

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего профессионального образования
«Камчатский государственный технический университет»

НАУКА, ОБРАЗОВАНИЕ, ИННОВАЦИИ: ПУТИ РАЗВИТИЯ

*Материалы
Четвертой всероссийской научно-практической конференции
(23–25 апреля 2013 г.)*

Часть II



Петропавловск-Камчатский
2013

УДК [001+37+001.895](063)
ББК 72+74
НЗ4

Ответственный за выпуск

Я.В. Ганич,
кандидат экономических наук, доцент

НЗ4 **Наука, образование, инновации: пути развития** : материалы Четвертой всероссийской научно-практической конференции (23–25 апреля 2013 г.) / отв. за вып Я.В. Ганич. – Ч. II. – Петропавловск-Камчатский : КамчатГТУ, 2013. – 213 с.

ISBN 978-5-328-00270-7
ISBN (ч. II) 978-5-328-00272-1

В сборнике рассматриваются вопросы социально-экономического развития общества и государства, модернизации системы образования и проблемы техники и технологий. Авторами представленных докладов являются ведущие сотрудники научно-исследовательских институтов, преподаватели, аспиранты высших учебных заведений, в том числе КамчатГТУ, сотрудники организаций, которые занимаются изучением современного состояния науки, образования и инноваций в этой сфере.

УДК [001+37+001.895](063)
ББК 72+74

ISBN (ч. II) 978-5-328-00272-1
ISBN 978-5-328-00270-7

© КамчатГТУ, 2013
© Авторы, 2013

Содержание

Секция 6. СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫМИ, СОЦИАЛЬНЫМИ, ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ

Гончаренко М.Ф. Формирование аналитического обеспечения для исследования спроса и предложения на рынке труда: международный и отечественный опыт.....	6
Егорова А.А. Проблемы и перспективы развития электронной образовательной среды	11
Козлова А.С. Динамика реализации стратегии социально-экономического развития России до 2020 года.....	18
Крылова А.Г. Обзор методик оценки эффективности деятельности учреждений здравоохранения.....	20
Леонтьева Ю.А. Гендерная дискриминация на рынке труда	26
Покровская М.Ю. Управление транспортными рисками в логистике (на примере ОАО «ЛУКОЙЛ»)	30
Сапаркина А.В. Экономическая сущность и роль инновации в развитии экономики	37
Фрумак И.В. Становление политической элиты Российского государства в контексте преобразований Петра I	45
Шуликов А.О. «Раскол» в правящей политической элите современной России	55

Секция 7. ПРОЦЕССЫ УПРАВЛЕНИЯ И УСТОЙЧИВОСТЬ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

Алиева Э.А. Методические основы оценки конкурентоспособности предпринимательских структур в туристском бизнесе	58
Ахмедова А.А., Салахова Э.К. Оценка и анализ показателей инновационной деятельности.....	61
Верига К.А. Механизмы реализации муниципальной инвестиционной политики.....	67
Гребенникова М.А. Процесс управления ресурсами производственной организации как системы	72
Егорова О.С. Электронный документооборот как фактор повышения эффективности управленческого процесса.....	74
Мансурова Ю.Н. Тайный покупатель образовательных услуг.....	86
Мищенко О.В. Характерные особенности и показатели оценки эффективности управления предприятиями, занимающимися воспроизводством водных биоресурсов	93

Ортюкова Г.А.	
Планирование экономического риска промышленных предприятий	95
Русанов В.В.	
Разработка архитектуры бренда как основа инновационной маркетинговой политики	98

Секция 8. СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКИХ РЕГИОНОВ

Барина Ю.В.	
Региональный форсайт как инструмент активного исследования и формирования будущего ..	101
Березкин Е.С.	
Обоснование принципов эффективного управления экономикой морского природопользования Камчатского края	103
Колесова Л.С., Хегай А.Д.	
Приграничное сотрудничество России и Китая – основа развития регионов Дальнего Востока	106
Михайлова Е.Г.	
Проблемы использования рыбных ресурсов: ресурсы общего пользования.....	110
Нестеренко Н.Ю.	
Проблемы создания рыбных бирж.....	127
Попова С.А.	
Анализ, оценка и тенденции обеспеченности кадрами предприятий рыбной отрасли Камчатского края.....	131
Романцова Е.В.	
Сущность маркетинга территории и его влияние на инвестиционный потенциал региона	136

Секция 9. ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ОБРАЗОВАНИИ

Аминул Л.Б., Черкасова Г.С.	
Информационно-образовательная среда для решения прикладных инженерных задач	140
Батраева О.М., Бимурзина И.В.	
Мультимедийные и интерактивные технологии как аспекты формирования межкультурной коммуникации иностранных студентов	142
Бушуева А.Б.	
Технология критического мышления при изучении социально-гуманитарных дисциплин	147
Евтушенко С.Я.	
О некоторых инновационных технологиях в преподавании РКИ	153
Наурзбаева А.Х., Бекмухамедова Э.С.	
Использование игровой программы для изучения и проектирования систем информационной и физической безопасности в учебном процессе.....	155
Сукаченко А.В.	
Технология проведения интегративного занятия при изучении правовых дисциплин.....	157
Уфимцева А.Ю., Батраева О.М.	
Учебно-воспитательный процесс в формировании межкультурной компетенции (из опыта работы)	159
Шугалева Т.И.	
CASE-технологии и их роль в обучении студентов.....	162

Секция 10. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДОВ УПРАВЛЕНИЯ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ

Афанасьева Л.В., Старкова Т.А. Прогнозирование финансовой устойчивости и платежеспособности организации	166
Бондарева И.О., Латыпова Э.А. Имитационное моделирование в управлении стратегическими рисками грузового порта	175
Мусликова Е.Ю. Инновационные технологии в совершенствовании управления предприятием	182
Припадчева И.В. Управление производством в системе современного менеджмента	188
Скородумова К.А. Сокращение длительности производственного цикла (на примере ОАО КЭАЗ)	198
Трубникова Л.С., Ермакова О.Д. Внедрение механизма антикризисного управления в системе развития малых предприятий	201
Циклаури В.Ю., Старкова Т.А. Разработка и реализация антикризисной стратегии управления предприятием	208
Список организаций – участников конференции и их адреса	212

**Секция 6. СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫМИ
СОЦИАЛЬНЫМИ, ЭКОНОМИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ**

УДК 331.522

**ФОРМИРОВАНИЕ АНАЛИТИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ДЛЯ ИССЛЕДОВАНИЯ
СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА РЫНКЕ ТРУДА: МЕЖДУНАРОДНЫЙ
И ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ ОПЫТ**

М.Ф. Гончаренко

Государственная инспекция образовательных заведений Украины, Киев

Статья посвящена анализу международного опыта индикативной оценки состояния рынка труда. Выделены группы потребителей информации об изменениях в потребности рынка труда, определена необходимость данной информации для высших учебных заведений.

Выбор системы показателей, которые наиболее точно позволяют описать и спрогнозировать спрос и предложения на рынке труда является на сегодняшний день предметом многочисленных дискуссий среди экономистов. Как отмечали в своей работе Л. Боргхамса и Э. Вильямса прогнозы спроса на рабочую силу, которые строились до недавнего времени, не учитывали всех факторов, влияющих на развитие рынка труда [1–4]. В условиях трансформации рыночных отношений возрастает роль государства, связанная с формированием инфраструктурной и информационной базы, необходимой для согласования интересов работодателей и высших учебных заведений (ВУЗ). Актуальность решения данной проблемы обусловлена существованием в рамках национальной экономики определенного дисбаланса – между потребностью в определенных специалистах современного рынка труда и теми компетентностями, которыми обладают выпускники определенных специальностей ВУЗов. Одной из причин, усиливающей данный дисбаланс, выступает то, что работодатели хотят получить компетентного специалиста способного самостоятельно принимать решения либо выполнять качественно свои функциональные обязанности сегодня, а ВУЗы выпускают специалистов с определенным лагом запаздывания, равным количеству лет их обучения.

В связи с этим, насущным вопросом различных государственных и негосударственных организаций – Министерства образования и науки, молодежи и спорта, Министерства социальной политики, Украинского союза промышленников и предпринимателей и т.п., является формирование системы мониторинга, одной из подсистем которой выступает подсистема аналитических показателей, позволяющих определить группы профессий, востребованных на рынке труда в настоящий момент времени и что, самое важное, спрогнозировать спрос на данные профессии через определённый промежуток времени.

Целью статьи является формирование перечня показателей, которые описывают спрос и предложение на рынке труда и которые могут быть индикаторами для определения его состояния, как на текущий момент времени, так и в перспективе.

По мнению некоторых зарубежных ученых, которые занимаются данной проблематикой, стремление работодателя получить желаемого специалиста за любые средства приводит к повышению заработной платы именно тех категорий работников, в которых он заинтересован. Такая ситуация подталкивает абитуриентов и их родителей поступать на те специальности, которые являются престижными на рынке труда сегодня и, как следствие, дают возможность получить профессию, которая по их мнению будет востребована на рынке труда в будущем. Такая ситуация описана Г. Хайеком и названа «паутиный цикл»: на данный момент заработная плата высокая в определённом виде экономической деятельности, что связано с нехваткой работников, многие студенты возьмут курс именно на данную профессию. Постепенно будет про-

исходить насыщение вакансий, что со временем приведет к появлению излишка по данной профессии и, как следствие, снижению заработной платы. Отсутствие спроса на такой вид деятельности будет подталкивать работодателя снова привлекать работников и процесс вновь будет повторяться [4–6]. Такая ситуация связана, прежде всего, с отсутствием точной информации о состоянии рынка труда как на текущий момент, так и на перспективу.

В данных условиях работодателю целесообразно инвестировать в образование с целью получения специалистов именно с теми компетенциями и той квалификацией, которая необходима именно им [2–4]. Однако при такой ситуации высока вероятность того, что специалист, который получит образование, не захочет работать у данного работодателя. Здесь могут быть две причины: первая, его может переманить конкурент, вторая связана с тем, что работодателю на время отсутствия нужного специалиста приходится заполнять вакантную должность. При этом уровень квалификации зачастую ниже требуемого, а, следовательно, и ниже уровень заработной платы. Как отмечают Дж. Хаскел, Р. Нейгарт и К. Шуман, такая ситуация приводит к появлению равновесия, которое можно назвать «низкие навыки / низкая заработной платы» и переломить такую ситуацию на рынке труда достаточно сложно [2, 5, 6]. Возникновение такой ситуации связано, прежде всего, с отсутствием обоснованных индикаторов, которые сигнализируют о появлении подобных ситуаций и, что немаловажно, у ВУЗов должно быть время, чтобы прореагировать на подобные изменения. Следует отметить, что прогнозирование данных изменений не сможет полностью исключить появление дисбаланса между спросом и предложением, но является действенным инструментом его локализации, что дает возможность ВУЗам сформировать стратегические планы своего развития относительно обучения необходимых рынку труда специалистов, а не действовать в авральном режиме.

Информация об изменении предпочтений на рынке труда необходима политикам, работодателям, работникам и студентам. При этом каждая из представленных групп пользователей информации преследует свои цели при её получении. Понимание того, как на рынке труда удовлетворяется спрос, помогает государству, в лице правительства, контролировать и влиять на развитие социально – трудовых отношений через повышение качества предоставляемых образовательных услуг [1–3], это, в свою очередь, способствует повышению эффективности и рентабельности производства, что в целом влияет на рост экономического благосостояния населения страны.

Наличие информации относительно спроса и предложения на рынке труда позволяет работодателям более четко определиться с требованиями, которые они выдвигают к претендентам. При этом они могут видеть ситуацию, которая складывается на рынке труда и в случае необходимости вносить коррективы в уже разработанные планы развития своего предприятия (организации).

Информация, которую получают работники и студенты позволяет им сориентироваться в ситуации, что складывается на рынке труда на данный момент времени и при необходимости определиться с направлением своего дальнейшего карьерного роста [6].

ВУЗы же для формирования перспективных направлений развития должны владеть информацией от всех участников рынка труда. Это позволит с помощью прогнозирования, опираясь на интересы все групп пользователей, определить те специальности, которые будут лидерами на рынке труда в ближайший и долгосрочный периоды.

Кроме того, формирование системы индикаторов рынка труда должно быть основано на их группировке по уровню принятия решений:

1. Если формируется долгосрочный стратегический план развития ВУЗа целесообразно использовать показатели, которые позволяют определить доминантные направления и приоритеты развития экономики страны и, следовательно, позволят определить те специальности и те компетенции, которые будут востребованы рынком труда в будущем.

2. Для решения тактических целей ВУЗу необходимо анализировать показатели, которые отражают ситуацию, что складывается на рынке труда на текущий момент времени, а также учесть пожелания работодателей, которые они высказывают при заполнении опросных анкет.

3. Оперативное планирование деятельности ВУЗа должно основываться на перманентном и оперативном отслеживании потребностей рынка труда через текущее анкетирование работодателей.

В этой связи интересен зарубежный опыт, так как проблема дисбаланса на рынке труда между спросом на определенных специалистов и их предложением, как отмечали эксперты мирового экономического форума в Давосе, является мировой по значимости и актуальности проблемой.

Обобщение и систематизация литературных источников позволила выделить следующие индикаторы, которые используют государственные органы для определения текущего состояния рынка труда Соединенных Штатов Америки (США) и Еврозоне (см. таблицу).

Таблица

Индикаторы рынка труда в Соединенных Штатах Америки (США) и европейских странах

Страна	Индикаторы
США [7]	<p>Уровень безработицы (Unemployment rate) – количество американцев, не имеющих работы в процентном отношении. Индикатор весьма важен не только для оценки состояния рынка труда, но и для экономики в целом. Также считается по итогам месяца и публикуется в 8:30.</p> <p>Количество обращений за пособиями по безработице (Initial jobless claims) – показатель учитывает только количество людей, впервые обратившихся за пособиями по безработице и используется для прогнозирования общего уровня занятости. Не вполне адекватно отражает ситуацию в тех сферах, где сотрудники традиционно редко обращаются за пособиями (менеджеры, работники искусства и т.п.). Считается каждую неделю и публикуется в 8:30.</p> <p>Индекс стоимости рабочей силы (Employment cost index) – показатель отражает усредненную динамику баланса спроса и предложения на рынке труда и, как следствия, средних зарплат и общей рентабельности. Рассчитывается раз в квартал и публикуется в 8:30 по времени восточного побережья США.</p> <p>Производительность труда (Productivity) – показатель отслеживает динамику усредненного объема продукции в расчете на одного сотрудника, отражая, таким образом, эффективность наемного труда. Имеет важное значение для прогнозирования макроэкономических показателей. Публикуется с реквизитами «предварительный» (preliminary) и «пересмотренный» (revised). Также публикуется по итогам квартала в 8:30</p>
Еврозона [8]	<p>Уровень безработицы (Unemployment rate) – отчет предоставляется Евростатом за позапрошлый месяц и является частью единого отчета о рынке труда. Данные рассчитываются как процентное отношение количества безработных по отношению к общему числу потенциально трудоспособного населения.</p> <p>Количество безработных в Еврозоне в абсолютном выражении (Unemployment rate ILO) – показатель является частью единого отчета о рынке труда.</p> <p>Занятость (Employment) – показатель является частью единого отчета о рынке труда и предоставляется Евростатом в двух формах: первая — абсолютное количество занятых и изменение объема занятых за месяц, вторая — изменение количества занятых в процентах за месяц и за год.</p> <p>Заработная плата (Wages) – показатель является частью ежемесячного отчета о рынке труда и предоставляется Евростатом в одной форме – изменение объема заработной платы в процентах за месяц и за год.</p> <p>Производительность труда (Labour productivity) — выражает объем произведенной продукции на одного работающего. Является отдельным отчетом и рассчитывается за предыдущий квартал, данные предоставляются как изменение за год и за квартал в процентах. Отчет предоставляется Евростатом по Евросоюзу в целом и имеет две формы: первичный отчет, который выходит через месяц после окончания отчетного квартала, и окончательный отчет, выпускаемый месяцем позже.</p> <p>Затраты предприятий на оплату труда сотрудникам и объемы согласованных выплат (Labour Cost and Conventional Earnings) – показатели являются составной частью отчета по производительности труда и являются как формой расчета доходов занятых граждан, так и уровня затрат на оплату труда в себестоимости продукции. Данные предоставляются как изменение в процентах к рассматриваемому периоду – за квартал и год</p>

Международные организации, которые занимаются решением проблем связанных с развитием рынка труда, в частности Международная организация труда (МОТ) и комитет статистики при Организации объединённых наций (ООН), использует группу Ключевых показатели рынка труда (КПРТ). Это многофункциональный инструмент исследования Международной организации труда, который строится с 1980 года и до сегодняшнего времени по данным стран и включает 18 ключевых показателей рынка труда [9]:

- уровень деловой активности рабочей силы;
- доля занятого населения в общей численности населения;
- статус занятости;
- количество занятого населения по секторам экономики;
- количество занятого населения по профессиям;
- неполный рабочий день;

- время работы;
- количество занятого населения в неформальном секторе экономики;
- количество безработных;
- уровень безработицы среди молодежи;
- продолжительность безработицы;
- время неполной занятости;
- бездействие;
- уровень образования и грамотность;
- среднемесячная заработная плата;
- почасовая оплата труда;
- производительность труда
- нищета, распределение доходов и работающих бедных.

Представленные индикаторы на мировом уровне дают оценку текущему состоянию рынка труда, что является информационной базой для принятия управленческих решений государством по вопросу его регулирования. Однако определить тенденции, которые будут складываться в перспективе относительно изменений в спросе достаточно сложно.

Инвесторы, в свою очередь, оценивают рынок труда с помощью следующих индикаторов [10]:

- уровень безработицы (Unemployment Rate) отражает процентное соотношение безработных по сравнению с трудоспособным населением. Безработными считают людей, находящихся в активном поиске работы и находящихся в работоспособном возрасте. Статистику собирают на 12-е число каждого месяца на основе опросов 60 тысяч семей и 375 тысяч фирм. Увеличение числа безработных свидетельствует о развитии неблагоприятных процессов в экономике, а также может стать причиной волнения населения и снижения чистой массы доходов населения;

- численность работников, определяемая по платежным ведомостям, за исключением сельскохозяйственных рабочих (Nonfarm Payrolls) характеризует изменение численности занятых в несельскохозяйственной деятельности работников. Статистика собирается по 500 отраслям не входящим в сельскохозяйственный сектор с выборкой в 340 тыс. фирм. Данные собирает Бюро трудовой статистики на основе оплаты, численности и рабочих часов сотрудников фирм;

- средняя рабочая неделя (Average Workweek) характеризует длительность рабочей недели на протяжении месяца. Средняя рабочая неделя считается вспомогательным индикатором и влияет на рынок незначительно. Но для индикаторов промышленного производства (Industrial Production) и личных доходов (Personal Income) показатель Average Workweek становится определяющим;

- статистика рынка труда (Employment Situation) состоит из двух отчетов: по домашним хозяйствам (60 тысяч); по государственным учреждениям и коммерческим организациям (375 тыс.).

Также отчеты включают в себя данные о продолжительности рабочей недели, численности рабочих в несельскохозяйственных отраслях, средней почасовой зарплате, и о средней рабочей неделе. Отчеты выходят, в первую пятницу месяца в 16:30 московского времени;

- самостоятельная занятость (Household Employment) считаются граждане: получающие зарплату или занятые собственным бизнесом (self-employed); неработающие по уважительным причинам (отпуск, болезнь, трудовой конфликт), но имеющие рабочее место/бизнес.

Данные по показателю собираются на основе опросов 60 тыс. чел. и включает в себя частных предпринимателей и работников в сельскохозяйственной отрасли;

- индекс потребности в рабочей силе (Help-Wanted Index) характеризует «силу» трудового рынка и отражает количество приглашений на трудоустройство. Данные по этому индексу публикуются в 51-ой крупнейшей газете страны. Высокое значение индекса потребности в рабочей силе означает недостаток рабочих, что может привести к увеличению зарплат для привлечения служащих, что в свою очередь приведет к инфляции. Данный индекс может быть полезен для анализа ситуации по регионам страны, но не оказывает практически никакого влияния на рынок;

- обращение за пособием по безработице (Jobless Claims) содержит данные по количеству безработных и отражает изменение числа заявок на получения пособия по безработице в течение недели;

– первоначальные обращения за пособием по безработице (Initial Jobless Claims) характеризует еженедельное изменение количество первоначальных заявок на пособие по безработице. На статистику серьезно оказывает влияние сезонный фактор, из-за чего показатель пересматривается достаточно часто. Поэтому на практике, обычно рассматривают среднее значение этого индикатора за 4 недели, на основании которого делают выводы о развитии ситуации в стране.

Приведенные выше индикаторы отражают изменения, которые происходят на рынке труда в настоящий момент, по ним можно сделать вывод о наличии изменений на данном рынке, однако определить тенденции, которые будут проявляться в спросе на специалистов в будущем достаточно сложно. Следовательно, для решения данной проблемы необходимо использовать показатели, которые бы непосредственно характеризовали спрос на рынке труда. Такую информацию можно получить из данных Государственных статистических органов, которые отслеживают динамику данного процесса.

Спрос на рабочую силу является одним из важнейших составляющих экономических отношений, который характеризует объем и структуру потребности в рабочей силе, обеспеченной реальными рабочими местами и фондом оплаты труда. Он характеризуется числом и структурой занятых экономической деятельностью, а также числом вакансий [11].

В качестве основных направлений для анализа спроса на рабочую силу большинство исследователей выделяют:

- определение удовлетворенного спроса на рабочую силу через выявление степени обеспеченности её рабочими местами;
- обоснование наличия набора компетентностей, которыми должен обладать специалист с точки зрения работодателя;
- степень сбалансированности спроса на труд с потребностью в работниках в разрезе видов экономической деятельности, регионов и профессионально-квалификационных групп;
- выявление спроса на квалифицированную рабочую силу, как на открытом, так и внутрифирменном рынках труда с целью определения реальных потребностей и требований работодателей.

Для украинской экономики в качестве основных индикаторов исследования спроса на рынке труда можно выделить:

- количество зарегистрированных безработных по причинам незанятости;
- спрос предприятий в работниках по видам экономической деятельности;
- трудоустройство незанятых трудовой деятельностью граждан по видам экономической деятельности;
- потребность предприятий в работниках на замещение свободных рабочих мест (вакантных должностей);
- среднемесячная зарплата по видам экономической деятельности;
- количество вакансий в соответствии с разделами классификации профессий;
- численность незанятых граждан по видам экономической деятельности предприятия, на которых они работали раньше;
- соотношение численности незанятых граждан и количества вакансий по видам экономической деятельности.

Предложенная система показателей отражает спрос на рынке труда в динамике, что дает возможность каждому пользователю данной информации сделать вывод о наличии основных тенденций в сфере социально – трудовых отношений. Данную систему целесообразно использовать и как основу для проведения процедуры прогнозирования, что даст дополнительный объем информации для пользователей. Ее преимуществом является то, что информация по всем выделенным показателям присутствует на официальных сайтах, что упрощает работу исследователя по формированию базы данных системы мониторинга.

Информация о состоянии и изменениях в предпочтениях рынка труда особо актуальна при формировании стратегии развития ВУЗов, так как целевой направленностью их функционирования выступает формирование компетентного специалиста, соответствующего современным запросам работодателей и будущим тенденциям развития экономики страны.

Таким образом, формирование обоснованного перечня индикаторов состояния рынка труда и прогнозирование их будущих изменений выступает одним из инструментов устранения дисбаланса между рынком образовательных услуг и работодателями.

Литература

1. *Borghans L. & Willems E.* (1998). Interpreting gaps in manpower forecasting models. *Labour*, 12(4), 633-41.
2. *Haskel J. & Holt R.* (1999). Anticipating future skill needs: Can it be done? does it need to be done?
3. Retrieved 07/12, 2006, from [http://www.etechnology.co.uk/reslib/Anticipating Future Skills Needs - Sept 1999.doc](http://www.etechnology.co.uk/reslib/Anticipating_Future_Skills_Needs_Sept_1999.doc)
4. *Heijke H.* (1996). Labour market information for educational investments. Retrieved 7/12, 2006, from http://www.roa.unimaas.nl/pdf%20publications/1996/roa-w-1996_2E.pdf
5. *Neugart M. & Schomann K.* (2002). Why forecast and for whom? Some introductory remarks. *Forecasting labour markets in OECD countries: Measuring and tackling mismatches*, 1-25.
6. *Volterra Consulting Ltd.* (2005). *Reviewing Future Skills Scotland's Forward Looking Approach*. Retrieved 7/12, 2006, from http://www.futureskillscotland.org.uk/web/site/home/Reports/NationalReports/Report_Reviewing_Futureskills_Scotlands_Forward_Looking_Approach.asp
7. Макроэкономические индикаторы // Компания БрокерКредитСервис [Электронный ресурс] <http://global.bcs.ru/indicators/labour.asp>
8. Форекс для начинающих. [Электронный ресурс] // <http://yourforexschool.com/book/62-foreks-dlya-nachinayushhix/48-7-fundamentalnye-indikatory-evrosoyuza.html>
9. Официальный сайт Международной организации труда [Электронный ресурс] // <http://www.ilo.org>
10. Школа Форекс [Электронный ресурс] // http://www.forexarena.ru/school_03_10.shtml // Школа Форекс
11. *Берлин Ю.И.* Система показателей статистики рынка труда [Электронный ресурс] // www.vzfei.ru/zip-docs/platforms/stat/110.doc

УДК 004.42

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭЛЕКТРОННОЙ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ СРЕДЫ

А.А. Егорова

Курский государственный университет, Курск

В статье рассматриваются: процесс проектирования и создания образовательных электронных ресурсов и проблемы, возникающие при этом; реализация системного подхода к использованию ИТ в образовании; основные аспекты анализа электронного учебника как обучающей компьютерной программы.

Компьютер как средство обучения может использоваться только при наличии соответствующего программного обеспечения (ПО). Применение информационных технологий (ИТ) в образовании и обучении заключается в разработке и использовании ПО учебного назначения. Особенность этого вида программного продукта состоит в том, что он должен аккумулировать в себе, наряду с компьютерной программой как таковой, дидактический и методический опыт преподавателя-предметника, актуальность и правильность информационного наполнения по определенной учебной дисциплине, а также удовлетворять требованиям образовательного стандарта и реализовывать возможность его применения как для самостоятельной работы обучаемого, так и в учебном процессе.

При разработке компьютерной технологии обучения возникают следующие проблемы:

- как переработать учебный курс для его компьютеризации;
- как построить учебный процесс с применением компьютера;
- какую долю учебного материала и в каком виде представить и реализовать с использованием компьютера;

– как и какими средствами осуществлять контроль знаний, оценивать уровень закрепления навыков и умений;

– какие информационные технологии применять для реализации поставленных педагогических и дидактических задач.

Гриншкун В.В. утверждает, что процесс проектирования и создания образовательных электронных ресурсов – это четко описанные процедуры, сгруппированные в рамках нескольких последовательных этапов. Производственный цикл создания и применения таких ресурсов может состоять из пяти основных этапов:

– анализ, в ходе которого обосновывается необходимость обучения при исследовании потребностей, целей обучения, определении средств и условий будущей учебной работы;

– проектирование, включающее подготовку планов, разработку моделей, выбор основных подходов к разработке, составление сценариев;

– разработка, представляющая собой собственно создание конкретного ресурса с учетом ранее описанных планов, моделей и сценариев;

– применение, заключающееся в непосредственном использовании образовательного электронного ресурса в ходе обучения и воспитания;

– оценка, в рамках которой подытоживаются результаты образовательной деятельности, делаются выводы о качестве средства обучения, а результаты оценки используются в виде рекомендаций по совершенствованию образовательных электронных ресурсов.

Специалист, занимающийся созданием таких ресурсов, должен учитывать необходимость решения следующих задач:

– анализ целевой аудитории (учащиеся);

– анализ компетенций и ожидаемых результатов обучения;

– анализ и структурирование учебного материала;

– отбор средств обучения;

– определение используемых методов обучения;

– разработка методов оценки;

– разработка стиля оформления учебного материала;

– оказание методической помощи авторам учебного материала;

– редактирование подготовленных материалов;

– оценка эффективности применения электронного ресурса в ходе образовательной деятельности [1, с. 85].

В системе образования создается огромное количество ПО для поддержки учебного процесса. Это могут быть базы данных (БД), традиционные информационно-справочные системы, хранилища (депозитарии) информации любого вида (включая графику и видео), компьютерные обучающие программы, а также программы, позволяющие осуществлять администрирование учебного процесса.

Современный этап применения компьютерной технологии обучения в учебном процессе заключается в использовании компьютера как средства обучения не эпизодически, а систематически с первого до последнего занятия при любом виде обучения. Основная проблема при этом заключается в методике компьютеризации курса, который предстоит освоить учащемуся. Возможна либо полная перестройка и ориентация на создание новых компьютеризованных курсов, либо реализация методики с частичной компьютерной поддержкой курса. Другими словами речь идет о форме компьютерной поддержки процесса обучения. В настоящее время практика использования компьютерных технологий в образовании обнаруживает две тенденции:

– применение промышленных универсальных компьютерных программ, предназначенных для решения широкого круга практических и научных задач из различных предметных областей, и адаптированных к учебным дисциплинам;

– применение обучающих программ, специально разработанных для целей обучения и реализующих соответствующие методики, заложенные в них разработчиками. На сегодняшний день существует широкий спектр программ от простейших, контролирующих до сложных мультимедийных продуктов.

Создание приложений учебного назначения в соответствии с современными требованиями даже с помощью инструментальных систем отдельными преподавателями и малыми творчески-

ми коллективами не дает желаемых результатов, т.к. создание качественного продукта требует участия специалистов различных отраслей информационных технологий. Поэтому для их производства необходимо организовывать стабильные технологические цепочки (издательские лаборатории). Эти лаборатории должны включать в свой состав следующих специалистов:

- руководителя проекта создания приложения;
- дизайнера проекта, обеспечивающего единство средств оформления и общей структуры приложения;
- компьютерного художника, выполняющего подготовку графических иллюстраций и анимационные фрагменты;
- специалистов по монтажу приложения, владеющих приемами работы с инструментальными средствами разработки ПО;
- консультантов в предметной области, независимых от разработчика предметного сценария;
- технических редакторов и корректоров, владеющих приемами работы в области информационных технологий;
- специалиста по звуковому оформлению, выполняющего запись звуковых (речь, музыка, шум) фрагментов, их редактирование и монтаж;
- специалиста по обработке компьютерного видеоизображения, владеющего приемами работы с аппаратными и программными средствами ввода, обработки и интеграции видео в программный продукт.

Конечно же, основой для реализации такого программного обеспечения служит подготовленный преподавателем сценарий компьютерной поддержки курса, обеспечивающий информационную, дидактическую и методическую составляющую курса.

При достаточной квалификации в области новых информационных технологий, умении работать на компьютере с прикладными системами и при наличии исходного варианта обучающей программы, а также подготовленных специалистами библиотек типовых графических фрагментов для обеспечения общего направления дизайна и библиотек фрагментов учебного материала, модификация конкретной обучающей программы (при сохранении высокого качества исходного продукта) станет под силу отдельным преподавателям и малым творческим коллективам. Цель модификации — создание компьютеризированных курсов для обеспечения их персонализации и настройки на каждого обучаемого.

В настоящее время налицо тенденция, при которой коммерческие фирмы, вложив огромные средства в технологические цепочки разработки мультимедийных CD-ROM, наполняют рынок программных продуктов образовательного и, в ряде случаев, учебного назначения, о которых учителя в школах слабо или вообще не информированы. Школьники, приобретя их, могут пользоваться ими. Но соответствует ли такое «компьютерное учебное пособие» программе определенного предмета или курса, а также как применить его в учебном процессе, ведущемся в конкретном учебном заведении, зачастую не знает ни завуч, ни директор образовательного учреждения, ни, тем более, учитель. Ими воспринимается в качестве средств поддержки учебного процесса только то программное обеспечение учебного назначения, которое разработано ими самими, либо апробировано и рекомендовано коллегами. Однако у учителей и методистов нет таких технических возможностей, как у коммерческих фирм, для создания ПО, нужного и полезного, с их точки зрения, процессу обучения.

Поэтому необходима система разработки компьютеризированных курсов, поддерживаемая государством, для компьютерной технологии обучения и, параллельно с ней, система подготовки и переподготовки преподавательских кадров, умеющих применять информационные технологии для реализации компьютерной технологии обучения.

В мировом сообществе обсуждению подходов к решению этих проблем уделяется большое внимание. Проводятся конференции, семинары и другие мероприятия по обмену опытом в использовании компьютерной технологии обучения в реальном учебном процессе, где оцениваются положительные и негативные стороны информатизации образования (в частности World Conference on Educational Multimedia and Hypermedia под патронажем ассоциации AACE). Полезность таких конференций для специалистов из России в том, что на них выносятся и обсуждаются результаты тех или иных образовательных и обучающих проектов с применением различных возможностей информационных технологий. Поставить такое множество

образовательных и учебных экспериментов и оценить их результаты невозможно в одной, отдельно взятой, системе образования. Тем более, если эти эксперименты проведены с использованием развитых инфраструктур западных стран. Дороговизна проведения учебных экспериментов с использованием возможностей передовых информационных технологий ставит наших учителей и специалистов-исследователей этих проблем в очень трудное положение. Отсюда и фрагментарность, и отсутствие системного подхода в реализации хотя бы основ компьютерной технологии обучения, невозможность тиражирования удачных результатов образовательных проектов, да и просто тиражирования отдельных компьютеризированных курсов в других образовательных учреждениях.

Одним из подходов к решению создания и распространения образовательных приложений в телекоммуникационных сетях России является адаптация уже существующего в системе общего и профессионального образования программного продукта учебного назначения к особенностям телематических систем. Адаптация ПО заключается, в первую очередь, в том, что оно должно быть открытым для модификации и сопровождения, восприниматься и поддерживаться соответствующими браузерами. Что касается методических аспектов, то оно (это ПО) должно быть тщательно отредактировано, информационно выверено и поддерживать принцип персонификации и дозирования учебного материала. Наряду с этими вопросами необходимо решить проблемы авторского права, права на использование приложения образовательными учреждениями, а также реализовать различные способы доступа и распространения его в сетях.

Для направленного использования огромного потенциала и опыта в создании ПО учебного и образовательного назначения, а также координации работ, ведущихся в системе образования по активному использованию ИТ, необходимо возродить практику отбора на конкурсной основе лучшего ПО учебного и образовательного назначения, прошедшего апробацию в учебном процессе образовательных учреждений с целью распространения его в системе образования.

Начальная стадия реализации системного подхода к использованию ИТ в образовании и обучении связана, в первую очередь, с реализацией следующих предложений:

- создание учебно-методического центра по проблемам разработки методик компьютерной технологии обучения, технологий разработки ПО учебного назначения и образовательных приложений для телематических систем;
- разработка системы показателей оценки качества программного обеспечения учебного назначения;
- разработка организационно-правовых норм (принципов) создания и использования образовательных приложений для установки их в телематических системах [2].

Таким образом, одним из приоритетных направлений процесса информатизации современного общества является информатизация образования, представляющая собой систему методов, процессов и программно-технических средств, интегрированных с целью сбора, обработки, хранения, распространения и использования информации в интересах ее потребителей.

Захарова И.Г. определяет информационную технологию обучения как педагогическую технологию, использующую специальные способы, программные и технические средства (кино, аудио- и видеосредства, компьютеры, телекоммуникационные сети) для работы с информацией [3, с. 22].

Трайнев В.В. обращает внимание на то, что интенсификация обучения – это передача большого объема учебной информации обучаемым при неизменной продолжительности обучения без снижения требований к качеству знаний [4, с. 20].

Цель информатизации состоит в глобальной интенсификации интеллектуальной деятельности за счет использования новых информационных технологий: компьютерных и телекоммуникационных.

Информационные технологии предоставляют возможность:

- рационально организовать познавательную деятельность учащихся в ходе учебного процесса;
- сделать обучение более эффективным, вовлекая все виды чувственного восприятия ученика в мультимедийный контекст и вооружая интеллект новым концептуальным инструментарием;
- построить открытую систему образования, обеспечивающую каждому индивиду собственную траекторию обучения;
- вовлечь в процесс активного обучения категории школьников, отличающихся способностями и стилем учения;

- использовать специфические свойства компьютера, позволяющие индивидуализировать учебный процесс и обратиться к принципиально новым познавательным средствам;
- интенсифицировать все уровни учебно-воспитательного процесса.

Основная образовательная ценность информационных технологий в том, что они позволяют создать неизмеримо более яркую мультисенсорную интерактивную среду обучения с почти неограниченными потенциальными возможностями, оказывающимися в распоряжении и учителя, и ученика. В отличие от обычных технических средств обучения, информационные технологии позволяют не только предоставить ученику большое количество знаний, но и развить интеллектуальные, творческие способности учащихся, их умение самостоятельно приобретать новые знания, работать с различными источниками информации.

Современные технические средства обучения способствуют модернизации и совершенствованию учебно-воспитательного процесса, активизируют мыслительную деятельность учащихся, способствуют развитию творчества педагогов.

Актуальными задачами школы на сегодняшний день являются:

- создание единой информационной среды образовательного учреждения;
- разработка принципов и методик использования современных информационно-коммуникационных технологий, их интеграция в образовательный процесс с целью повышения качества образования;
- анализ и экспертиза, организация распространения педагогической информации через издательскую деятельность, аудиовизуальные программы, электронную почту; организация информационных потоков;
- формирование и развитие информационной культуры учащихся, педагогических и руководящих кадров.
- подготовка пользователей единой информационной системы [5].

Урок с применением современных педагогических и информационных технологий – это качественно новый тип урока, на котором учитель согласовывает методику изучения нового материала с методикой применения компьютерных технологий, соблюдая преемственность по отношению к традиционным педагогическим технологиям.

Учебное пособие в электронном варианте представляет собой программное средство, позволяющее представить для изучения теоретический материал, организовать апробирование, тренинг и самостоятельную творческую работу; помогающее школьникам и учителю оценить уровень знаний по определенной тематике, а также содержащее необходимую справочную информацию. Главные преимущества электронной формы представления учебной информации для самостоятельной работы школьников – компактность, большие выразительные возможности в представлении учебного материала (видео, звук, динамические изображения – анимация, виртуальная реальность), интерактивность, низкая стоимость.

Электронное пособие обеспечивает проведение занятий различного типа, а также самостоятельное изучение учебного курса. Ориентировка конкретной учебной деятельности определяется предметными знаниями, имеющимися в электронном учебнике. Пособие не навязывает жесткой структуры и методики изучения учебного материала. В тех учебных курсах, где образовательная информация содержит большое количество текстового материала, использование электронного представления информации позволяет лучше структурировать учебное содержание с целью предоставления школьникам альтернативных путей его изучения. Обучающийся может выбрать путь и темп изучения материала в зависимости от имеющегося уровня знаний, сложившихся приемов работы и психологических особенностей личности. Кроме того, имеется возможность организации быстрого и эффективного поиска нужных сведений в огромных массивах информации.

Электронный учебник удобен для учителя, потому что он позволяет выносить на уроки материал по собственному усмотрению, возможно, меньший по объему, но наиболее существенный по содержанию, оставляя для самостоятельной работы с электронным учебником то, что оказалось вне рамок урока; позволяет индивидуализировать работу со школьниками. При этом электронные учебники выступают как новые интерактивные средства обучения, обладающие целым рядом дидактических достоинств, направленных на активизацию познавательной деятельности школьников. Происходит усиление мотивационных сторон учебного процесса и интенсификация обучения в целом.

В связи с этим повышается роль учебно-методического обеспечения учебного процесса, часть которого учителя переносят в информационные среды.

Основными элементами учебно-методических комплексов, созданных на электронных носителях, являются:

- теоретический материал по изучаемому предмету;
- методические рекомендации для выполнения практических работ;
- сборники задач и упражнений для работы в классе;
- методические рекомендации для выполнения внеклассной самостоятельной работы;
- комплекты контрольно-измерительных материалов (тесты, математические диктанты, контрольные работы, материалы для зачетов);
- методические рекомендации для подготовки к государственным экзаменам.

Пользуясь электронным учебным комплексом, ученики могут самостоятельно организовать усвоение материала, устанавливать свой рейтинг, экономить время для творческой работы. Деятельность учителя при этом сводится к информационно-контролирующей, консультирующей и координирующей.

Электронные учебные средства позволяют осуществлять дифференцированный подход при управлении самостоятельной деятельностью учеников. Индивидуальные задания составляются с учетом личностных возможностей учеников. Для школьников с высоким уровнем подготовленности предлагаются задания повышенной сложности, даются задания творческого характера. Ученикам со средним уровнем подготовленности предлагаются задания базового уровня в соответствии с требованиями стандарта и задания повышенного уровня с приложением образцов решения аналогичных задач. Для обучающихся с низким уровнем подготовленности разрабатываются инструкции, алгоритмы для выполнения заданий базового уровня, либо они получают необходимую консультацию у учителя.

Использование электронных средств обучения позволяет значительно усилить мотивацию учения, индивидуализировать и дифференцировать процесс обучения, предоставлять ученикам возможность самостоятельного выбора режима учебной деятельности, осуществлять личностно-ориентированное обучение, которое «предусматривает дифференцированный подход к обучению с учетом уровня интеллектуального развития школьника, а также его подготовки по данному предмету, его способностей и задатков» [6, с. 12].

В условиях личностно-ориентированного обучения учитель приобретает иную роль и функцию в учебном процессе. Если при традиционной системе обучения учитель вместе с учебником были основными и наиболее компетентными источниками знания, а учитель являлся к тому же и контролирующим субъектом познания, то при новой парадигме образования учитель выступает больше в роли организатора самостоятельной активной познавательной деятельности учащихся, компетентного консультанта и помощника. Его профессиональные умения должны быть направлены не просто на контроль знаний и умений школьников, а на диагностику их деятельности, чтобы вовремя помочь квалифицированными действиями устранить намечающиеся трудности в познании и применении знаний. Эта роль значительно сложнее, нежели при традиционном обучении, и требует от учителя более высокой степени мастерства [6, с. 13].

Таким образом, электронные средства обучения обеспечивают условия для профессионального саморазвития, самореализации школьников и являются средствами для осуществления личностно-ориентированного обучения.

По целям и задачам обучающие компьютерные программы делятся на иллюстрирующие, консультирующие, программы-тренажеры, программы обучающего контроля, операционные среды. Одни из них предназначены для закрепления знаний и умений, другие ориентированы на усвоение новых понятий. Большими возможностями обладают программы, которые реализуют проблемное обучение. Игровые программы способствуют формированию мотивации учения, стимулируют инициативу и творческое мышление, развивают умение совместно действовать, подчинять свои интересы общим целям.

Основные аспекты анализа электронного учебника (ЭУ) как обучающей компьютерной программы:

- психологический – как повлияет данная программа на мотивацию учения, на отношение к предмету, повысит или снизит интерес к нему;
- педагогический – насколько программа отвечает общей направленности школьного курса и способствует выработке у учащихся правильных представлений об окружающем мире;
- методический – способствует ли программа лучшему усвоению материала, оправдан ли выбор предлагаемых ученику заданий, правильно ли с методической точки зрения подается материал;

– организационный – рационально ли спланированы уроки с применением новых информационных технологий, достаточно ли ученикам предоставляется машинного времени для выполнения самостоятельных работ.

Образовательные технологии – это комплекс дидактических методов и приемов, используемых для передачи образовательной информации от ее источника к потребителю и зависящих от форм ее представления. Среди образовательных технологий, использующих компьютеры в качестве дидактических средств, наибольшее признание среди специалистов получили метод информационного ресурса, ассоциативный метод обучения, метод компьютерного моделирования.

Согласно методу информационного ресурса обучение выступает главным образом как процесс ориентации в море самой разнородной информации – текстовой, графической, звуковой, видео – с целью извлечения именно той информации, которая необходима конкретному обучаемому.

В основе ассоциативного метода обучения лежит предоставление обучаемым возможности изучать материал не в иерархическом и предопределенном порядке, а свободно руководствуясь ассоциациями и предпочтениями.

Среди методов образования, развитых на базе новых информационных технологий, значительную образовательную ценность по общему признанию специалистов имеет метод компьютерного моделирования.

Вышеперечисленные методы позволяют достаточно полно реализовать одно из основных требований современной дидактики, заключающееся в максимальной активизации обучаемого, когда он не просто воспринимает информацию, а действует. В настоящее время ЭУ являются дополнительным средством при организации учебного процесса в рамках традиционной образовательной системы.

Литература

1. *Гриншкун В.В.* Особенности формирования творческих коллективов для разработки образовательных электронных ресурсов [текст] / В.В. Гриншкун // Вестник Московского городского педагогического университета. Серия «Информатика и информатизация образования». – 2010. – № 1(19). – С. 84 – 89.

2. *Виштынецкий Е.И., Кривошеев А.О.* Применение информационных технологий в сфере образования и обучения [Электронный ресурс]. URL:<http://www.snfpo.ru/help/articles/a1.htm>.

3. *Захарова И.Г.* Информационные технологии в образовании: учеб. пособие для вузов [текст] / И.Г. Захарова. – 7-е изд., перераб. и доп. – М.: Академия, 2011. – 190 с.

4. Новые педагогические и информационные технологии в системе образования: учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений [текст] / Е.С. Полат, М.Ю. Бухаркина, М.В. Моисеева, А.Е. Петров; под ред. Е.С. Полат. – 3-е изд., испр. и доп. – М.: Издательский центр «Академия», 2008. – 272 с.

5. Интернет-журнал «Фестиваль педагогических идей «Открытый урок»» [Электронный ресурс]. URL: <http://festival.1september.ru>.

6. *Трайнев В.А.* Информационные коммуникационные педагогические технологии: (обобщение и рекомендации): [текст] / В.А. Трайнев, И.В. Трайнев. – 3-е изд. – М.: [Дашков и К], 2007. – 280 с.

УДК 330.34(470)

ДИНАМИКА РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ ДО 2020 ГОДА

А.С. Козлова

Национальный исследовательский Томский политехнический университет, Томск

«Новая модель роста – новая социальная политика» – такой слоган был выдвинут в Итоговом Докладе о результатах экспертной работы по актуальным проблемам социально-экономической стратегии России на период до 2020 года. Новая модель экономического роста и новая социальная стратегия, по замыслу авторов «Стратегии-2020», должна сделать Россию страной, благоприятной для жизни и развития человека. Поэтому каждому гражданину РФ необходимо ознакомиться с данной Стратегией, в которой рассматривается подробный сценарий модернизации России до 2020 года.

«Стратегия-2020» – это второй вариант концепции долгосрочного развития России до 2020 года. Первый вариант в 2006–2007 годах разрабатывали Минэкономразвития и другие ведомства в соответствии с поручением Президента РФ В. Путина. Целью разработки первого варианта «Стратегии-2020» было заявлено «определение путей и способов обеспечения в долгосрочной перспективе (2008-2020 гг.) устойчивого повышения благосостояния российских граждан, национальной безопасности, динамичного развития экономики, укрепления позиций России в мировом сообществе». Окончательный текст «Стратегии-2020» был утвержден Правительством РФ в ноябре 2008 г. [1].

Необходимость разработки второго варианта «Стратегии-2020» была обусловлена двумя причинами. Во-первых, утверждение концепции совпало с серьезным усилением мирового финансово-экономического кризиса. До осени 2008 г. он затрагивал только развитые страны, но Стратегия была утверждена правительством уже после того, как экономический кризис начался и в России. В результате Стратегия оказалась устаревшей, по сути, уже в момент своего принятия. Кризис привел к резкому и глубокому падению экономических показателей и сделал невыполнимыми большинство количественных ориентиров первого этапа реализации «Стратегии-2020», который должен был охватить 2007–2012 года. Так, в 2012 г. Стратегия планировала достичь в отношении к 2007 г. [2]:

- увеличения ожидаемой продолжительности жизни на 2,5 года;
- роста ВВП на 37–38%;
- роста производительности труда на 40–41%;
- снижения энергоемкости ВВП на 17–19%;
- роста реальных располагаемых доходов населения на 53–54%;
- роста инвестиций в основной капитал на 80–85% и т.д.

Все эти показатели из-за кризиса выполнены не были.

Во-вторых, ведомственный характер разработки Стратегии привел к тому, что в ней детально указывались количественные ориентиры, которых следовало достичь к 2020 году в той или иной сфере, но в программе не были детально проанализированы проблемы и вызовы, стоящие перед российской экономикой и обществом. А способы достижения поставленных целей формулировались декларативно.

Стратегия «Новая модель роста – новая социальная политика» предлагает осуществить маневр, призванный задействовать факторы конкурентоспособности, которые были недоиспользованы в прошлом периоде. Помимо наличия природных ресурсов и большого внутреннего рынка – факторов конкурентоспособности, задействованных в прежней модели экономического роста, это еще и относительно высокое качество человеческого капитала, и определенный научный потенциал. Такой маневр подразумевает, с одной стороны, несколько иную систему экономических стимулов, изменения макроэкономических параметров (снижение инфляции, рост деловой активности и частных инвестиций, изменения в структуре расходов бюджета), а с другой – обновление социальной политики [3].

В Итоговом Докладе экспертных групп предложены шесть основных направлений формирования в РФ новой модели социально-экономического развития. В первую очередь, это создание условий для появления в экономике «длинных» денег и доступного рыночного кредита. Кроме того, России необходимо поддержание долгосрочной макроэкономической стабильности, благоприятствующей развитию частного сектора (за счет стабилизации и сокращения бюджетной нагрузки к ВВП и оптимизации налоговой системы в интересах экономического роста).

Третьим направлением стало формирование условий для существенного роста деловой активности и уровня внутренней конкуренции. Также авторы предлагают повышать эффективность использования трудовых ресурсов в условиях сокращения экономически активного населения, привлекать трудовые ресурсы и способствовать внутренней мобильности населения. Соответственно, надо использовать конкурентные преимущества в сфере человеческого капитала, недоиспользованные в прошлом периоде, расширять емкость рынка и заняться поиском новых ниш в мировом разделении труда за счет стимулирования несырьевого экспорта и международной кооперации российских фирм.

Ключевыми условиями для реализации стратегических целей, являются следующие:

- России необходим экономический рост не менее 5% в год и снижение инфляции до уровня ниже 5%;

- России необходим не просто экономический рост, но экономический рост определенного качества, т.к. страна не может жить почти исключительно за счет экспорта сырьевых ресурсов не только в силу того, что 99 нестабильность цен на них предопределяет неустойчивость развития, но и потому, что в этом случае она обречена на все большее технологическое и институциональное отставание;

- необходимо повышать эффективность использования трудовых ресурсов в условиях сокращения экономически активного населения, привлекать трудовые ресурсы и повышать внутреннюю мобильность населения.

Помимо этого, делается акцент на необходимость поддержки человеческого капитала и удовлетворение потребностей «креативного класса», который способен реализовывать потенциал инновационного развития России. По мнению авторов Стратегии, это должно происходить на фоне сокращения социального неравенства и преодоления бедности, реформ образования и здравоохранения, развития финансового и банковского секторов, т.е. на фоне запоздалых реформ, которые так и не были в полной мере реализованы за последние 20 лет.

Все это диктует необходимость новой модели роста экономики. Для ее создания эксперты предлагают государству заниматься улучшением делового климата, повышением инвестиционной привлекательности страны, развитием конкурентной среды, выработкой и поддержанием правил игры для рынков, а не выбором «фаворитных» отраслей и компаний, не поддержкой их ускоренного роста. В рамках этого направления предлагается разработать институциональную стратегию, которая должна помочь устранению критических препятствий, в наибольшей мере сдерживающих экономический рост. К ним относятся: высокие барьеры для входа на многие рынки, чрезмерное неравенство прав рыночных агентов, неэффективное госрегулирование, коррупция и др.

По мнению авторов «Стратегии-2020», одной из главных угроз для российской экономики будет падение мирового спроса на энергоресурсы России. Как утверждают авторы, с 2006 г. развитые страны сокращают абсолютные объемы потребления нефти, но пока рост спроса в развивающихся странах перекрывает его снижение в развитых. Однако общие темпы прироста потребления все равно снижаются и составят в 2012–2020 гг. 0,7–0,9% в год, вместо 1,4% в 2001–2010 гг. [4].

Здесь становится очевидно, что России придется искать новые источники устойчивого экономического роста. Эту задачу и преследовали авторы стратегии. Конкретные предложения, инициативы и способы их реализации могут вызывать вопросы и споры среди экспертов, однако в целом ставка на повышение инвестиционной привлекательности российской экономики за счет либеральных реформ и повышения качества государственных институтов бесспорно должна стать основой новой экономической политики.

В настоящий момент не все предложения «Стратегии-2020» поддержаны правительством. Так, независимым экспертам и властям пока не удалось прийти к соглашению о сценарии реформы пенсионной системы. Эксперты предлагают сбалансировать пенсионную систему за счет мер по отношению к работникам и будущим пенсионерам: увеличить стаж и повысить пенсион-

ный возраст. Кроме того, по их мнению, пенсионная система сегодня не учитывает нужд представителей среднего класса. Пенсионный возраст хотят увеличить до 63 лет. Однако вводить новшество предполагается лишь с 2035 г., когда средняя продолжительность жизни будет больше, чем сейчас. Необходимо также ускорить формирование накопительного компонента пенсии. Это предложение было поддержано премьер-министром, однако правительство пока не приняло решения о его реализации. Между тем эксперты обещают, что при внедрении разработанных мер средний размер пенсии будет составлять три-четыре прожиточных минимума.

Критики «Стратегии-2020» акцентируют внимание на том, что некоторые вопросы в ней не рассмотрены или проанализированы недостаточно подробно (политическая реформа, борьба с коррупцией, реформа правоохранительной системы). Многократно высказывалось соображение, что нынешнее руководство страны не сможет реализовать основных положений Стратегии.

Без политической реформы и возврата к демократическим механизмам на всех уровнях власти быстрое социально-экономическое развитие России невозможно – таков основной вывод доклада по «Стратегии-2020». Но основными аспектами Стратегии остаются: модернизация экономики, создание новых рабочих мест, рост доходов и уровня жизни россиян – достичь этих целей можно, лишь доведя до логического конца политические реформы.

Для достижения целей предлагается три группы сценариев: инерционные (если реформы не проводятся), сценарии жесткой реформы (при ее проведении проигрывающим сторонам не компенсируются их потери) и сценарии оптимальной реформы, максимально учитывающие интересы различных заинтересованных групп. Таким образом, у политиков, анализирующих стратегию, есть возможность выбора. Вполне возможно, что на фоне мировой экономической нестабильности теперь уже обновленная «Стратегия-2020» успела устареть, полагают эксперты. Стратегия сейчас совершенствуется, и каждый гражданин РФ, которому не безразлично будущее его страны, может внести свой вклад в обновление «Стратегии-2020».

Литература

1. Свободная энциклопедия Википедия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.wikipedia.org/>
2. Материалы круглого стола «Стратегия России 2020. Особое мнение». Центр проблемного анализа и государственно-управленческого проектирования [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://rusrand.ru/mission/strategy-2020/strateg2020_5.html
3. Официальный сайт экспертных групп по обновлению «Стратегии-2020» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://strategy2020.rian.ru/100>
4. Официальный сайт холдинга «Финам» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.finam.ru/>

УДК 614.2:338.46

ОБЗОР МЕТОДИК ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ УЧРЕЖДЕНИЙ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

А.Г. Крылова

Астраханский государственный технический университет, Астрахань

В статье рассматриваются вопросы, связанные с необходимостью проведения теоретических и прикладных исследований, которые направлены на разработку методов и инструментов для повышения эффективности управления здравоохранением на современном этапе модернизации экономики.

На сегодняшний день в стране имеется достаточно большой опыт оценки некоторых аспектов эффективности деятельности учреждения здравоохранения. Рассмотрим некоторые методики оценки эффективности и результативности деятельности медицинских организации, который используются в настоящее время.

Одной из наиболее передовых методик является индикативная оценка деятельности системы здравоохранения на уровне муниципальных образований Республики Татарстан.

Работы по внедрению рейтинговой оценки эффективности деятельности государственных (муниципальных) учреждений здравоохранения были начаты в Республике Татарстан в соответствии с принятыми Указами Президента Российской Федерации от 28.06.2007 № 825 «Об оценке эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации», от 28.04.2008 № 607 «Об оценке эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов», а также постановлениями Кабинета Министров Республики Татарстан от 08.07.2009 № 468 «О подготовке сводного доклада Республики Татарстан о результатах мониторинга эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов Республики Татарстан за отчетный год и их планируемых значениях на трехлетний период», от 02.10.2009 № 677 «Об утверждении Порядка заключения соглашений между органами исполнительной власти Республики Татарстан и муниципальными районами (городскими округами) о достижении планируемых значений показателей, индикаторов оценки эффективности деятельности органов местного самоуправления Республики Татарстан» [1, С. 3–20].

С 2010 года оценка эффективности деятельности муниципальных образований проводится с использованием системы «Барс-групп».

Оценка эффективности деятельности муниципальных образований Республики Татарстан в области здравоохранения проводится по 30 показателям, включающим демографические показатели (9 показателей), показатели экономической эффективности расходования бюджетных средств (10 показателей), показатели деятельности учреждения (10 показателей) и оценку качеством оказываемой медицинской помощи (1 показатель).

Значения показателей ежеквартально представляются Комитетом Республики Татарстан по социально-экономическому мониторингу, ГУ «Территориальный фонд обязательного медицинского страхования Республики Татарстан» и ГАУЗ «Республиканский информационно-аналитический центр» Минздрава РТ.

При проведении рейтинговой оценки показателей каждого муниципального образования проводится анализ значений индикаторов между муниципальными районами и в сравнении со среднереспубликанскими показателями.

В целях объективизации оценки муниципальные образования разделены на 4 группы, исходя из численности проживающего населения.

Все показатели распределены на 5 групп (высокая оценка, выше среднего, средняя, ниже средней, низкая) с учетом среднего стандартного отклонения от показателя в своей подгруппе, от среднереспубликанского показателя или с учетом планового норматива объема медицинской помощи.

По 5-балльной шкале оценивались основные демографические показатели и показатели, характеризующие исполнение государственного задания по Программе государственных гарантий оказания гражданам Российской Федерации бесплатной медицинской помощи на территории Республики Татарстан на 2011 г. Максимальный показатель за выполнение плана флюорографических обследований и профилактических прививок, своевременное поступление беременных под наблюдение женской консультации – 3 балла. За каждый случай материнской смертности снято 5 баллов. За значительное отставание от среднереспубликанского показателя (или превышение его по показателям смертности) введены понижающие показатели (-1) и (-2).

С учетом актуальности ситуации введены новые индикаторы: доля кредиторской задолженности, контроль за ходом реализации мероприятий программы модернизации здравоохранения, в части внедрения стандартов, диспансеризации 14-летних подростков и повышения доступности амбулаторной медицинской помощи, а также число прочего персонала, в том числе младшего медицинского персонала в муниципальных учреждениях здравоохранения и число младшего медицинского персонала в муниципальных учреждениях здравоохранения.

Демографические показатели:

- 1) естественный прирост (убыль) на 1000 человек населения;
- 2) годовичная летальность онкологических заболеваний, %;
- 3) младенческая смертность на 1000 человек, родившихся живыми;
- 4) материнская смертность на 100 тыс. детей, родившихся живыми;
- 5) смертность от туберкулеза на 100 тыс. человек;

- 6) общая смертность населения на 1000 человек;
 7) смертность населения трудоспособного возраста от сердечно-сосудистых, онкологических заболеваний и от внешних причин на 100 тыс. человек соответствующего возраста.

Показатели экономической эффективности:

- 1) доля кредиторской задолженности, % от плана;
 2) объем медицинской помощи, предоставляемой муниципальным учреждением здравоохранения, % выполнения от плана:
 – стационарная медицинская помощь, койко-дни в % к плану;
 – амбулаторно-поликлиническая помощь, посещения в % к плану;
 – дневные стационары всех типов, койко-дни в % к плану;
 – скорая медицинская помощь, вызовы в % к плану.
 3) контроль за ходом реализации мероприятий программы модернизации здравоохранения в части:
 – внедрение стандартов;
 – диспансеризация 14-летних подростков;
 – повышение доступности амбулаторной медицинской помощи.
 4) число прочего персонала, в том числе младшего медицинского персонала в муниципальных учреждениях здравоохранения;
 5) число младшего медицинского персонала в муниципальных учреждениях здравоохранения.

Показатели деятельности учреждения:

- 1) запущенность злокачественных новообразований, %;
 2) выполнение первичных посещений женщин на выявление патологии шейки матки, % к плану;
 3) запущенность туберкулезом у постоянного населения;
 4) среднегодовая занятость койки в МУЗ, дни;
 5) средняя продолжительность пребывания пациента на койке, дни;
 6) охват населения флюорографическим обследованием, %;
 7) своевременность поступления беременных под наблюдение женской консультации;
 8) охват иммунизацией населения в рамках национального календаря прививок, %;
 9) наличие обоснованных жалоб на 1000 населения;
 10) количество граждан, отказавшихся от набора социальных услуг, %.

В Курганской области эффективность учреждения здравоохранения оценивается в соответствии с Приказом Департамента Здравоохранения Курганской области от 30 января 2012 г. № 84 «О целевых показателях эффективности деятельности государственных бюджетных и казенных учреждений, находящихся в ведении Департамента здравоохранения Курганской области» [2].

В таблице 1 представлены основные показатели эффективности деятельности государственных бюджетных и казенных учреждений, участвующих в реализации Территориальной программы государственных гарантий оказания гражданам РФ на территории Курганской области бесплатной медицинской помощи (далее – ТПГГ).

Таблица 1

Целевые показатели эффективности деятельности государственных бюджетных и казенных учреждений, участвующих в реализации ТПГГ на территории Курганской области

Целевые показатели эффективности и результативности деятельности учреждений	Критерии оценки эффективности и результативности деятельности руководителя учреждения в баллах (максимально возможное)	Форма отчетности, содержащая информацию о выполнении показателя	Периодичность предоставления отчетности
1	2	3	4
Основная деятельность учреждения			
Выполнение плановых объемов реализации ТПГГ	При выполнении плановых объемов: – в пределах 97% – 103% – 5 баллов; – в пределах 103,1% – 110% или 90% – 96,9% – 3 балла; – 110,1% – 120% – 1 балл; – более чем 120,1% или менее чем 90% – 0 баллов (всего 20 баллов за весь год)	Доклад руководителя учреждения (отчетность по форме 62)	Квартальная

Четвертая всероссийская научно-практическая конференция

Продолжение табл. 1

1	2	3	4
Целевое и эффективное использование медицинской техники в соответствии с нормативными актами, устанавливающими нормы времени на проведение диагностических исследований. Количество исследований (применений), единиц. Суммарная продолжительность дней простоя не должна превышать 15 процентов от установленных норм	5 баллов за каждый квартал (всего 20 баллов за весь год)	Доклад руководителя учреждения (по отдельной форме)	Квартальная
Отсутствие замечаний Департамента здравоохранения Курганской области в части своевременного и достоверного предоставления учреждением информации по утвержденным отчетным формам и отдельным запросам	2,5 балл за каждый квартал (всего 10 баллов за весь год)	Информация профильных структурных подразделений Департамента здравоохранения Курганской области	Квартальная
Отсутствие обоснованных жалоб	5 баллов за каждый квартал (всего 20 баллов за весь год)	Доклад руководителя учреждения	Квартальная
Совокупная значимость всех критериев в баллах по первому разделу: 70 баллов			
Финансово-экономическая деятельность, исполнительская дисциплина учреждения			
Соблюдение сроков, порядка и обоснованности представления заявок на финансирование в Департамент здравоохранения Курганской области	0,5 балла за каждый квартал (всего 2 балла за весь год)	Информация профильных специалистов финансово-экономического отдела управления финансового и материально-технического обеспечения Департамента здравоохранения Курганской области (далее финансово-экономический отдел)	Квартальная
Соблюдение сроков и порядка представления проектов бюджетных смет и планов финансово-хозяйственной деятельности в Департамент здравоохранения Курганской области	2 балла за каждое полугодие (всего 4 балла за весь год)	Информация профильных специалистов финансово-экономического отдела	Полугодовая
Представление заявок по инициативе учреждения по изменению утвержденных бюджетных ассигнований в течение финансового года (не более 3 в квартал)	1 балл за каждый квартал (всего 4 балла за весь год)	Информация профильных специалистов финансово-экономического отдела	Квартальная
Использование бюджетных ассигнований на обеспечение выполнения функций (не менее 100 процентов от квартальных назначений)	1 балл за каждый квартал (всего 4 балла за весь год)	Информация профильных специалистов финансово-экономического отдела	Квартальная
Отсутствие роста просроченной кредиторской задолженности	1 балл за каждый квартал (всего 4 балла за весь год)	Информация профильных специалистов финансово-экономического отдела	Квартальная
Соблюдение сроков и порядка представления статистической и иной отчетности в Департамент здравоохранения Курганской области	0,5 балла за каждый квартал (всего 2 балла за весь год)	Информация профильных специалистов финансово-экономического отдела	Квартальная
Совокупная значимость всех критериев в баллах по второму разделу: 20 баллов			
Деятельность учреждений, направленная на работу с кадрами			
Обеспеченность врачевными кадрами (не менее 75 процентов от штатного расписания)	1,5 балла за каждый квартал (всего 6 баллов за весь год)	Доклад руководителя учреждения	Квартальная

1	2	3	4
Обеспеченность средним медицинским персоналом (не менее 70 процентов от штатного расписания)	0,5 балла за каждый квартал (всего 2 балла за весь год)	Доклад руководителя учреждения	Квартальная
Обеспечение соблюдения сроков повышения квалификации медицинского персонала	0,5 балла за каждый квартал (всего 2 балла за весь год)	Доклад руководителя учреждения	Квартальная
Совокупная значимость всех критериев в баллах по третьему разделу: 10 баллов			
Совокупность всех критериев по трем разделам (итого): 100 баллов			

Все целевые показатели эффективности и результативности деятельности учреждений устанавливаются по трем направлениям:

- 1) основная деятельность учреждения;
- 2) финансово-экономическая деятельность, исполнительская дисциплина учреждения;
- 3) деятельность учреждения, направленная на работу с кадрами.

Похожая методика применяется и в Республике Карелия. Правовой базой оценки эффективности является Приказ Министерства здравоохранения и социального развития Республики Карелия от 30 ноября 2011 года №1904 «О целевых показателях эффективности деятельности государственных учреждений, подведомственных Министерству здравоохранения и социального развития Республики Карелия» [3].

В целях оценки эффективности деятельности государственных учреждений, подведомственных Министерству создается соответствующая комиссия, состав и регламент работы которой утверждается Министерством. Оценка эффективности деятельности государственных учреждений осуществляется комиссией за отчетный период.

Целевые показатели эффективности деятельности учреждений здравоохранения, предельные значения критерия оценки показателя эффективности, расчет значения критерия оценки и периодичность проведения оценки представлены в таблице 2.

Таблица 2

Целевые показатели эффективности деятельности государственных учреждений здравоохранения, подведомственных Министерству здравоохранения и социального развития Республики Карелия

Целевые показатели эффективности деятельности государственных учреждений	Предельные значения критерия оценки показателя эффективности деятельности государственных учреждений в баллах в год (максимально возможное)	Расчет значения критерия оценки показателя эффективности деятельности государственных учреждений	Периодичность оценки
1	2	3	4
Показатели эффективности деятельности государственных учреждений здравоохранения			
Число пролеченных больных: – на круглосуточных койках; – на койках дневного пребывания; – на местах в дневных стационарах; – в стационарах на дому	8	1 балл за каждый квартал выполнения установленного планового значения показателя суммарно по пролеченным больным на круглосуточных койках и койках дневного пребывания, 1 балл за каждый квартал суммарно по пролеченным больным на местах в дневных стационарах и в стационарах на дому	Квартальная
Средняя длительность пребывания больного: – на круглосуточных койках; – на койках дневного пребывания; – на местах в дневных стационарах; – в стационарах на дому	8	1 балл за каждый квартал выполнения установленного планового значения показателя на круглосуточных койках и койках дневного пребывания, 1 балл за каждый квартал на местах в дневных стационарах и в стационарах на дому	Квартальная

Четвертая всероссийская научно-практическая конференция

Продолжение табл. 2

1	2	3	4
Средняя занятость койки: – на круглосуточных койках; – на койках дневного пребывания; – на местах в дневных стационарах; – в стационарах на дому	11	5,5 баллов в случае выполнения установленного планового значения показателя (в том числе увеличения показателя средней занятости койки) по круглосуточным койкам и койкам дневного пребывания, 5,5 баллов по местам дневного стационара и в стационарах на дому	Годовая
Число законченных случаев лечения при амбулаторно-поликлиническом обращении	8	2 балла за каждый квартал выполнения установленного планового значения показателя	Квартальная
Количество выездов в районы Республики Карелия	5	5 баллов в случае выполнения установленного планового значения показателя	Годовая
Объем консультативной медицинской помощи при осуществлении выездов в районы Республики Карелия	5	5 баллов в случае выполнения установленного планового значения показателя	Годовая
Проведение организационно-методической работы при осуществлении выездов в районы Республики Карелия	5	5 баллов в случае выполнения установленного планового значения показателя	Годовая
Итого баллов:	50		
Показатели по деятельности, направленной на работу с кадрами			
Обеспеченность врачевым персоналом	7	1,75 балла за каждый квартал в случае выполнения и перевыполнения установленного планового значения показателя	Квартальная
Обеспеченность средним медицинским персоналом	7	1,75 балла за каждый квартал в случае выполнения и перевыполнения установленного планового значения показателя	Квартальная
Доля врачей, имеющих квалификационную категорию	1	1 балл в случае выполнения и перевыполнения установленного планового значения показателя	Годовая
Обеспечение соблюдения сроков повышения квалификации врачевым и среднего медицинского персонала	2	2 балла в случае соблюдения сроков повышения квалификации	Годовая
Доля работников среднего медицинского персонала, имеющих квалификационную категорию	1	1 балл в случае выполнения и перевыполнения установленного планового значения показателя	Годовая
Соотношение численности врачей и численности среднего медицинского персонала в учреждении	2	1 балл в случае соблюдения установленного соотношения, а также в случае увеличения в отчетном периоде числа среднего медицинского персонала на 1 врачебную должность	Годовая
Итого баллов:	20		
Показатели финансово-хозяйственной деятельности (финансового менеджмента)			
Отсутствие просроченной кредиторской задолженности	8	2 балла за каждый квартал в случае отсутствия просроченной кредиторской задолженности	Квартальная
Отсутствие роста кредиторской задолженности	5	отсутствие роста задолженности на 01 января или наличие роста задолженности, но ее размер не превышает 1/12 годовой суммы бюджетной сметы	Годовая
Своевременность предоставления финансовой отчетности	4	1 балл за каждый квартал в случае своевременного предоставления отчетности	Квартальная
Своевременность предоставления проектов бюджетных смет или планов финансово-хозяйственной деятельности	4	4 балла в случае своевременного и полного проекта бюджетной сметы или плана финансово-хозяйственной деятельности	Годовая

1	2	3	4
Отсутствие фактов нарушений финансово-хозяйственной деятельности при осуществлении мероприятий финансового контроля	9	9 баллов в случае выполнения планового значения показателя	Годовая
Итого баллов:	30		
Итого предельное значение оценки по всем видам показателей, выраженное в баллах	100		

Существует и другие методики оценки эффективности деятельности учреждения здравоохранения, но все они основаны на выше рассмотренных методиках.

Литература

1. Фаррахов А.З. Индикативная оценка деятельности системы здравоохранения Республики Татарстан на уровне муниципальных образований. – Республика Татарстан: РМИАЦ, 2012. – С. 3–20.
2. Приказ департамента здравоохранения Курганской области от 30 января 2012 г. № 84 «О целевых показателях эффективности деятельности государственных бюджетных и казенных учреждений, находящиеся в ведении Департамента здравоохранения Курганской области» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.uzo.kurgan-med.ru/files/downloads/metodika.pdf>.
3. Приказ Министерства здравоохранения и социального развития Республики Карелия от 30 ноября 2011 г. №1904 «О целевых показателях эффективности деятельности государственных учреждений, подведомственных Министерству здравоохранения и социального развития Республика Карелия» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://kodeks.karelia.ru/api/show/919505965>.

УДК 331.5

ГЕНДЕРНАЯ ДИСКРИМИНАЦИЯ НА РЫНКЕ ТРУДА

Ю.А. Леонтьева

Астраханский государственный технический университет, Астрахань

Статья посвящена проблеме гендерной дискриминации в сфере трудовых отношений. Рассматриваются гендерные различия на институциональном уровне, анализируется степень изученности проблемы в России, а также российская и международная практика регулирования гендерных отношений.

Дискриминация в сфере трудовых отношений — явление достаточно распространенное. Дискриминация на рынке труда сегодня определяется как неравные возможности работников, обладающих равной продуктивностью, или неодинаковое к ним отношение со стороны работодателей, общества и государства. Первая литература по дискриминации труда связана с попытками определить причины дифференциации заработной платы в Англии в конце XIX века, причем внимание фокусируется на более низкой заработной плате женщин, на что, в частности, указывал Дж. С. Милль. Почти в то же время труды по гендерной, в современной терминологии, дискриминации появились в Германии. Особый интерес в этой области исследования представляют труды представителей марксизма, особенно Ф. Энгельса. Следует отметить, что гендерная исследовательская тематика отличается некоторой асимметричностью – большинство работ посвящено социальному положению женщин, поскольку женщины находятся в более дискриминируемом положении фактически во всех сферах общественной жизни, включая экономические отношения.

За рубежом дискриминация в сфере трудовых отношений давно является предметом внимания исследователей Г. Беккера, К. Бруннера, У. Микленга, А. Алчиана. Они объединили дости-

жения неоклассического и неинституционального направлений, сформировав «экономический империализм». Данное явление возникло в 60–70-е гг. XX века. Именно в этот период экономические понятия стали применяться в таких смежных для экономики областях, как образование, семейные отношения, здравоохранение, преступность, политика и т. д. [1]. В это же время в западной социологии возникает новое методологическое направление – «гендерный подход», который оказывает одно из значимых воздействий на современные исследования социокультурных изменений в обществе. В соответствии с данным подходом гендер как культурно-символическое определение пола представляет собой комплексную характеристику статуса, которая возникает на пересечении множества признаков индивида и/или группы [2]. И если традиционно термин «гендер», как и термин «пол», относился к биологическим различиям между мужчиной и женщиной, то в соответствии с неинституциональной стороной анализа данный термин определял не физические различия между мужчиной и женщиной, а социально формируемые особенности поведения мужчин и женщин [3].

В рамках неинституционализма гендер рассматривается как важнейший общественный институт, а гендерный порядок определяется как институционализация осознаваемых половых различий. Гендерные различия на институциональном уровне рассматриваются через выявление типичных и устойчивых способов социального взаимодействия между полами и того, как они вписываются в гендерный порядок в качестве регулятора социального действия. Базовые основания такого конструирования можно выявить через сравнение социальных показателей как на микроэкономическом уровне, уровне поведения в сферах оплачиваемой занятости и домашнего хозяйства, так и на макроуровне, в формах взаимодействия предприятий, организаций и государственной системы социальной защиты.

Наличие гендерной сегрегации в значительной степени объясняется именно стереотипами общества в отношении места и роли женщин и мужчин в экономике страны, которые приводят к формированию со стороны работников и работодателей представлений о «типично мужских» и «типично женских» видах деятельности. Высокий уровень сегрегации приводит к диспропорциям в уровне оплаты мужской и женской рабочей силы, в карьерных возможностях и, как следствие, в неравенстве возможностей полов в сфере занятости в целом.

В нашей стране дискриминация в сфере трудовых отношений не изучалась до 1992 г., что объяснялось особенностями господствующей идеологии. Российские исследователи заинтересовались дискриминацией в 1990-е гг. в связи со сменой модели социально-экономического развития страны, среди них Р.И. Капелюшников, Е.Б. Мезенцева, Р.П. Колосова, С.Ю. Рощин, Т.О. Разумова, А. Мазин.

Наиболее уязвимую социально-демографическую группу на отечественном рынке труда образуют женщины, причем данная тенденция наметилась еще в середине 1990-х гг. И как показывают исследования, дискриминация по признаку пола в нашей стране усиливается. Подобная закономерность характерна и для рынка труда Европейского союза, который дискриминирован как по вертикали, так и по горизонтали: женщины сконцентрированы в отдельных секторах экономики (горизонтальная дискриминация). Во многих секторах или отраслях они мало представлены в качестве руководителей, управляющих и на высокооплачиваемых позициях и очень широко — на низкооплачиваемых должностях и по контрактам о занятости определенного рода (вертикальная дискриминация).

По мнению аналитиков, такое положение женщин на рынке труда объясняется, прежде всего, их генеративной функцией [3]. Так, типичной ситуацией является совпадение начала трудовой деятельности у женщин со временем создания семьи и рождением ребенка. И по результатам исследований, до замужества положение женщин характеризуется равными с мужчиной возможностями социально-профессионального роста [3]. Другой причиной, объясняющей их низкую конкурентоспособность по сравнению с мужчинами, на наш взгляд, является закрепление за женщинами различных социальных гарантий (например, семейных льгот) и, как результат, низкая заинтересованность в них со стороны работодателей, поскольку на последних перекладывается часть выплачиваемых социальных пособий. Следствием этого становится психологическая неподготовленность женщин к конкуренции за рабочие места по причине их защищенности в трудовой сфере. Результатом перечисленных обстоятельств является занятость женщин преимущественно в бюджетной сфере на низкооплачиваемых должностях.

Обращаясь к анализу российской практики регулирования гендерных отношений, можно выделить несколько существенных моментов [4]:

1. В современной России происходит усиление гендерной стратификации (социального неравенства по признаку пола).

2. Существует формальное признание равенства прав мужчин и женщин, но не разработаны механизмы, ведущие к реализации этого равноправия в реальной жизни.

3. Гендерная стратегия России находится в стадии формирования. Существующие на сегодняшний день документы носят декларативный характер, так как отсутствует единая концептуальная основа ее разработки, нет взаимосвязи типа социальной политики и реализуемой модели достижения гендерного равенства.

4. Традиционные гендерные представления, существующие у отечественных государственных служащих как членов общества, вступают в противоречие с политикой усиления женщин и проведения позитивной дискриминации, рекомендуемой международными документами в области гендерных отношений, это оборачивается выхолащиванием их практической деятельности в области гендерного равноправия.

5. Из всех предлагаемых мер позитивной дискриминации отечественный законодатель выбирает только те, которые направлены на совмещение занятости и материнства. Но не дополненные практикой формирования эгалитарных гендерных представлений эти меры с необходимостью приводят к усилению социального неравенства по признаку пола.

6. Одним из реальных способов преодоления декларативности гендерной стратегии может стать включение во взаимодействие «теоретики – практики женского движения» представителей органов исполнительной власти (тем более что, как уже отмечалось, женщин там достаточно, особенно на нижних ступенях управленческой иерархии).

7. Россия заняла 43 место в рейтинге стран мира по равноправию полов. По уровню гендерного неравенства мы сравнимы с Польшей (42 место) и Киргизией (44 место). Такие данные содержатся в докладе Всемирного экономического форума о гендерном неравенстве в странах мира. По сравнению с прошлым годом, Россия на два пункта улучшила свое положение в рейтинге по уровню гендерного равноправия за счет обеспечения более легкого доступа женщин к участию в экономике и бизнесе.

Следует признать, что данная проблема не является специфической именно для нашей страны. Не случайно одна из восьми целей в области развития на пороге тысячелетия, принятых на Саммите тысячелетия в сентябре 2000 г., заключается в поощрении равенства и расширении прав и возможностей женщин [5].

Существуют страны, добившиеся в деле преодоления гендерного неравенства более заметных успехов, чем Россия. Речь идет, прежде всего, о Скандинавии. Во всех северных странах реализуется социал-демократическая модель социальной политики при сильной роли государства, в том числе и в вопросе равноправия полов. Но при этом гендерные стратегии двух наиболее успешных из них строятся на принципиально разных теоретических основаниях. Речь идет об опыте гендерного равноправия Норвегии и Швеции.

Швеция опирается на либеральный феминизм, который настаивает на идее равенства, подобия мужчин и женщин как рациональных существ, он акцентирует сходство гендерных групп и склонен считать их различия несущественными. В качестве основного способа решения проблемы неравенства (в том числе преодоления дискриминации) предлагаются социально-экономические и юридические реформы в рамках существующего общества, без его радикальных перемен. Идеи либерального феминизма многими критикуются за схематичность, за попытку уподобить женщин мужчинам. Представляется, что в этой концепции есть и рациональное зерно. Сегодня идеи либерального феминизма его теоретиками уточняются через понятие равноценности. Мужчины и женщины разные, но они равны в своей ценности для общества.

Идеология радикального феминизма настаивает на том, что природа женщин и мужчин принципиально различна, и женщины не должны включаться в патриархат только как «дубликат» мужчины, т. к. обладают особой ценностью – опытом материнства и заботы о других.

В Норвегии женское движение двигалось к гендерному паритету в представительных органах власти именно через акцент на особых интересах женщин как хранительниц очага и воспитательниц. Поскольку политическая культура Норвегии предполагала квотирование и представительство различных социальных групп, то признание того, что женщины имеют

«отличающиеся интересы», привело к тому, что в 1998 г. в Законе о равном статусе появилась формулировка о минимум 40% представленности каждого пола в различных структурах и комитетах. В кабинете Гро Брундтланд 47,4% министров были женщины. Ограниченность подобной политики в том, что «отличающиеся интересы» консервируют традиционные семейные роли и не дают возможности сформировать эгалитарные гендерные представления прежде всего в семейной сфере.

Швеция опирается в своей политике гендерного равенства на либеральный феминизм, предполагающий прежде всего юридическое равенство. Считается, что принцип равенства полов в Швеции актуализировался в силу дефицита рабочей силы в 60-е гг. XX века.

Женщины были востребованы как трудовой ресурс. При этом чтобы сочетать занятость с материнством (проблема низкой рождаемости также сохранялась), была предложена трехфазная модель, когда женщина делает перерыв в своей занятости на период рождения и воспитания детей.

Особенность шведской политики заключается в учете интересов не только женщин, но и мужчин. Считается, что мужчины и женщины в равной степени ограничены гендерными ролями и расширение набора ролей (для женщин – в занятости, для мужчин – в семейной сфере) будет выгодно всем.

Таким образом, в отличие от Норвегии в Швеции проводится политика не консервации традиционных ролей, а формирования эгалитарных гендерных представлений. Хотя шведские мужчины, несмотря на предоставление им права отпуска по уходу за ребенком, пользуются им мало. Многие брали из дневного оплачиваемого отпуска всего несколько дней, т. е. в основном уходе за маленькими детьми, по-прежнему, занимаются женщины.

Интересно, что наименьший разрыв в зарплатах между мужчинами и женщинами – отнюдь не в западных странах, как можно было ожидать. В десятке – Египет, Королевство Лесото (Южная Африка), Абания, Малайзия, Сингапур, Уганда, Македония, Киргизия, Гамбия и Монголия. Из развитых стран наибольшее равенство по зарплатам между мужчинами и женщинами существует в Норвегии, Швеции и Новой Зеландии (25, 28 и 29 место). Соединенные штаты находятся на 68 месте, а Россия – на 71-м. Самый большой разрыв между зарплатами мужчин и женщин, как ни странно, во Франции.

Средний годовой доход женщины в России \$15 193, мужчины – \$23 284. Это сравнимо с доходами наших европейских соседей – Эстонии (\$15 318 и \$24 808), Латвии (\$13 436 и \$19 949), Литвы (\$14 117 и \$20 936) и Польши (\$13 886 и \$24 292). Больше всего зарабатывают жители Люксембурга (женщины – \$59 570 и мужчины – \$108 458), Норвегии (\$49 498 и \$63 007), Брунея (женщины \$38 656, мужчины – \$62 967), Швейцарии (женщины \$35 577, мужчины \$55 328 в год) и США (женщины \$ 35 346, мужчины \$56 918 в год). Меньше всего – жители Бурунди (женщины – \$349, мужчины \$437), 99 % россиянок грамотны, среди мужчин грамотность достигает 100%. Меньше всего грамотных в Мали (18% женщин и 35% мужчин), Эфиопии (18% женщин и 42% мужчин) и Чаде (23% женщин и 44% мужчин) [5].

Главной опасностью дискриминации, в каких бы формах она ни проявлялась и чем бы ни была вызвана, является то, что она становится фактором неэффективности. Дискриминация приводит к нерациональному использованию способностей человека к труду, ведет к недостаточному инвестированию в человеческий капитал, формирует у дискриминируемого индивида или группы негативные стереотипы, влияющие на результаты экономической и трудовой деятельности.

Нужно отметить, что дискриминация в сфере труда, безусловно, является лишь частью более общей проблемы – проблемы обеспечения справедливости и равных возможностей на рынке труда, решение которой должно стать одной из важнейших задач и функций любого правительства. Меры государственного вмешательства, вносящие необходимые коррективы в функционирование рынков труда и уменьшения проявлений дискриминации, способны изменить ситуацию в плане обеспечения большего равенства возможностей работников на рынке труда.

Литература

1. Институциональная экономика: учебник / под общ. ред. А.Олейника. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 704 с.
2. Сингаева Ю.В. Гендерный подход в оценке экономических процессов / Ю.В. Сингаева // Интеграция науки и образования как условие повышения качества подготовки специалистов: материалы XXIX преп. науч.-практ. конф. Оренбург: Изд-во ОГПУ, 2008. – Т.2. – С. 176.

3. Блау Д.Ф. Гендерные проблемы. Экономическая теория / Д.Ф. Блау / под. ред. Дж. Итуэлла. – М.: ИНФРА-М, 2004. – С. 365.
4. Доклад ООН в РФ об исполнении Конвенции о ликвидации всех форм дискриминации в отношении женщин. – Москва, 2009. – С. 25.
5. www.gender.ru.

УДК 338.47:656

УПРАВЛЕНИЕ ТРАНСПОРТНЫМИ РИСКАМИ В ЛОГИСТИКЕ (НА ПРИМЕРЕ ОАО «ЛУКОЙЛ»)

М.Ю. Покровская

Астраханский государственный технический университет, Астрахань

Приведены результаты изучения теоретических основ транспортных рисков, методов управления рисками данного вида, детального анализа рисков деятельности предприятия, рассмотрения на практике процесса управления рисками в сфере производства, разработки путей совершенствования системы риск-менеджмента на предприятии.

Транспортировка – одна из ключевых логистических функций, связанная с перемещением продукции транспортным средством по определенной технологии в цепи поставок и состоящая из логистических операций и функций, включая экспедирование, грузопереработку, упаковку, передачу прав и собственности, на груз, страхование рисков, таможенные процедуры и т. п. [1].

Управление транспортными рисками может значительно улучшить показатели экономической эффективности предприятия и снизить затраты, которые возникают при появлении риска. Для того, что управлять риском, следует тщательно проанализировать причины наступления рискованного события, выявить предполагаемые рискованные зоны, просчитать количественную оценку риска.

Объектом исследования является открытое акционерное общество «ЛУКОЙЛ». Предметом деятельности данной компании является разведка и добыча нефти и газа, производство нефтепродуктов и нефтехимической продукции, а также сбыт произведенной продукции. Основная часть деятельности Компании в секторе разведки и добычи осуществляется на территории Российской Федерации, основной ресурсной базой является Западная Сибирь. Основная часть продукции Компании реализуется на международном рынке. «ЛУКОЙЛ» занимается сбытом нефтепродуктов в России, Восточной Европе, странах СНГ и США.

Транспортные риски – это риски, связанные с перевозками грузов транспортом: автомобильным, морским, речным, железнодорожным, самолетами и т.д. [2].

Неопределенность, с которой предприятия сталкиваются при транспортировке груза на каком-либо участке пути, – основной фактор, существенно повышающий степень риска. А это, в свою очередь, сказывается на общей стоимости фрахта. Поэтому в условиях, когда точные сроки транзита не могут быть гарантированы, а также существуют проблемы, связанные с недостаточной развитостью сопутствующего сервиса и инфраструктуры, большинство грузовладельцев предпочитают более длинный, но более спокойный морской путь [3].

Международная перевозка в целом состоит из трех этапов:

- а) перевозка в стране продавца;
- б) основная перевозка (например, морское плечо между страной продавца и страной покупателя);
- с) последующая перевозка в стране покупателя [4].

Управление транспортными рисками должно восприниматься как неотъемлемая часть общего управления логистической цепью. Управление рисками реализуется через согласованные действия всех участников цепи. Наиболее распространенной техникой управления рисками является страхование. Почти 81% экспортеров Европейского Сообщества страхует свыше 90% груза при торговле с США. Вероятно, это связано с большой вероятностью несохранной перевозки груза

вследствие больших расстояний перевозки и низких сумм денежной ответственности морских перевозчиков. В случае внутренних перевозок и перевозок в пределах Европейского Сообщества этот процент также довольно высок – 64% (табл. 1).

Таблица 1

Применение страхования груза

Направление	Процент опрошиваемых, заявляющих страхование груза		
	91–100% груза на транспорте	31–90% груза на транспорте	1–30% груза на транспорте
США	81	3	16
В пределах ЕС	64	10	23
Внутренние перевозки РФ	64	15	20

Компания «ЛУКОЙЛ» создана на основе образованного в 1991 году нефтяного концерна, объединившего три нефтегазодобывающих предприятия в западносибирских городах – Лангепас, Урай и Когалым. Первые буквы названий этих городов и дали имя акционерному обществу «Нефтяная компания «ЛУКОЙЛ». В составе компании – два крупнейших в России нефтеперерабатывающих завода в Перми и Волгограде, а также нефтедобывающие предприятия в Перми, Калининграде, Астрахани и ряде других регионов России. В компании работает свыше ста тысяч человек [5].

Юридический адрес и центральный офис: Россия, 101 000, Москва, Сретенский бульвар, дом 11. Контактный телефон: (495) 927-4444. Факс: (495) 916-0020. E-mail: pr@lukoil.com. Сайт в Интернете: <http://www.lukoil.com/>.

«ЛУКОЙЛ» – одна из крупнейших международных вертикально интегрированных нефтегазовых компаний. Основными видами деятельности Компании являются разведка и добыча нефти и газа, производство нефтепродуктов и нефтехимической продукции, а также сбыт произведенной продукции. Основная часть деятельности Компании в секторе разведки и добычи осуществляется на территории Российской Федерации, основной ресурсной базой является Западная Сибирь. Основная часть продукции Компании реализуется на международном рынке. «ЛУКОЙЛ» занимается сбытом нефтепродуктов в России, Восточной Европе, странах СНГ и США.

«ЛУКОЙЛ» является второй крупнейшей частной нефтяной компанией в мире по размеру доказанных запасов углеводородов. Доля Компании в общемировых запасах нефти составляет около 1,3%, в общемировой добыче нефти – около 2,1%. Компания играет ключевую роль в энергетическом секторе России, на ее долю приходится 18% общероссийской добычи нефти и 18% общероссийской переработки нефти.

По состоянию на начало 2010 года доказанные запасы нефти компании составили 15 972 млн барр., газа – 24 598 млрд фут³, что в совокупности составляет 20 072 млн барр. н.э.

В секторе разведки и добычи «ЛУКОЙЛ» располагает качественным диверсифицированным портфелем активов. Основным регионом нефтедобычи Компании является Западная Сибирь. Новым быстрорастущим регионом является Тимано-Печора, где за последние пять лет добыча нефти выросла более чем в 1,6 раза. «ЛУКОЙЛ» также реализует ряд проектов в секторе разведки и добычи за пределами России: в Казахстане, Египте, Азербайджане, Узбекистане, Саудовской Аравии, Иране, Колумбии, Венесуэле, Ираке.

С введением в эксплуатацию Находкинского месторождения компания начала реализацию газовой программы, в соответствии с которой добыча газа в среднесрочной перспективе будет расти ускоренными темпами. Ресурсной базой для реализации этой программы являются месторождения Большехетской впадины и Каспийского моря, а также международные газовые проекты: Кандым – Хаузак – Шады в Узбекистане и Шах-Дениз в Азербайджане.

«ЛУКОЙЛ» владеет нефтеперерабатывающими мощностями в России и за рубежом. В России Компании принадлежат четыре крупных НПЗ – в Перми, Волгограде, Ухте и Нижнем Новгороде, и два мини-НПЗ. Совокупная мощность российских НПЗ составляет 41,8 млн т/год нефти. Зарубежные НПЗ компании расположены на Украине, в Болгарии и Румынии, их совокупная мощность составляет 16,7 млн т/год нефти. В 2008 году на собственных заводах Компании было переработано 44,0 млн т нефти, в том числе на российских – 35,5 млн т.

По состоянию на конец 2010 года сбытовая сеть компании охватывает 17 стран мира, включая Россию, страны СНГ (Азербайджан, Беларусь, Грузия, Молдова, Украина), государства Европы (Болгария, Венгрия, Кипр, Латвия, Литва, Польша, Сербия, Румыния, Чехия, Эстония) и

США, и насчитывает 199 объектов нефтебазового хозяйства и 5 405 автозаправочных станций. Сбытовая сеть компании на территории России включает 10 организаций нефтепродуктообеспечения, осуществляющих свою деятельность в 59 субъектах РФ.

Один из крупных проектов «ЛУКОЙЛ» – программа создания своего танкерного флота. Компания строит собственные АЗС, в том числе в Европе и в США. Все фирменные АЗС оснащены самым современным оборудованием, экологически безопасны и имеют надежную систему газового пожаротушения. «ЛУКОЙЛ» установил стратегические партнерские отношения с лидерами мирового нефтяного рынка – «Шеврон», «Коноко», «Атлантик Ричфилд Компани», «Аджип».

В сфере интересов «ЛУКОЙЛ» находятся такие виды продукции как бензины, смазочные масла, моторные масла, сжиженный газ, дизельное топливо, реактивное топливо, нефтяные битумы (строительный, дорожный), сера.

На нефтеперерабатывающих заводах «ЛУКОЙЛ» производится более 35% всех масел, вырабатываемых в России.

С самого начала своей деятельности «ЛУКОЙЛ» поставил перед собой цель – стать лидером российской нефтяной промышленности, компанией, обеспечивающей производство товаров и услуг самого высокого качества. Одним из способов достижения этой цели стала реализация разработанной компанией программы производства и продаж фирменных смазочных масел «ЛУКОЙЛ», отличающихся высоким качеством и доступными ценами.

Компания ориентируется на интересы потребителей и выпускает широкий ассортимент масел, отвечающих современным международным требованиям, как по уровню эксплуатационных свойств, так и по классам вязкости. При этом «ЛУКОЙЛ» может предложить масла и для поддержанных, с большим износом двигателей автомобилей любых марок, и для двигателей автомобилей последнего поколения.

Качество масел «ЛУКОЙЛ» позволяет использовать их в современных двигателях не только российских автомобилей, но и иномарок из Европы, Америки и Японии. Недаром моторные масла «ЛУКОЙЛ» были испытаны такими гигантами автомобилестроения, как Mercedes-Benz, Porsche, BMW, Volkswagen, и получили их одобрение. Крупнейшие российские автомобилестроительные заводы – ОАО «КамАЗ», ОАО «АвтоВАЗ», АМО «ЗИЛ», ОАО «УралАЗ», ОАО «ГАЗ», ОАО «ЕЛАЗ», ОАО «ИЖМАШ» – используют масла «ЛУКОЙЛ» в перспективных двигателях новых моделей автомобилей.

Моторные масла «ЛУКОЙЛ» отвечают международным требованиям, предъявляемым Обществом автомобильных и авиационных инженеров (SAE), Американским институтом нефти (API), Европейским союзом автомобильных производителей (ACEA). Они созданы по самым передовым технологиям с использованием эффективных присадок фирм Shell Additives, Exxon, Lubrizol, Ethyl.

«ЛУКОЙЛ» осуществляет контроль качества смазочных материалов в течение всего процесса их изготовления, а каждая партия его продукции перед отправкой проверяется на соответствие всем предъявляемым требованиям и сопровождается паспортом качества, сертификатом соответствия и гигиеническим сертификатом. Компания гарантирует их соответствие объявленным классам качества SAE и API, а также ГОСТу.

Наиболее широко известными продуктами «ЛУКОЙЛ» являются светлые нефтепродукты, в том числе и бензины. Качество бензинов «ЛУКОЙЛ» подтверждено независимым международным экспертом «Бюро Веритас», с которым компания заключила договор о контроле качества нефтепродуктов на АЗС и нефтебазах, а также проведение контроля технического, экологического и эстетического состояния данных объектов. Компания выпускает бензины категории А-80, А-92, А-95, А-98.

Также компания занимается производством сжиженного газа, его качество подтверждается паспортом заводов-изготовителей ОАО «ЛУКОЙЛ» и соответствует ГОСТам.

Началом развития сбытовой сети НК «ЛУКОЙЛ» в Астрахани можно считать июнь 1996 г., когда образовалось дочернее предприятие ООО «ЛУКОЙЛ-Астраханьнефтепродукт», созданное на базе АО «Астраханьнефтепродукт», в состав которого и входила нефтебаза № 3. В июле 2001 года правление ОАО «ЛУКОЙЛ» приняло решение об укрупнении своих предприятий, занимающихся бизнесом. Таким образом, в декабре 2001 г. ООО «ЛУКОЙЛ-Астраханьнефтепродукт» было преобразовано в Астраханский филиал ООО «ЛУКОЙЛ-Нижневолжскнефтепродукт». В состав Астраханского филиала входили следующие структурные подразделения: Нефтебаза № 3 (р.п. Ильинка Икрянинского района), Нефтебаза № 5 (г. Астрахань, пл. Заводская, 8), а также Ах-

тубинская, Харабалинская и Зензелинская нефтебазы. Важнейшей страницей истории Астраханского филиала ООО «ЛУКОЙЛ-Нижневолжскнефтепродукт» явилась строительство и сдача 1 октября 2003 г. Распределительного перевалочного комплекса «Астраханский». Строительство терминала стало результатом взаимодействия компании «ЛУКОЙЛ», Министерства путей сообщений РФ и Администрации Астраханской области. Используя производственные мощности этого Комплекса, планировалось увеличение объемов перевалки нефти и светлых нефтепродуктов с 500–700 тысяч тонн до 2 млн тонн в год.

Политика руководства ООО «ЛУКОЙЛ – Нижневолжскнефтепродукт» в Астраханском регионе в 2004–2007 годах была ориентирована на развитие сети АЗС и розничной реализации топлива, поэтому РПК «Астраханский» использовался в основном для поставок нефти и перевалки в среднем 200 тысяч тонн нефти в год.

Реорганизация ООО «ЛУКОЙЛ – Нижневолжскнефтепродукт» в форме выделения ООО «ЛУКОЙЛ - РПК «Астраханский» как управляемого общества ООО «ЛУКОЙЛ – Транс» 24 сентября 2008 года, на основании Договора от 01.10.2008г № 01-08-006-0085 о передаче полномочий единоличного исполнительного органа Управляющей компании, открыло новую страницу в истории Комплекса. После вынужденного простоя начались активные работы по реконструкции причалов и технологических трубопроводов, в мае 2009 года началась перевалка нефти.

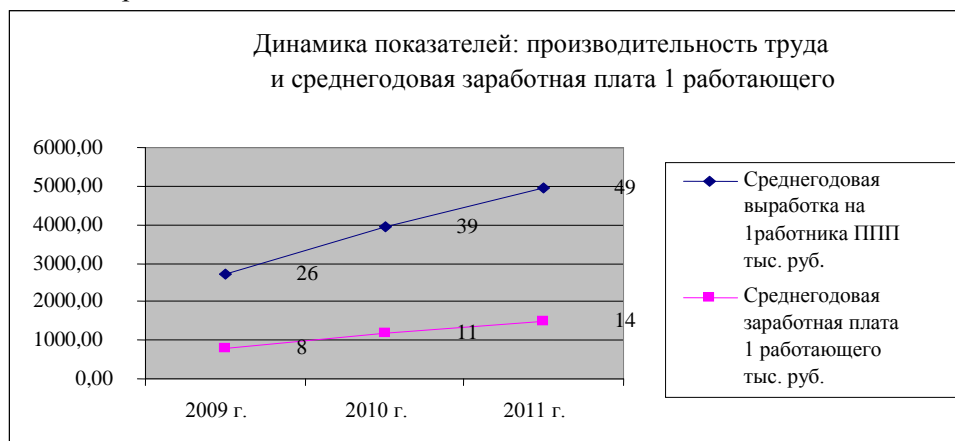
15 июня 2009 года ООО «ЛУКОЙЛ – РПК «Астраханский» было реорганизовано в Территориально-производственное управление «РПК «Астраханский» ООО «ЛУКОЙЛ – Транс».

Особые надежды возлагаются на ввод в эксплуатацию первого северо-каспийского месторождения имени Юрия Корчагина (названо в честь бывшего секретаря Совета директоров ОАО «ЛУКОЙЛ»). Месторождение расположено в 180 км от Астрахани и в 240 км от Махачкалы (Дагестан). Запасы месторождения оцениваются в 570 млн. барр. н. э. Максимальный уровень добычи нефти составляет 2,3 млн. тонн в год. Распределительный перевалочный комплекс «Астраханский», расположенный на правом берегу реки Волга, в 160 км от месторождения, соответствует по своей проектной мощности объемам добычи.

В настоящее время основной производственной деятельностью предприятия является прием, учет и накопление в резервуарном парке товарной нефти поступающей на терминал по железной дороге из Республики Казахстан и отгрузка этой нефти через речной причал в танкера дедвейтом 5000 – 6000 т (МАРМАРА МАРИНЕР, РИРОЙЛ 5, РИРОЙЛ 2, КАСПИАН ЛИДЕР, ARAZ RIVER). Грузоотправителем является ТПУ «РПК «Астраханский».

Производственные объекты РПК «Астраханский» состоят из резервуарного парка, железнодорожной эстакады, двух ниток подземного нефтепровода диаметром 600 мм и протяженностью 6,24 км и 5 речных отгрузочных причалов. Общая вместительность резервуарного парка РПК «Астраханский» составляет 200 тыс. куб.м.

Несмотря на колебания численности промышленно-производственного персонала, среднегодовая выработка неизменно увеличивается. В 2010 г. по сравнению с 2009 г. среднегодовая выработка увеличилась на 46%, что составляет 1242 тыс. руб. в абсолютном выражении. За период с 2009 г. по 2011 г. увеличение составило 83,8 % (2252,01 тыс. руб.). Даная положительная тенденция может быть обусловлена квалифицированной работой персонала, автоматизированным процессом производства.



Динамика показателей: производительность труда и среднегодовая заработная плата 1 работающего

Фонд оплаты труда также увеличился в анализируемом периоде на 90% (в 2011 году по отношению к 2009 г.). Существует определенная взаимосвязь данного показателя и показателя численности работников. Так, при увеличении численности работающих на 20200 чел. в 2010 году, фонд оплаты труда вырос на 67,8% (74 249 478 тыс. руб.). А при сокращении численности в 2011 г. по сравнению с 2010 г. на 15400 чел., фонд оплаты труда вырос на 13,2% (24220706 тыс. руб.)

Как следует из данных таблицы 4, темп роста зарплаты (на 25,6% в 2011 г. по сравнению с 2009 г.) равен росту среднегодовой выработки на 1 работающего (на 25,6% в 2011 г. по сравнению с 2009 г.), что свидетельствует о неизменном уровне заработной платы в себестоимости продукции. На фонд оплаты труда отчисляется в среднем около 30 % от выручки от продажи продукции.

Повышение стоимости основных производственных фондов в 2,29 раза в анализируемом периоде означает ввод в эксплуатацию нового дорогостоящего оборудования, а также расширение производства.

Снижение фондоотдачи на 17,3% в 2011 г. по сравнению с 2009 г. говорит о нерациональном использовании основных фондов, а также о росте стоимости основных производственных фондов.

Одними из важнейших показателей, характеризующих финансовый результат, являются показатели прибыли и рентабельности. По данным таблицы 4, прибыль от продажи продукции увеличилась на 85,3%. Рентабельность основной деятельности за рассматриваемый период (с 2009 г. по 2011 г) уменьшилась на 7,98 процентных пункта вследствие роста себестоимости продукции, которая выросла в 2,66 раза за три рассматриваемых года. Увеличение себестоимости продукции связано с ростом цен на сырье и материалы, потребляемые в процессе производства. Рентабельность продаж за этот же период снизилась незначительно – на 0,37 процентных пункта. Однако в 2010 году наметилась тенденция на повышение рентабельности продаж, которая составила 0,59 процентных пункта.

Производственная деятельность крупных промышленных компаний сопровождается наличием широкого спектра рисков, реализация которых не должна влиять на устойчивое функционирование компании. Страхование традиционно является в рыночной экономике составной частью управления рисками и позволяет существенно уменьшить зависимость экономико-финансового состояния компании от них. Страхование предприятий топливно-энергетического комплекса, представляющих собой сложнейшие производства с большим количеством техногенных и природных факторов риска, – наиболее сложный вид страхования, требующий комплексного подхода к оценке имущества и постоянного мониторинга рисков. В этой связи в любой крупной промышленной компании возникает необходимость разработки надежной системы обеспечения страховой защиты.

Страховую защиту организаций Группы «ЛУКОЙЛ» осуществляет ОАО «КапиталЪ Страхование», которое получило на это право по итогам тендера. Партнерами ОАО «Капитал Страхование» при реализации страховой защиты организаций ЛУКОЙЛа являются глобальные мировые брокеры (Willis, Marsh), крупнейшие страховые и перестраховочные компании (AIG, Swiss Re и др.), ведущие оценочные (American Appraisal и др.) и специализированные экспертные (Suregrove Ltd., ЗАО «Индустриальный риск», Государственная экспертиза проектов МЧС России) организации.

ОАО «Капитал Страхование» – одна из первых российских компаний, которая совместно с предприятиями ТЭК начала формировать собственную политику риск-менеджмента и мониторинга рисков. Успешному развитию этого направления во многом способствует тесная работа ОАО «Капитал Страхование» и специалистов ОАО «ЛУКОЙЛ».

В 2003 году в организации риск-менеджмента ОАО «ЛУКОЙЛ» произошли существенные изменения. Решением правления нефтяной компании были утверждены и введены в действие «Основные положения стратегии и политики в области обеспечения страховой защиты», а также создано специализированное подразделение в структуре главного управления казначейства и корпоративного финансирования.

Основная цель реализации программы страхования – обеспечение устойчивого функционирования и развития компании путем реализации экономически эффективной страховой защиты от рисков, представляющих угрозу бизнесу, здоровью работников, а также имущественным интересам акционеров и инвесторов.

Программа страховой защиты, разработанная ОАО «Капитал Страхование» и успешно реализуемая в настоящее время, выполняет следующие функции:

- идентифицирует все риски, которые способны представлять угрозу бизнесу, то есть стабильности, устойчивости компании;
- компенсирует финансовые потери от аварийных ситуаций, что позволяет распространить бюджетное планирование на процессы управления рисками;
- обеспечивает восстановление имущества до состояния, в котором оно находилось до аварии (гибели, повреждения);
- реализует возмещение гражданской ответственности за причинение вреда жизни, здоровью или имуществу других лиц и окружающей природной среде;
- обеспечивает выполнение требований к страховой защите персонала ОАО «ЛУКОЙЛ» и его дочерних обществ, установленных Социальным кодексом компании;
- ведет управление рисками в рамках системы риск-менеджмента ОАО «ЛУКОЙЛ», включая оценку основных фондов и мониторинг рисков.

Одной из главных частей общей программы, реализуемой ОАО «Капитал Страхование» для ОАО «ЛУКОЙЛ» в рамках системы риск-менеджмента, является страхование транспорта различного вида и страхование грузов.

ОАО «Капитал Страхование» имеет богатый опыт по страхованию грузов, как на внутренних, так и на международных перевозках. На страхование принимаются любые виды грузов, перевозимые любым видом транспорта в любую точку России и мира. По договору страхования возмещается ущерб, связанный с повреждением, гибелью, утратой всего груза или его части. По желанию клиента и в зависимости от характера груза полис ОАО «Капитал Страхование» обеспечит страховую защиту на весь период транспортировки «от склада до склада», включая хранение на складах отправителя или получателя, или на отдельные этапы транспортировки. Действие полиса покрывает также риски, связанные с перегрузкой и промежуточным хранением груза. Объем страхового покрытия зависит от характера груза и пожеланий клиента. Страхование проводится на следующих условиях:

- «с ответственностью за все риски»;
- «с ответственностью за частную аварию»;
- «только от полной гибели всего или части груза».

Общие потери нефтепродуктов в год составляют около 0,03% (масс.) оборота нефтепродуктов, а фактическое распределение этих потерь сложилось следующим образом: при железнодорожных и автомобильных перевозках 6,2%, при водных перевозках 27,2% и на магистральных нефтепроводах – 29,4%. Доминирующими в общих потерях продуктов являются потери автобензина, затем дизельного топлива, мазута, нефти и прочих нефтепродуктов.

Застрахованные грузы и условия страхования за 2010–2011 гг. Условия страхования:

- 1) «с ответственностью за все риски» согласно п. 4.1.1. Правил страхования грузов;
- 2) к страховым случаям не относятся (помимо перечисленных в правилах Страхования): убытки, произошедшие в результате скручивания, изгибов и деформации труб, а также повреждения концов труб (для труб в связках);
- 3) лимит ответственности по каждому страховому случаю составляет 400 миллионов долларов США, что является самым высоким лимитом ответственности по нефтеперерабатывающим и нефтехимическим предприятиям российской нефтяной индустрии.

Компания «Капитал Страхование» обеспечивает страхование всех видов транспорта, включая железнодорожный, речной и морской, воздушный, специальный технологический и автомобильный.

Результаты страховой деятельности «Капитал Страхования» в отношении ОАО «ЛУКОЙЛ» представлены в табл. 2.

Таблица 2

Результаты страховой деятельности «Капитал Страхование»

Вид страхования	2010 год	2011 год	Абсолютное отклонение (+,-)	Темп роста, %
Страхование грузов, тыс. руб.	857 083	879 475	22 392	102,6
Страхование средств наземного транспорта, тыс. руб.	1 277 312	852 038	-425 274	66,7
Страхование средств железнодорожного транспорта, тыс. руб.	173 093	324 203	151 110	187,3
Страхование средств водного транспорта, тыс. руб.	75 488	211 108	135 620	в 2,8 раза
Итого:	2 382 976	2 266 824	-116 152	

Как видно из таблицы 2, общий объем страхования компании ОАО «ЛУКОЙЛ» сократился в 2011 г. по сравнению с 2010 г. на 116 152 тыс. руб., что является отрицательным фактом для деятельности предприятия.

ОАО «ЛУКОЙЛ» стало больше страховать железнодорожный и водный транспорт, суммы страхования по которым выросли на 151 110 тыс. руб. (на 87,3%) и 135 620 тыс. руб. (в 2,8 раза) соответственно.

Страхование наземного транспорта сократилось за анализируемый период на 425 274 тыс. руб. или на 43,3%. Причиной данного сокращения является рост числа перевозок грузов железнодорожным и водным транспортом.

В ходе данной работы в теоретической части были рассмотрены дефиниции понятия «транспортный риск», современные классификации рисков. Изучена система управления рисками, определены этапы и методы управления, рассмотрен анализ рисков и его количественные и качественные составляющие.

В аналитической части управление производственными рисками было исследовано на примере ОАО «ЛУКОЙЛ», так как деятельность такой крупной промышленной компании, как «ЛУКОЙЛ» непосредственно связано с наличием значительного количества рисков. Кроме того, «ЛУКОЙЛ» – одна из первых российских крупных промышленных компаний, которая начала эффективно использовать предложенную западными специалистами систему риск-менеджмента, а затем и формировать свою собственную. Также ОАО «ЛУКОЙЛ» занимается предпринимательской деятельностью на международном уровне, и, следовательно, вероятность и количество транспортных рисков значительно возрастает.

Основным риском для получателей, отправителей и поставщиков груза данной группы было и остается повреждение или утрата груза во время транспортировки по любой причине. Большое число транспортных происшествий, сложная криминогенная ситуация, непредсказуемость погодных явлений создают высокую вероятность возникновения данного риска. Поэтому компании – грузовладельцы товаров – хотят получить гарантии того, что груз будет доставлен в место назначения или, в крайнем случае, что их возможные убытки будут возмещены. Специалистам по логистике ОАО «ЛУКОЙЛ» рекомендуется разработать карту рисков предприятия. Страхование груза при транспортировке является неотъемлемой частью деятельности предприятия ОАО «ЛУКОЙЛ».

Страхование предприятий топливно-энергетического комплекса, представляющих собой сложнейшие производства с большим количеством техногенных и природных факторов риска, – наиболее сложный вид страхования, тем не менее следует продолжать страховать ценный груз от риска быть поврежденным каким-либо образом в ходе транспортировки наземными, водными и железнодорожными видами транспорта.

Литература

1. Балаев А.С. Управление перевозками и транспортная логистика: межвузовский сборник научных трудов / Под ред. А.С. Балалаева. – Хабаровск: Изд-во ДВГУПС, 2004 – С. 129.
2. Ковалев В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. – М.: Финансы и статистика, 2007. – С. 174.
3. Дубров А.М., Лагоша Б.А., Хрусталева Е.Ю. Моделирование рискованных ситуаций в экономике и бизнесе: Учеб. пособие / Под ред. Б.А. Лагоши. – М.: Финансы и статистика, 2006. – С. 267.
4. Романов В.С. Риск-менеджмент как условие развития предприятия. Теория и практика реструктуризации предприятий: Сборник материалов Всероссийской научно-практической конференции. – Пенза, 2001. – С. 58.
5. <http://www.lukoil.com/>.

УДК 330.34

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ И РОЛЬ ИННОВАЦИИ В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ

А.В. Сапаркина

Камчатский государственный технический университет, Петропавловск-Камчатский

В статье исследуются различные точки зрения отечественных и зарубежных ученых определения инновации; уточнено значение термина «инновация»; рассмотрены классификации инноваций сформированных по различным признакам; предложены критерии классификации инноваций с точки зрения автора статьи; рассмотрена экономическая сущность и роль инновации в развитии экономики; определен ряд негативных последствий отказа от инновационной деятельности.

В современных рыночных условиях основным условием и главным фактором экономического роста является научно-технический прогресс (НТП), благодаря которому обеспечиваются достаточно высокие темпы развития экономики, качество продукции, и ее конкурентоспособность. Современный рынок могут завоевать только те фирмы, продукция которых имеет высокий уровень новизны и конкурентоспособности, так как при ее изготовлении применяются новейшие достижения науки и техники и передовой опыт лучших фирм-лидеров в данной области. Это достигается на основании интеграции науки и производства, внедрения в производственную и социальную сферу новейших достижений фундаментальной и прикладной науки, дающие возможность постоянно наращивать производительность труда, поднимать качество и объемы продукции, снижать издержки производства, что, в конечном счете, обеспечивает рост эффективности производства.

Связь науки и производства также достигается на основе инновации, как завершающей стадии внедрения достижений науки и техники в производство и их коммерциализации. Роль науки в развитии производительных сил безгранична. Особенно она проявляется в рыночных условиях хозяйствования, когда главным двигателем производства, спроса и сбыта является конкурентоспособность продукции, которая базируется на внедрении в производство новейших достижений НТП и инновации. Исследования показывают, что повышение конкурентоспособности продукции – главное условие удовлетворения потребности общества, роста спроса и сбыта продукции и / или следствие роста прибыли и эффективности производства.

Успешное развитие производства и конкурентоспособности продукции в основном обусловлены внедрением в производственную, бытовую, коммерческую и другие виды деятельности новейших достижений науки и техники, а также передового опыта новаторов труда и производства.

Основу в развитии теории и практики инновации составляют труды зарубежных авторов: Р. Аккофа, И. Ансоффа, П. Друкера, Т. Коно, Д. Мерсера, М. Портера, Т. Питере, Б. Санто, Б. Твисса, Р. Уотермана, Й. Шумпетера и др.

Инновация как научно-техническое определение впервые появилось в трудах известного немецкого ученого И. Шумпетера [1], который под инновацией понимает процесс внедрения в среду производственно-хозяйственной деятельности новых организационно-технических комбинаций, внедрение новых методов в производство продукции, открытие нового рынка, завоевание нового источника сырья, внедрение новой организационной структуры и т.п.

В частности, под инновацией исследователь подразумевает различные изменения в производстве, связанные с новой или модернизацией действующих техники, технологий, организаций производства, управления, а также продвижением и сбытом товаров на рынке. Отдельные авторы, например, Питер Ф. Друкер [2], считают, что инновация больше относится к экономическому или социальному понятию, чем к техническому, так как целью ее является повышение отдачи от вложенных ресурсов. Поэтому инновацию следует отнести к области спроса, а не предложения. Отдельные авторы считают, что инновация – это завершающий этап НТП, нашедший приращение новшеств в производстве и реализуемый на рынке [3].

Большинство зарубежных ученых, например, Б. Твисс [4], под инновацией понимают процесс, в котором открытие, изобретение, идея, приобретают экономическое содержание и являются объектом коммерциализации.

Немецкий ученый И. Шумпетер [1] рекомендует инновацию рассматривать как научно-организационную комбинацию производственных факторов, мотивированную предпринимательским духом, НТП, предназначенный для рынка и извлечения из этого дохода.

Английский ученый Р. Уотерман [5] рассматривает инновацию как процесс обновления продукта и сохранения конкурентоспособности товара на рынке и получение дополнительной прибыли. Инновация представляет собой конечный результат научно-производственного цикла, т.е. материализацию или воплощение в продукт новых открытий, изобретений, идей в процессе производства с целью их коммерциализации для удовлетворения определенных потребностей.

В мировой науке и практике инновация рассматривается как средство превращения достижений НТП в реальные удовлетворенные потребности общества, воплощенные в новых товарах, средствах производства, технологиях, услугах [6]. Инновация является конечным результатом инновационной деятельности. В свою очередь, инновационная деятельность (ИД), связана и направлена на создание и распространение инновации.

Определенный вклад в развитие научно-технической инновации внесли отечественные ученые: Л.И. Абалкин, В.М. Аньпин, В.В. Быстров, С.В. Валдайцев, В.В. Громеко, Г.А. Краюхин, П.В. Лойко, С.Д. Ильенкова, А.А. Дагаев, Д.К. Шевченко [1, 7–16] и другие.

Так, например, С.В. Валдайцев [9], А.И. Муровьев [17], П.В. Лойко [12] под инновацией понимают постоянное совершенствование, модернизацию и обновление товаров, разработку новых технологий и направлений НИОКР и их коммерциализацию.

С.Д. Ильенкова [13] считает, что научно-техническая инновация – это материализация новых идей, открытий, изобретений и научно-технических разработок в процессе производства с целью их коммерческой реализации для удовлетворения определенных потребностей общества.

Л. Водачек [18] считает, что инновация – это «целевое изменение в функционировании предприятий как системы, которая может выражаться в количественном и качественном преобразовании в какой-либо области предприятия». Инновация должна обладать новизной и должной конкурентоспособностью, быть пригодной для производственного и личного потребления, пользоваться рыночным спросом, быть объектом коммерциализации, приносить прибыль производителю и потребителю нововведений. Это определение достаточно полно отражает экономическую сущность инновации, ее научно-техническую и коммерческую сторону [19].

Достаточно точно дается определение понятию инновации в российской теории учеными С.В. Валдайцевым [9] и В.И. Громеко [10], которые инновацию считают процессом, в ходе которого научная идея или технические изобретения доводятся до стадии практического использования и дают экономический эффект.

Определенный научный вклад в развитие отечественной теории и практики инноваций внес профессор Р.А. Краюхин [11], который считает, что «инновация – это изменение в продукте труда, технике, технологии, в котором материализуются новые научные знания, формируется новый способ удовлетворения сложившихся потребностей либо создаются новые».

Отдельные российские ученые считают, что инновация представляет собой общественный, технико-научный процесс, приводящий через практическое использование идей и изобретений к созданию лучших изделий и технологий, к появлению их на рынке и приносящих дополнительный доход. Другие ученые инновацию рассматривают как процесс, в котором изобретения или идеи приобретают экономическое содержание, выходят на рынки и приносят дополнительную прибыль.

Мы считаем, что перечисленные определения инновации отечественными и зарубежными авторами, в основном, достаточно полно раскрывают экономическую сущность этого явления. В дополнение к сказанному уточним, что инновация – это практическая реализация научных открытий, изобретений, рационализаторских предложений, творческих идей с целью создания новых, конкурентоспособных товаров, услуг, технологий; организационных, маркетинговых, экономических, конкурентоспособных систем и методов управления удовлетворяющих потребности общества. Кроме того, инновацию следует рассматривать и как процесс качественных изменений, вносимых в изготавливаемую продукцию, технологию, организацию производства и управления с целью придания им новых или расширения действующих потребительских свойств, обеспечивающих им преимущества в конкурентной борьбе и получение прибыли.

Б. Санто [20] инновацию рассматривает как технико-экономический цикл, в котором использование результатов исследований и разработок непосредственно вызывает технико-

экономические изменения в других объектах и оказывает обратное воздействие на них. Инновация является воплощением научно-исследовательских разработок в готовых товарах с целью повышения их продуктивности.

Опираясь на теорию циклического развития инновации предприятия, формируются в инновационные процессы (ИП), под которыми понимается последовательность осуществляемых событий, начиная от идеи, замысла разработки инновационных проектов и заканчивая его внедрением, доведением до рынка. ИП можно наглядно охарактеризовать через следующие стадии – инновационные циклы: «наука – техника – производство – потребление». При этом управление ИП следует осуществлять на каждой стадии в отдельности и комплексно, взаимосвязано в целях получения качественного конечного результата.

Исследуя различные точки зрения ученых и мировые стандарты, инновацию следует рассматривать как завершающую фазу НТП, получившую практическое применение в производстве в виде нового продукта и его реализации на рынке.

В этой связи инновация, в отличие от НТП, должна отвечать следующим требованиям:

- 1) обладать научной новизной;
- 2) быть пригодной для производственного потребления;
- 3) обладать конкурентоспособностью и рыночным спросом;
- 4) приносить прибыль изготовителю и полезный эффект потребителю.

Из вышеизложенного следует, что инновацией или нововведением можно считать процесс освоения и внедрения в производство новейших идей, разработок, новых видов продукции, технологии, организации, управления производством и коммерциализации их, целью которых является более полное удовлетворение потребностей общества и обеспечение предприятию дохода.

В теории и практике инновации происходит подразделение понятий «инновационная деятельность», «новшество» и «нововведение». Инновация осуществляется в процессе инновационной деятельности (ИД).

Инновационная деятельность включает в себя:

- разработку, внедрение новшеств и их коммерциализацию, а также рост производства или потребления;
- проведение анализа и формирование прогноза направлений научно-технологического и инновационного развития экономики с учетом реальных условий рыночного потребления;
- развитие инфраструктуры инновационной системы; проведение экспертизы разработок, оказание консультационных, информационных, юридических или иных услуг по выводу инновационной продукции на рынок;
- вовлечение в хозяйственный оборот результатов инновационной деятельности и их коммерциализация;
- технологическое переоснащение производства для выпуска инновационной продукции;
- выполнение работ и (или) оказание услуг, направленных на организацию производства принципиально новой, модернизированной или с новыми потребительскими свойствами продукции;
- создание и применение новых или модернизацию существующих технологий производства продукции, изучение, распространение передового опыта предприятий и отдельных новаторов труда с целью повышения конкурентных преимуществ и получения дополнительной прибыли предприятия.

Инновационная деятельность – это процесс планирования, организации и внедрения новшеств. Таким образом, инновационная деятельность нуждается в планировании, организации, мотивации труд, и стимулировании, т.е. в управлении.

Под новшеством понимается готовый к внедрению и оформленный результат фундаментальных или прикладных научных исследований, результат опытно-конструкторских и экспериментальных работ в какой-то сфере деятельности, направленной на повышение эффективности этой деятельности. При этом новшества принимают две формы:

- 1) новшества для внедрения на своем предприятии, переходящие в форму инновации.
- 2) новшества в форме товара для его продажи и получения прибыли.

Все новшества формируются в виде:

- рационализаторских предложений;

- изобретений, патентов, ноу-хау;
- научных подходов, принципов, концепций, понятий;
- инновационных проектов на новые виды продукции, технологию, производственный процесс управления организацией производства и труда;
- стандартов, методик, рекомендаций.

Новшества могут осуществляться (разрабатываться) по любым направлениям производственно-хозяйственной деятельности предприятия, а также и на всех (любых) стадиях жизненного цикла товара.

Инновация, или нововведение, русское название «нововведение» – это процесс внедрения новшеств с целью улучшения или изменения потребительских свойств продукта труда, и получение прибыли. Сфера применения инновации весьма разносторонняя и требует соответствующей классификации, которая формируется по различным признакам. Поэтому она имеет большое научное значение для правильной оценки и управления инновацией.

Одним из первых подробную классификацию инноваций предложил Й. Шумпетер, он отмечал, что инновация – это новая комбинация, то есть развитие, изменение, переход экономической системы из достигнутого состояния на более высокий уровень; это непрерывная адаптация экономики к меняющимся условиям в динамике. Комбинации Шумпетер подразделял на пять видов:

- 1) изготовление нового блага или создание нового количества какого-нибудь блага;
- 2) внедрение нового метода ведения производства;
- 3) освоение нового рынка или расширение действующего;
- 4) реорганизация производства и материально-технического обеспечения;
- 5) применение в производстве нового сырья, материалов, энергии.

Немецкий ученый Г. Менш [21] инновации классифицировал по трем видам:

- 1) базисные;
- 2) улучшенные;
- 3) псевдоинновации – не дающие существенного научно-технического и рыночного эффекта.

Достаточно полную классификацию инноваций в своих работах представила профессор С.Д. Ильенкова [13]:

- по типу новизны для рынка сбыта инновации подразделяются: на новые для отрасли, в стране, в мире, а также новые для данного предприятия, фирмы;
- по месту в системе инновации делятся на входе предприятия (изменения в выборе и использовании сырья, машин и т.п.) и на выходе предприятия (изделия, услуги, технологии);
- по глубине вносимых изменений инновации бывают радикальные, улучшающие, модификационные;
- по сферам деятельности – технологические, производственные, экономические, торговые, социальные, управленческие.

Заслуживает внимания классификация инноваций А.И. Пригожина [22], который предлагает систематизировать инновации по следующим признакам:

- по распространенности: единичные и диффузные;
- по месту в производственном цикле: сырьевые, продуктовые, обеспечивающие;
- по преемственности: замещающие, отменяющие, возвратные, открывающие.
- по охватываемой доли рынка: локальные, системные, стратегические.

На наш взгляд, в рыночно-хозяйственном комплексе инновации следует классифицировать по следующим признакам:

- 1) по степени новизны:
 - принципиально новые виды продукции, технологий, орудий лова;
 - усовершенствованные, улучшенные, модернизированные;
- 2) по сферам деятельности: технические, технологические, экономические, организационные, социальные, рыночные (маркетинговые), управленческие;
- 3) по видам и объектам нововведения:
 - по видам добывающего и перерабатывающего флота;
 - по видам производимой продукции;
 - по ресурсам, сырью, материалам;

- по экономике;
- по управлению;
- по социальной сфере;
- по маркетингу;
- по экологии.

Эта классификация дает возможность, правильно определить стратегию фирмы и всесторонне охватить сферу нововведений, включая создание новых и совершенствование действующих материальных благ и услуг, технологий совершенствования организации производства, освоения новых рынков, а также использования новых видов сырья, материалов, энергии и т. п. [23]. По нашему мнению, всё многообразие инноваций можно классифицировать по ряду признаков (рис. 1).

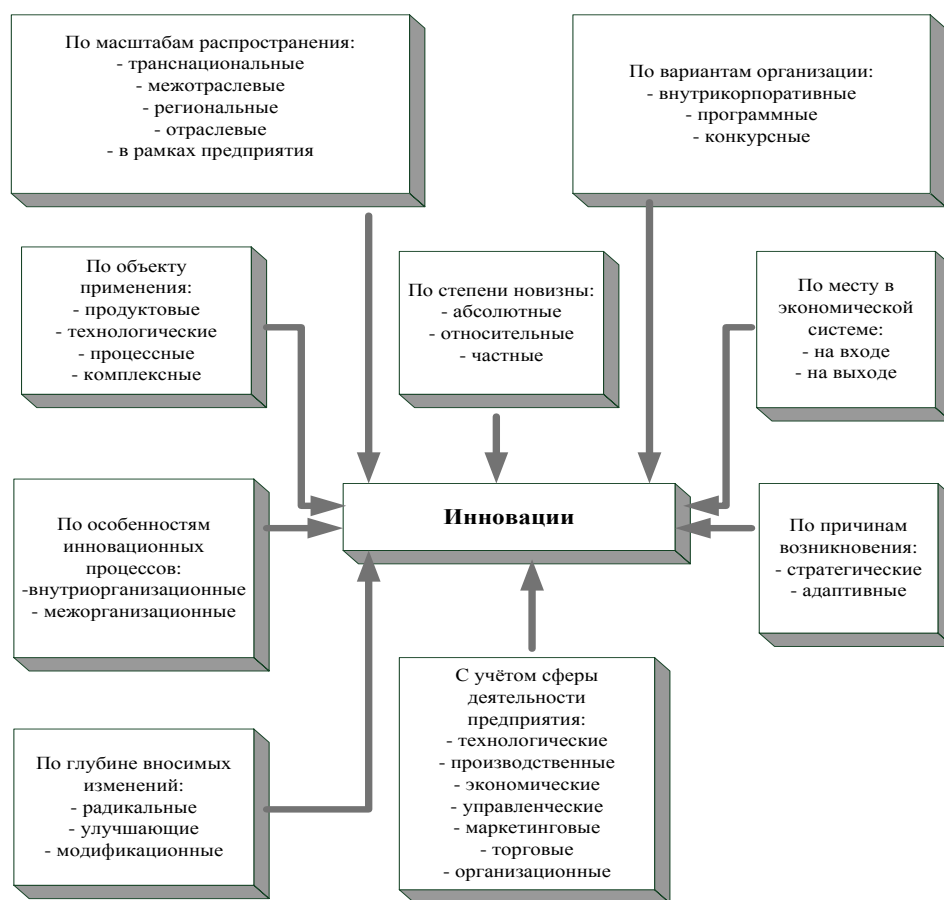


Рис. 1. Классификация инноваций

Основными критериями классификации инноваций должны быть, на наш взгляд, следующие:

- комплексность набора учитываемых классификационных признаков для анализа и кодирования;
- возможность количественного (качественного) определения критерия;
- научная новизна и практическая ценность предлагаемого признака классификации.

Для эффективного управления инновацией необходимо правильно выбрать основные стратегические направления инновационной деятельности фирмы.

Мы считаем, что основу инновационной стратегии должен составлять выпуск принципиально новой или модернизированной продукции, не имеющей аналогов на рынке, с применением новых технологий. Подобная техническая политика ориентирована на создание новых изделий с показателями высокой технико-экономической эффективности и активным воздействием на потребителя. Реализация такой политики требует больших затрат на НИОКР, наличия серьезных заделов в научно-технической деятельности, достижения в области фундаментальных и при-

кладных наук, возможностей быстрого освоения продукции и внедрения ее в массовое производство. Характерной особенностью современного развития экономики является то, что конкуренция фактически начинается еще на этапе НИОКР и разработки новой продукции. В этом случае обеспечивается выпуск новых для данной фирмы видов продукции, имеющих аналоги и коммерческий успех на рынке.

В качестве выбора инновационной стратегии предполагается ориентация, в первую очередь, на завоевание рыночной доли, принадлежащей лидеру, инновационной, обновленной продукции или услуги, либо ориентация на следование за лидером в этой области.

При этом решается вопрос о создании продуктов-аналогов с более высокими технико-экономическими показателями, либо имитация продукции, предлагаемой лидером. Реализация такой политики требует наличия мощной базы опытно-конструкторских работ и способности быстрого реагирования на требования рынка путем создания новшеств, воплощающих идею лидера либо сам продукт.

Всеобщим стратегическим направлением инноваций является ресурсосбережение, обуславливающее рост производительности труда, снижение издержек, цен и повышение ценовой конкурентоспособности. Все это обеспечивается на основании экономии, бережливости, внедрения малоотходных, безотходных технологий, сокращения потерь рабочего времени, простоев оборудования, сверхнормативных отходов сырья, материалов, энергии [24]. Такая стратегия наряду с повышением конкурентоспособности повышает и эффективность производства.

Обновление и модернизация выпускаемой продукции предполагает решение таких вопросов, как целесообразность внесения изменений и усовершенствования с целью модернизации продукции и достижения технико-экономических показателей продуктов-аналогов, выпускаемых конкурирующими фирмами, с наименьшими затратами.

Перестройка производства на выпуск изделий с улучшенными свойствами требует определения целесообразности и эффективности такой деятельности с учетом постоянной необходимости снижения издержек производства и совершенствования технологии производства. Для реализации такой политики характерны относительно небольшие расходы на НИОКР, хорошо отработанная технология, опирающаяся на сравнительно невысокие издержки производства.

Научно-техническая политика должна быть направлена на постоянное улучшение качественных характеристик уже освоенной продукции и, соответственно, должна реализовываться на основе составления программ освоения новых изделий и технологических процессов. Такая политика может предусматривать выпуск усовершенствованной продукции, созданной на основе собственных разработок товаров-аналогов новинок, появившихся на рынке или путем заимствования научно-технических достижений других фирм, в результате приобретения лицензий, ноу-хау, а также выпуск продукции на основе межфирменного кооперирования, что обеспечит модернизацию изделий и улучшение их технико-экономических характеристик.

В инновации получило распространение и модификация изделий, которые содержат незначительные изменения, повышающие удобство пользования, которые более миниатюрны и внедряются на заранее определенные сегменты рынка, где они не будут иметь аналогов. То есть, производится модификация выпускаемых изделий применительно к конкретным рынкам.

Производство явно устаревших, традиционных товаров, но пользующихся спросом на отдельных рынках, требует решения вопроса о целесообразности сохранения налаженного производства продукции с небольшими модификациями по традиционной технологии или перехода на новую технологию. Большое значение имеет также определение степени морального старения конкретных видов продукции, стадии жизненного цикла одного и того же продукта на различных рынках.

Научно-обоснованно выбранная и правильно сформулированная научно-техническая политика имеет для производства большое значение, поскольку позволяет оценить перспективы развития рынка и возможности фирмы, сконцентрировать ресурсы на более перспективных направлениях хозяйственной деятельности. Эта политика должна обеспечивать непрерывное совершенствование и обновление выпускаемой продукции, ее коммерциализацию, что выдвигает на первый план вопросы организации и проведения НИОКР, освоения продукции, внедрения ее в массовое производство и реализацию. Новые изделия могут быть или принципиально новым продуктом, или комбинацией новых приспособлений, механизмов, без изменения самого продукта.

Формирование теории инновации происходило на базе научных трудов Н.Д. Кондратьева [25], который открыл теорию циклического развития экономики на основе длинных, средних, коротких волн, причиной которых является устаревание технологий, вызывающее спады производства, депрессию, затем последующее развитие инновационных процессов и, на этой основе, начало экономического роста. Труды Н.Д. Кондратьева были положены в основу формирования инновационных теорий их родоначальником Йозефом Шумпетером [1]. В своих работах по теории инновационных процессов автор исследовал инновации как изменения в технологии и управлении, как новые способы использования ресурсов и роль предпринимателя в развитии инновации. Й. Шумпетер утверждает, что в инновационной предпринимательской деятельности центральным связующим звеном между изобретением и нововведением является предприниматель; именно он является творцом нововведения, доводя изобретение до инновации и коммерциализации.

Наибольший вклад в развитие теории инновации сделал немецкий ученый Г. Менш [21], который, опираясь на теорию циклического развития экономики, достаточно убедительно увязывал темпы экономического роста и цикличность с внедрением базисных инноваций. Он отмечает, что по мере морального устаревания базисных нововведений возникает ситуация так называемого «технологического пата», вызывающего застой в экономике. Переход от одного технологического пата к другому характеризует переход экономики от депрессии к росту. Здесь циклы совпадают, и экономика подготовлена к переходу от базисных нововведений к новым, улучшенным нововведениям.

Многие европейские и американские исследования [26–29], охватывающие разные сектора промышленности, свидетельствуют о том, что наиболее успешными являются нововведения, базирующиеся на непосредственном анализе проблем и определении потребностей в инновации. Потребность и необходимость в инновации обусловлена наличием различных проблем, негативных факторов и условий развития производства и реализации продукции, которые отрицательно влияют на эффективность производства и конкурентоспособность продукции.

С переходом на рыночные отношения в России резко сократились объем производства продукции и квалифицированный состав управленческого персонала. Особенно это коснулось инновационных служб предприятий (опытно-экспериментальных отделов, проектно-конструкторских бюро, научных и исследовательских лабораторий), которые были ликвидированы либо сокращены, что повлекло свертывание инновационной деятельности до минимума [30, 31]. Этим обусловлено появление множества проблем и потребности в исследовании ряда тенденций в промышленности, которые показали, что из-за малочисленности инновационных служб либо их отсутствия на предприятии прекращена инновационная деятельность, снизилось качество продукции, производительность труда, значительно выросли издержки производства и реализации продукции.

Таким образом, определим ряд негативных последствий отказа от инновационной деятельности:

- 1) рост морального и физического износа оборудования и применение малоэффективных устаревших технологий и организации производства;
- 2) прекращение внедрения новейших достижений науки, техники и технологий не только в производство, сбыт продукции, но и во все сферы экономической деятельности предприятия;
- 3) не организовывается и не поддерживается массовое творчество рационализаторов и изобретателей, передовиков и новаторов производства;
- 4) применение в управлении устаревших малоэффективных систем, методов управления производством;
- 5) прекращается заинтересованность работодателей в повышении квалификации работающих и их переподготовке;
- 6) прекращается применение научно обоснованных методов нормирования расходов материалов, топлива и других ресурсов, что влечет образование сверхнормативных, неоправданных отходов сырья, материалов;
- 7) отсутствие должного научного обоснования труда и, как следствие, ухудшение качественных характеристик системы рабочих мест, ведущее к росту травматизма и профессиональных заболеваний.

Литература

1. Шумпетер Й. Теория экономического развития: исследование предпринимательской прибыли, процента и цикла конъюнктуры. – М.: Прогресс, 1982. – 455 с.
2. Друкер П. Эффективное управление. Экономические задачи и оптимальные решения. – М.: ФАИР-ПРЕСС, 2003. – 288 с.
3. Абалкин Л.И. Новый тип экономического мышления. – М.: Экономика, 1987. – 191 с.
4. Твисс Б. Управление научно-техническими нововведениями. – М.: Экономика, 1989. – 271 с.
5. Уотерман Р. Фактор обновления: как сохраняют конкурентоспособность лучшие компании. – М.: Прогресс, 1988. – 363 с.
6. Питере Т., Уотерман Р. В поисках эффективного управления. – М.: Прогресс. – 198 с.
7. Аньтин В.М. Инновационная стратегия фирмы. – М.: Изд-во РЭА, 1995. – 346 с.
8. Быстров В.В. Организация и управление инновационными процессами в условиях рыночной экономики. – Владивосток: Изд-во Дальневост. ун-та, 2000. – 420 с.
9. Валдайцев С.В., Горланов Г.В. Эффективность научно-технического прогресса. – Л.: ЛГУ, 1990. – 124 с.
10. Громеко В.И. США: научно-технический потенциал. – М.: Мысль, 1997. – 120 с.
11. Краюхин Г.А. и др. Регулирование инновационных процессов в регионе. – СПб.: ГИЭА, 1997. – 240 с.
12. Лойко П.В. Жизненный цикл инноваций // Практика и вопросы изобретательной работы. – СПб.: ДНТИ, 1992. – 63 с.
13. Ильенкова С.Д. Инновационный менеджмент. – М.: Банки биржи, 2007. – 268 с.
14. Дагаев А.А. Фактор НТП в современной рыночной экономике. – М.: Наука, 1994. – 207 с.
15. Шевченко Д.К., Груздев В.В. Организация и управление качеством. – Владивосток: Дальрыбвтуз, 1998. – 221 с.
16. Шевченко Д.К., Чмиль П.Т. Основы управления инновационной деятельностью в рыбной промышленности. – Владивосток: Дальрыбвтуз, 2000. – 123 с.
17. Выбор и реализация приоритетов НТП: Учебное пособие / Под ред. А.М. Муровьева. – СПб.: Изд-во ИЭН, 1994. – 98 с.
18. Водачек Л., Водачкова О. Стратегия управления инновациями на предприятии. – М.: Экономика, 1989. – 167 с.
19. Бондаренко А.В., Быстров В.В., Шевченко Д.К. Проблемы и перспективы совершенствования управления инновационной деятельностью предприятий океанического машиностроения. – Владивосток: Уссури, 2001. – 192 с.
20. Санто Б. Инновация как средство экономического развития. – М.: Прогресс, 1990. – 295 с.
21. Меньш Г. Технологический пат // Долговременные тенденции в капиталистическом производстве / Отв. ред. и сост. Р.М. Этнов, Н.А. Макашева. – М., 1985.
22. Пригожин А.И. Нововведение: стимулы и препятствия. – М.: Политиздат, 1989. – 278 с.
23. Шевченко Д.К., Чмиль П.Т. Основы управления инновационной деятельностью в рыбной промышленности. – Владивосток: Дальрыбвтуз, 2000. – 123 с.
24. Романов Е.А. Планирование на предприятиях рыбной промышленности. – М.: Колос, 2006. – 424 с.
25. Кондратьев Н.Ф. Теория экономических циклов. – М.: Экономика, 1987.
26. Коно Т. Стратегия и структура японских предприятий. – М.: Прогресс, 1987. – 384 с.
27. Кунц Г., О'Доннел С. Управление. Системный и ситуационный анализ управленческих функций. – М., 1994.
28. Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. – М.: Дело, 2002. – 704 с.
29. Мерсер Д. IBM: управление в самой преуспевающей корпорации мира. – М.: Прогресс, 1991. – 454 с.
30. Рыбная промышленность Приморья на рубеже веков / Под ред. проф. Латкина А.П. – М.: Изд-во «Море», 1999. – 170 с.
31. Сапаркина А.В. Принципы формирования организационно-экономического механизма управления инновационной деятельностью // Экономика и управление. – № 2. – 2010. – 64 с.

УДК 94(47)

СТАНОВЛЕНИЕ ПОЛИТИЧЕСКОЙ ЭЛИТЫ РОССИЙСКОГО ГОСУДАРСТВА В КОНТЕКСТЕ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ ПЕТРА I

И.В. Фрумак

Камчатский государственный технический университет, Петропавловск-Камчатский

На основе принципа исторической ретроспективы рассмотрен процесс формирования правящей элиты России, связанный с петровской реформацией. Проанализировано состояние привилегированных слоёв российского социума, участвующих в управлении государством в допетровский период и непосредственно во время проведения императором административной реформы. Оценены механизмы формирования бюрократического аппарата и поиск способов контроля государственного управления на протяжении указанного хронологического отрезка.

Современные реформы в сфере государственного управления обусловили актуальность анализа всего предшествующего опыта модернизации страны «сверху». Начало данного процесса относится к периоду правления Петра Великого. В связи с этим для осмысления сегодняшних преобразований, прогнозирования их возможных результатов, опыт, накопленный в прошлом, имеет немаловажное значение. История реформ, в том числе петровских, позволяет осмыслить опыт минувших столетий и извлечь из него уроки на будущее. Очень многое из реалий петровского времени прочно вошло в нашу жизнь.

Петровские преобразования выдвинули на первый план целую людей новых, талантливых, полных энергии, готовых по примеру своего государя трудиться без устали. Но в отличие от Петра, не имевшего тяги к роскоши и на протяжении многих лет демонстративно получавшего от казны жалованье в соответствии с чинами, которые за вполне реальные заслуги присваивал ему князь-кесарь Ф. Ю. Ромодановский, окружавшие царя люди были отнюдь не бескорыстны. Эпоха реформ открыла много возможностей для обогащения: новые учреждения и новые должности в них, интенсификация производства и торговли, поставки для армии, набор рекрутов, заграничные походы и путешествия и многое, многое другое. У власти оказалось и множество людей из социальных слоёв, которые прежде не могли и помыслить об участии в распределении национальных богатств. Абсолютное большинство из них, как, впрочем, и их коллеги, представлявшие знатные аристократические роды, не отличались высокими нравственными принципами. Это естественно, ведь сами способы осуществления преобразований, свойственные им цинизм и жестокость, не способствовали их появлению. Тем более что преобразования, обесценив старые моральные ценности и нормы поведения, еще не создали новых. Требовалось время, чтобы идея служения государству на «общее благо», пропагандируемая царем, вошла в сознание его подданных, а между тем искус власти, легкой наживы был слишком силен. «Можно почти наверняка утверждать, – замечает Е. Анисимов, – что честных чиновников в России тех времен не было»¹.

Одна из главных причин коррумпированности государственного аппарата в России и до Петра, и после него коренилась в отсутствии у государства денег для достаточной оплаты труда чиновников. Вот почему русский человек в продолжение многих веков привык смотреть на службу как на средство обогащения. Проблема бюрократии вообще, и тесно связанная с ней проблема коррупции в частности, имеют не только глубокие исторические корни, но и остаются острейшими проблемами современной России. В этой связи мысленное возвращение к истокам этого сложного и многоликого явления представляется не только правомерным, но и становится значимым и актуальным.

Изучение положения правящей элиты в Русском государстве представляет большой научный интерес. От решения данного вопроса во многом зависят наши представления о взаимоотношениях власти и общества в целом, об особенностях путей политического развития России в допетровский период и в петровское время.

¹ Анисимов Е. В. Время петровских реформ XVIII в., I четверть. – Л., 1989. – С. 10.

Содержанием понятия «бюрократия» является специфическая форма социальных организаций в обществе, в которых центры исполнительной власти практически независимы от большинства их членов. Изменения, происходившие в организации государственного аппарата в первой четверти XVIII в., создавали предпосылки для формирования бюрократии – особым образом организованного чиновничества.

Слово «элита» в переводе с французского означает «лучшее», «отборное», «избранное». Этимологическое значение этого термина имеет два аспекта. Первый из них заключается в том, что элита обладает какими-то интенсивно, четко и максимально выраженными чертами, концентрирует в себе определенные качества. Вторым аспектом подразумевается оценка этих качеств как наивысших в той или иной шкале измерения². Классический исследователь политической элиты Г. Моска считал, что «правлящий класс» – это класс, который осуществляет все политические функции, монополично владеет властью и пользуется ее преимуществами³. В. Парето – современник Г. Моски – полагал, что к элите следует относить лиц, являющихся самыми квалифицированными и способными в соответствующих областях человеческой деятельности⁴. Элита определяется автором работы как социальная группа, занимающая доминирующее положение в обществе; соответственно, под правящей (политической) элитой подразумевается социальная группа, занимающая доминирующее положение в аппарате управления государством. Данное определение, в целом, достаточно адекватно отражает общепринятое представление о том, что такое политическая элита. Сама политическая элита внутренне дифференцирована. Она делится на правящую, прямо или опосредованно участвующую в управлении, и неправящую – контрэлилу – людей, обладающих характерными для элиты психологическими качествами, но не имеющих доступа к руководящим функциям в силу своего социального статуса и различного рода барьеров.

Теория элит стала активно разрабатываться на рубеже XIX–XX вв. такими крупными представителями европейской политической мысли, как Г. Моска, В. Парето, Р. Михельс и др. В. Парето и Г. Моска исходили из того, что миром во все времена правило и должно править избранное, наделенное особыми психологическими и социальными качествами меньшинство – элита – в силу того, что человеческое общество неоднородно и индивиды различны физически, морально и интеллектуально⁵. Крупный вклад в теории политических элит внес Р. Михельс. Он исследовал социальные механизмы, порождающие элитарность общества. В основном солидаризируясь с Г. Моской в трактовке причин элитарности, Р. Михельс особо выделяет организаторские способности, а также организационные структуры общества, стимулирующие элитарность и возвышающие элитарный слой. Он утверждает, что сама организация общества требует элитарности и закономерно воспроизводит ее⁶.

Весь правящий класс России допетровского периода представлял собой иерархию чинов, вершину которой составлял так называемый Государев двор. Государев двор представлял собой корпоративную сословную организацию правящего класса, точнее, его верхних слоев, принимающих непосредственное участие в управлении. Будучи своеобразным резервуаром, из которого черпались кадры управления высшего уровня для гражданской и военной администрации, Государев двор имел четкое деление по чинам, фиксировавшееся в специальных учетных документах – Разрядных книгах, Боярских книгах и Боярских списках.

Основой чиновного деления Государева двора на всем протяжении его существования являлась знатность, родовитость служилых людей, представлявшая собой важнейшее условие назначения на должности соответствующего уровня и закрепленная в системе местничества. Первоначально служилое сословие в целом еще не было вполне закрытым, и в его среду был открыт доступ из тяглых слоев населения и, наоборот, допускался выход из служилых людей в тяглое сословие. Однако уже в XVII веке произошло резкое разграничение между служилыми людьми «по прибору» и служилыми людьми «по отчеству», что означало новый шаг по консолидации привилегированного правящего сословия.

² Ашин Г. К. Правящие элиты и общество // Свободная мысль. – 1993. – № 7. – С. 39.

³ Основы политической науки / Под ред. д.ф.н. проф. Пугачева В. П. – М., 1995. – С. 164.

⁴ Там же. С. 148.

⁵ Там же. С. 162.

⁶ Основы политической науки / Под ред. д.ф.н. проф. Пугачева В. П. – М., 1995. – С. 167

Московское государство имело служилый характер. Основной особенностью данного типа государственности является особый характер сословной структуры и положения основных социальных групп в отношении к аппарату управления, связанного с выполняемой ими служебной функцией. Исключения из этого правила не составлял и правящий слой, представители которого занимали высшие должности в военном, административном и дипломатическом ведомствах. По существу мы имеем дело со своего рода номенклатурой, условием принадлежности к которой являлась знатность происхождения⁷.

В одном из важнейших государственных учреждений – Разрядном приказе – в XVI–XVII вв. постоянно составлялись учетные документы – Разрядные книги. Боярские книги и Боярские списки адекватно отражают структуру, имущественное положение и выполняемые службы верхушки правящего класса. Эти документы показывают, что представляла собой главная организация правящего сословия, а точнее его верхних слоев, принимавших непосредственное участие в управлении – так называемый Государев двор. Будучи своеобразным резервуаром, из которого черпались кадры управления высшего уровня для гражданской и военной администрации, Государев двор имел четкое деление по чинам. Он складывается в самостоятельный институт социально-политической структуры правящего класса примерно к концу XV в., развивается и усложняется в XVI – XVII вв., и, наконец, отмирает в конце XVII – начале XVIII вв.⁸.

Основой чиновного деления Государева двора на всем протяжении его существования являлась знатность, родовитость служилых людей, представлявшая собой важнейшее условие назначения на должности соответствующего уровня и закреплённая системой местничества. Служилые чины, верхние из которых и составлял Государев двор, подразделялись на три основные категории: высший служилый класс составляли думские чины, т.е. те, которые по своему положению входили в состав Боярской думы, а именно: бояре, окольные, думные дворяне и думные дьяки, а также – печатник, конюший, оружейничий, ловчий, стольники и стряпчие, постельничьи или спальники, московские дворяне и жильцы; низший служилый класс составляли служилые люди по прибору – стольники, пушкари, казаки на государственной службе, а также солдаты, драгуны, копейщики, гусары и рейтары⁹. Дробность этого деления, архаичность наименований служилых чинов, отражающая их функции по обслуживанию царского двора, наглядно свидетельствуют о патриархальном характере русской государственности данного времени.

Основной документ, фиксирующий принадлежность к правящей элите, – боярские списки – был постоянно в центре внимания. В силу своего происхождения и практического назначения боярские списки содержали важнейшие параметры для характеристики правящей элиты – собственность на крестьянские дворы, родовитость и чиновное деление. Эти списки составлялись ежегодно, и в них, следовательно, фиксировались все изменения, касающиеся включенных в них лиц. Обычное типовое название боярского списка отражало основные категории учитываемых служилых людей и выглядело так: «Список бояр и окольных и думных и ближних людей и стольников и стряпчих и дворян московских и дьяков нынешнего... года»¹⁰. Вначале идет список думных чинов, который включает имена высших сановников государства по степени их знатности и близости к особе государя. Последовательно перечисляются представители различных чинов Государева двора. Прежде всего, названы бояре. Затем идет группа кравчих, окольных, постельничих, думных дворян, стряпчих с ключом, думных дьяков и комнатных стольников. Начиная с думных дьяков, имена служилых людей перестают писаться с отчеством («с-вичем»), что как бы отделяет их от высших категорий, подчеркивает их меньшую значимость. После этих привилегированных категорий следуют стольники, стряпчие, московские дворяне и дьяки. Последней, самой большой по численности, но самой захудалой категорией – служилых людей по отчеству, представленных в боярских списках, являются жильцы¹¹.

⁷ Ключевский В. О. Боярская дума древней Руси. – М., 1991. – С. 43.

⁸ Медушевский А. Н. Боярские списки первой четверти XVIII в. // Археографический ежегодник за 1981 г. – М., 1982. – С. 36.

⁹ Там же. С. 38.

¹⁰ Медушевский А. Н. Боярские списки первой четверти XVIII в. // Археографический ежегодник за 1981 г. – М., 1982. С. 160

¹¹ Медушевский А. Н. Табель о рангах как предмет сравнительно-исторического исследования // Исследования по источниковедению истории СССР дооктябрьского периода. – М., 1991. – С. 173.

Внутри общих, вполне традиционных рубрик служилых людей по чинам находим в боярских списках и более мелкие подразделения – по территориальному размещению служилых людей, занимаемым ими военным и гражданским постам. В боярских списках петровского времени имеются и более частные подразделения: списки лиц, написанных в стольники, стряпчие и дворяне при крещении в православную веру (обыкновенно из татарских князей и мурз)¹². Эти списки объединяются под рубрикой «Из новокрещенных». Отдельно указываются стольники, стряпчие и дворяне, служащие в полках (казанцы, сибирцы, свияжцы, смоленская шляхта). Вслед за таким списком по полкам идет обыкновенно список начальных людей («в полковниках, подполковниках и начальных людях»)¹³.

Тщательно разработанная система учета давала возможность высшей власти четко представлять себе состояние и динамику перемещения кадров высшего уровня управления, причем по различным параметрам. Среди них можно выделить следующие: учет по чинам Государева двора, дающий представление о составе и численности каждой чиновной группы, данные по географическому местонахождению службы («в Астрахани по росписи», «в Зарайске воеводою», «в ссылке в Азове» и т.п.); данные по полкам и должностям в полках («служат в полке в Новгородском», «в генерал-майорах», «в бригадирах» и т.д.); сведения о годности к службе или убыли («убит на службе под Юрьевом Ливонским», «убит от своих людей», «безумен» и т.п.)¹⁴.

Боярские списки, которые представляли собой документы оперативного, текущего учета служилых людей, имеют еще одну примечательную черту. В них учитывалось также имущественное положение каждого служилого человека. Оно выражалось в числе крестьянских дворов, которыми они располагали. Поскольку основу не только благосостояния, но и политического влияния в то время составляло землевладение и количество крестьянских дворов, наличие этих данных позволяет установить стратификация правящей элиты по имущественному признаку.

В конце XVII – начале XVIII в. традиционные учетные документы постепенно теряют свое значение. Так, разрядные книги исчезают с отменой местничества в 1682 г., боярские книги перестают составляться после 1692 г. и, наконец, боярские списки прекращают свое существование в 1713 г.¹⁵. Эти факты уже сами по себе являются достаточно убедительным свидетельством новых процессов, происходящих в структуре правящих верхов. Последний список был составлен в 1713 г., что и позволило раскрыть связь этого явления с падением роли Государева двора, Боярской думы, а также постепенным прекращением пожалований в традиционные чины¹⁶. К началу петровских реформ они представляли собой живой анахронизм, сохранявший, впрочем, достаточно прочные корни в социальной психологии правящих верхов. Боярские списки 1700–1713 гг. показывают, что основной тенденцией является уменьшение количества служилых людей Государева двора в соответствии с прекращением пожалования в старые чины. За это время оно падает в два раза¹⁷.

Рассмотренные источники дают ценную информацию по истории Боярской думы петровского времени. Они содержат списки бояр, думных дворян и думных дьяков за 1700–1713 гг., а, следовательно, дают возможность установить численность, состав и структуру Боярской думы этого времени, и соотношение в ней титулованной и нетитулованной знати. История упадка, заката Думы последних лет ее существования интересна по многим причинам. Она показывает, как процесс появления новых учреждений – Сената, коллегий, новых политических и придворных группировок сопровождался синхронным отмиранием старых учреждений, показывает взаимосвязь и взаимообусловленность этих направлений развития. Кроме того, история падения какого-либо крупного политического института – это история людей, входивших в него, определенная смена в их умонастроениях. Особенно интересно проследить этот процесс для петровского времени с его противоречиями и крайностями, вносящими столь резкие изменения в жизнь отдельных людей. Многие из виднейших деятелей петровского времени (И.А. Мусин-Пушкин,

¹² Каменский А.Б. От Петра I до Павла I. – М., 2001. – С. 56.

¹³ Там же. С. 58.

¹⁴ Медушевский А.Н. Боярские списки первой четверти XVIII в. // Археографический ежегодник за 1981 г. – М., 1982. – С. 159.

¹⁵ Медушевский А.Н. Боярские списки первой четверти XVIII в. // Археографический ежегодник за 1981 г. – М., 1982. – С. 162.

¹⁶ Князьков С. С. Очерки из истории Петра Великого и его времени. – М., 1991. – С. 214.

¹⁷ Анисимов Е. В. Время петровских реформ XVIII в., I четверть. – Л., 1989. – С. 257.

Б.П. Шереметев, Г.А. Голицын, П.М. Апраксин, а также ряд лиц, входивших в окружение молодого Петра и влиявших на политику в начале его царствования) состояли в Думе. Пожалования в Думу продолжались и в самые последние года ее существования. Так, в 1710 г. дано было боярство из окольничих П.М. Апраксину, из стольников комнатных – князю Ю.Ф. Шаховскому, в думное дворянство из стольников – П.В. Бутурлину¹⁸, некоторые пожалования были сделаны и в следующем 1711 г., что показывает сохранение за Думой определенного авторитета.

С отменой местничества древность рода и знатность происхождения перестали играть прежнюю роль, однако в среде боярства они сохранили свое значение. С помощью родственных связей между родами крупные бояре обеспечивали свое положение в Думе, составляли замкнутую группу, не допускающую в свой состав новых людей. Этой группе была присуща определенная психология, традиции поведения, отношение к реформам. Все эти особенности боярской элиты позволяют рассматривать ее как единую социальную группу и более подробно изучать генеалогические связи внутри нее. Даже при выборочном просмотре источников видно, насколько тесными были родственные связи членов Боярской думы. Князья Прозоровские, первые в списках бояр, связаны родством с Голицыными, князья Черкасские – с Долгоруковыми, князья Хованские – с Салтыковыми, князья Ромодановские – с Нарышкиными, Салтыковыми, Шереметевыми и князьями Черкасскими через князей Пожарских¹⁹. Нарышкины являются родственниками царя, одновременно они связаны с Голицыными, Шереметевыми, Салтыковыми, а также Лыковыми и Трубецкими²⁰. Все эти нити родства образовывали как бы единый клубок связей между всеми боярскими родами, представленными в Думе.

Характеристика личного состава Думы была бы неполной без указания на изменение соотношения титулованной и нетитулованной знати. Как показал еще В.О. Ключевский в своем исследовании о Боярской думе, соотношение титулованной и нетитулованной знати в ней изменялось на протяжении XVII в., причем количество представителей последней увеличивалось²¹. Это явление было вызвано процессом укрепления самодержавной власти и становлением абсолютизма, а также бюрократизацией государственного аппарата. Если в 1701 г. боярский список насчитывает всего 53 члена Боярской думы, из которых бояре составляют 35 человек, то к 1713 г. общее число членов Думы падает до 29 человек, из которых бояре составляют 17²².

Для изучения отношения Петра к Боярской думе и отдельным входившим в нее боярам интерес представляет обращение к письмам царя, а также запискам современников, как русских, так и иностранцев. Показательна при этом уже интенсивность переписки его с отдельными боярами в 1710 – 1711 гг. Она была крайне незначительной как по числу писем, так и по степени важности их содержания. Из членов Думы письма царя получали только семь человек – П.И. Прозоровский, М.А. Черкасский, Б.И. Прозоровский, Т.Н. Стрешнев, Б.А. Голицын, П.С. Салтыков, И.А. Мусин-Пушкин²³.

Косвенным свидетельством падения авторитета боярства могут служить также записки иностранцев. Боярство представляется иностранцам наблюдателям единой реакционной массой, противостоящей великому царю²⁴. Восхищаясь личностью Петра, Вебер и Перри прямо противопоставляют царя его окружению. Вебер пишет, например, что царь «имеет очень ленивых и из-под палки действующих учеников»²⁵.

Ценную информацию об отношении старой боярской аристократии к петровским преобразованиям находим в книге англичанина Дж. Перри. Он прямо отмечает противодействие бояр «новым мероприятиям»²⁶, начатым царем, отмечая, в частности, что «знать сопротивлялась расширению контактов с Западом, имевшему следствием посылку их детей на учебу за границу.

¹⁸ Медушевский А.Н. Боярские списки первой четверти XVIII в. // Археографический ежегодник за 1981 г. – М., 1982. – С. 132.

¹⁹ Ключевский В.О. Боярская дума древней Руси. – М., 1991. – С. 357.

²⁰ Там же. С. 358.

²¹ Там же. С. 359.

²² Медушевский А.Н. Боярские списки первой четверти XVIII в. // Археографический ежегодник за 1981 г. – М., 1982. – С. 123.

²³ Там же. С. 134.

²⁴ См.: Вебер Ф. Записки. – М., 1975. – С. 67–85; Перри Д. Состояние России при нынешнем царе. – Л., 1986 – С. 46–51.

²⁵ Перри Д. Состояние России при нынешнем царе. – Л., 1986. – С. 58.

²⁶ Там же. С. 61.

В основе этого неприятия лежали как религиозные, так и политические соображения»²⁷. Все эти наблюдения привели Перри к весьма пессимистическому выводу. «Можно, – говорит он, – сказать с достоверностью, что если нынешний царь умрет прежде, чем большая часть его старых бояр отправится на тот свет, то большая часть всего того, чем он пытался преобразовать свою страну, переправится в старую прежнюю форму»²⁸.

О. Плейер в донесении о государственном управлении в Московии также пишет о боярстве, что «большинство их, бывшее прежде в великих чинах, должностях и милостях, и вместе с тем в знатном почете, очень хорошо знает, что теперь у него меньше стало и значения, и почета и чинов, да и всего состояния, благодаря этому любимцу» (А.Д. Меншикову)²⁹.

Не только современники, но и ближайшие потомки свидетельствовали о падении влияния и престижа боярской аристократии в это время, отмечали недовольство части боярства проводимыми преобразованиями, отодвигавшими их на второй план. Историк и общественный деятель екатерининского времени, потомок знатного рода князь М.М. Щербатов, получавший информацию о петровской эпохе от очевидцев, оставил немало свидетельств недовольства боярской аристократии сословной политикой Петра. Отражая настроения этих социальных кругов, Щербатов выступал с защитой допетровских порядков и идеализацией их сословного строя. Он порицал замену Петром принципа знатности принципом выслуги, когда стали не «роды почтенны, а чины и заслуги»³⁰.

К началу XVIII в. наступил серьезный кризис института Боярской думы. Происходило усиление бюрократизации, которое выразилось, с одной стороны, в увеличении среди членов думы представителей неродовитой бюрократии, выдвинутых в силу преобладания при Петре I принципа личной выслуги над принципом знатности, а с другой стороны, в образовании постоянно действующего судебного института Боярской думы – Расправной палаты³¹. Однако эти тенденции не следует преувеличивать: до конца XVII в. в Боярской думе преобладала титулованная и старомосковская знать, а так же родственники царя и царицы и, наконец, фавориты. Ни выслужившиеся приказные, ни выдвинутые из неродовитых дворян никогда не составляли в Думе сколько-нибудь значительную часть и не олицетворяли новое качество Думы³².

Иерархия правящей верхушки всегда находилась в состоянии определенных изменений. Основная тенденция при этом состояла в размывании самого высшего, наиболее родовитого княжеско-боярского слоя, подъема менее знатных и родовитых элементов за счет роста экономического благосостояния и политической карьеры. Эту тенденцию отмечал для второй половины XVII в. еще Г.К. Котошихин: «Прежние большие роды князей и бояр многие без остатку миновались», – констатировал он³³. В его время к наиболее видным и знатным принадлежали следующие боярские фамилии: князья Черкасские, Воротынские, Трубецкие, Голицыны, Хованские, Морозовы, Шереметевы, Одоевские, Пронские, Шеины, Салтыковы, Ренины, Прозоровские, Буйносовы, Хилковы и Урусовы. На следующую ступень социальной иерархии Котошихин поместил «роды менши тех, которые бывают и в окольных и в боярах: князей Куракиных, князей Долгоруковых, Бутурлиных, князей Ромодановских, князей Пожарских, князей Волконских, князей Лобановых, Стрешневых, князей Борятинских, Милославских, Сукиных, Пушкиных, Измайловых, Плещеевых, Львовых. Роды ж, которые бывают в думных дворянах и в окольных и из честных родов и из средних, и из дворян: и те роды больше тое чести не доходят. Есть потом и иные многие добрые и высокие роды, только еще в честь не пришли, за причиною и за недослужением»³⁴.

Рассматривая этот состав элиты с точки зрения изменений, произошедших к началу петровской эпохи, можно заметить, что тенденция к размыванию высшего слоя усилилась, поскольку многие из представителей знатных аристократических фамилий, приняв сторону царевны Софьи

²⁷ Перри Д. Состояние России при нынешнем царе. – Л., 1986. – С. 62.

²⁸ Там же. С. 129.

²⁹ Плейер О. О нынешнем состоянии государственного управления в Московии. – М., 1974. – С. 13.

³⁰ Щербатов М.М. О повреждении нравов в России – СПб., 1994. – С. 36.

³¹ Ключевский В.О. Боярская дума Древней Руси – М., 1991. – С. 391–393; Платонов С.Ф. Боярская дума – предшественница сената – М., 1987. – С. 476–481.

³² Востоков А.А. Боярские книги как материал для истории высшего русского служилого сословия //Материалы для истории русского дворянства – СПб., 1985. – С. 36.

³³ Котошихин Г.К. О России в царствование Алексея Михайловича. – СПб., 1906. – С. 131.

³⁴ Там же. С. 137.

в известном династическом конфликте, оказались отодвинутыми на задний план. Однако, несомненно, и то, что представители боярской аристократии сохраняли за собой огромный земельный фонд, а также крестьянские дворы, с чем было связано их значительное экономическое могущество. Среди них назовем М.А. Черкасского – владельца 1706 крестьянских дворов, Б.А. Голицына – 1669, П.И. Хованского с сыном – 156, Б.П. Шереметева – 519, В.П. Шереметева – 519, М.Ю. Одоевского – 635, Ю.Ю. Одоевского – 1622, А.П. Салтыкова с сыном – 1006, П.С. Салтыкова – 334, В.Ф. Салтыкова – 1496, Ю.Я. Хилкова – 318, А.П. Салтыкова с братом – 1132, П.И. Прозоровского – 1066, И.И. Репнина – 1660. Князь Ю.С. Урусов имел 596 дворов, Б.И. Куракин – 1196, Я.Ф. Долгорукий – 519, И.И. Бутурлин – 285, Ф.В. Ромодановский с сыном – 1231, М.Г. Ромодановский – 1488, Я.И. Лобанов-Ростовский – 643, Т.Н. Стрешнев – 770, С.И. Милославский – 586, П.Л. Львов – 151, А.П. Измайлов – 221, И.А. Мусин-Пушкин – 817³⁵. Встречая в этом списке некоторых виднейших сподвижников Петра, мы можем отметить не только их принадлежность к знати, но и огромное богатство.

Процесс дальнейших структурных изменений в правящей элите начала петровского царствования идет постепенно и потому неприметно для современников. Тем не менее, существует ценный источник, который в какой-то мере может заполнить этот пробел. Это список руководящих лиц, которым было предложено перенести место своего жительства в новую столицу – Петербург в связи с переводом туда центральной администрации³⁶. Во исполнение именного указа царя от 1712 г. в Сенате был подготовлен персональный список этих лиц, расположенных по мере убывания их значимости и степени реальной власти и влияния на ход дел. Именно в силу этой своей особенности документ и позволяет судить о новых явлениях в структуре правящих верхов. Составлен он по стереотипу боярского списка, даже с указанием числа дворов каждого владельца. Источником этих сведений послужили данные Поместного приказа, о чем есть прямое указание в документе. В традиционную чиновную иерархию прежнего времени включаются новые чины, введенные в ходе преобразований. Еще более показательным в этом отношении является тот факт, что возглавляют этот список не члены Боярской думы, как было принято ранее, а члены созданного в 1711 г. Сената. К их числу относятся тайный советник, кригс-комиссар князь Я.Ф. Долгорукий, тайный советник граф И.А. Мусин-Пушкин с детьми, тайный советник П.А. Стрешнев с сыном, князь П.А. Голицын с детьми, князь М.В. Долгорукий с сыном, Г.А. Племянников, князь Г.И. Волконский с детьми, М.М. Самарин, В.А. Опухтин, обер-секретарь А.Я. Щукин³⁷. А уже за ними следуют оттесненные на второй план бояре высшего ранга. Налицо нарушение старой субординации, основанной на принципе родовитости, являвшемся основополагающим для всех учетных документов традиционного типа.

Современники петровских преобразований довольно четко выделяют новую правящую верхушку. В приложении к донесению О. Плейера находим информацию о том, как наблюдательный современник представлял себе иерархию высших сановников государства (1710 г.). В составе высшей администрации (губернаторы) названы: генерал-губернатор Т.Н. Стрешнев (Москва), князь А.Д. Меншиков (Петербург), боярин П.С. Салтыков (Смоленск), князь Д.М. Голицын (Украина), Ф.М. Апраксин (Приазовье), его брат Н.М. Апраксин (Казань, Астрахань), князь Черкасский (Сибирь), князь П.А. Голицын (Архангельск)³⁸. Состав Тайного совета: князь М.П. Гагарин, Т.Н. Стрешнев, И.И. Бутурлин, боярин И.А. Мусин-Пушкин, подконюший Ю.С. Нелединский, князь Ф.Ю. Ромодановский, боярин С.А. Головин, А.А. Курбатов³⁹. В Государственном совете (Ближняя государственная канцелярия) заседают: царь, великий канцлер граф Г.И. Головкин, вице-канцлер П.Н. Шафиров, боярин Н.М. Зотов⁴⁰. Тайный военный совет составляют царь, А.Д. Меншиков, фельдмаршал Б.П. Шереметев, боярин Ф.М. Апраксин, боярин Н.М. Зотов, канц-

³⁵ См.: Медушевский А. Н. Боярские списки первой четверти XVIII в. //Археографический ежегодник за 1981 г. – М., 1982 – С. 165; *он же*. Законодательство и делопроизводство:палеография официальных документов петровского времени. Т. 2 //История и палеография. – Л., 1983. – С. 287–301.

³⁶ Медушевский А. Н. Законодательство и делопроизводство:палеография официальных документов петровского времени. Т. 2 //История и палеография. – Л., 1983. – С. 298.

³⁷ Медушевский А. Н. Новые явления в социальной базе русского абсолютизма //Исследование по источниковедению истории СССР дооктябрьского периода. – М., 1987. – С. 73.

³⁸ Плейер О. О нынешнем состоянии государственного управления в Московии. – М., 1974. – С. 13.

³⁹ Там же. С. 14.

⁴⁰ Там же. С. 13.

лер Г.И. Головкин, и П.П. Шафиров⁴¹. Таким образом, происходит активное преобразование прежних структур в новые, привлечение в них новых людей, достигающих высокого статуса, престижа и благосостояния.

Наиболее быстро шел процесс продвижения новых людей в высшие эшелоны власти через военную службу, поскольку критерий профессионализма играл здесь особенно важную роль. Отмена местничества в 1682 г. означала слом части перегородок между разными категориями служилых людей и имела своей непосредственной причиной стремление повысить профессионализм военного командования, выведя его из сферы замкнутой боярской касты. В первые годы Северной войны необходимость в обновлении командного состава русской армии стала очевидна для Петра. В этом отношении им принимались самые решительные меры. Взятие в плен боярвоеначальников под Нарвой некоторые иностранцы называли даже иронически полезным для русского войска. «Карл XII, – пишет, например, К.Г. Фоккеродт, – оказал тем Петру I большую и существенную услугу, сняв у него, таким образом, с шеи большую часть старых несведущих генералов и подав ему повод снабдить свое войско более способными начальниками и привести его в гораздо лучшее состояние»⁴².

Разработанная в 1712 г. Ведомость штатов армии отражает существовавшую на практике систему чиновного деления армии, число военнослужащих, соотношение русских и иностранных специалистов, материальное обеспечение полков, указывает сумму средств, отпускаемых на выплату жалования с разбивкой по чинам⁴³. Все эти данные в их совокупности позволяют представить положение в армии различных социальных слоев. Данные о чинах по трем параметрам (число, должность и жалование) позволяют установить место высшего офицерства в армии и рассматривать его как важный компонент правящей элиты. Обращает на себя значительное внимание дифференциация в социальном и имущественном положении состава армии, с резким перепадом крайних позиций. Высшее офицерство Генерального штаба было поставлено в привилегированное положение по отношению к низшему офицерскому составу, не говоря уже о рядовых. Характерна разница в окладах – от 2–7 тыс. руб. у высших чинов и до 15–20 руб. в год у низших служащих (писарей и др.)⁴⁴. Отметим, что разрыв в окладах крайних групп в армии был значительно больше сходного разрыва окладов чиновников в системе госаппарата.

Источники отражают также более привилегированное положение иностранных служащих в армии и госаппарате. Занимая, как правило, второе место после русских служащих того же чина, они получали более высокое жалование, иногда вдвое. Данные петровской военной таблицы дополняются конкретными сведениями о персональном составе генералитета и его денежных окладах. Высшую ступень иерархии чинов Генерального штаба занимают генералы-фельдмаршалы А.Д. Меншиков и Б.П. Шереметев, оклады которых составляли 7 тыс. руб. в год⁴⁵. Назначение таких высших окладов представителям как военной, так и гражданской администрации проводилось только по личным указаниям Петра. Затем шли полные генералы, генерал-лейтенанты, генерал-майоры и бригадиры, оклады которых колебались от 2 тыс. до 200 руб.⁴⁶. Именно поэтому в армии петровского времени всего быстрее проявляется общая тенденция создания новой иерархии чинов и формирование такого социального слоя, для которого основным источником содержания является уже не владение поместьями, а государственное жалование.

Стремясь превратить дворянство в более открытый класс, Петр в Табели о рангах связал во едино такие параметры, как происхождение, ранг и статус служилого человека в обществе. Реализация этих принципов на практике выражалась в ослаблении позиций крупной боярской аристократии как особого и однородного социального слоя, потерявшего монополию на власть, расширении представительства высшего и среднего дворянства в эшелонах власти, систематическом привлечении иностранцев к военным, гражданским и дипломатическим мероприятиям.

Мировая история знает три основных способа социальной мобильности – служба, установление родственных уз с реальными носителями власти, экономическое влияние (частный вари-

⁴¹ Плейер О.О. о нынешнем состоянии государственного управления в Московии. – М., 1974. – С. 17.

⁴² Фоккеродт И.Г. Россия при Петре Великом. – М., 2000. – С. 43.

⁴³ Писарькова Л.Ф. Российская бюрократия в эпоху Петра I // Отечественная история. – 2004. – № 2. – С. 14.

⁴⁴ Там же. С. 19.

⁴⁵ Троицкий С.М. Русский абсолютизм и дворянство XVIII в.: Формирование бюрократии. – М., 1974. – С. 216.

⁴⁶ Там же. С. 215.

ант – покупка должностей или коррупция). В петровскую эпоху все они имеют место. Каковы же были пути и способы продвижения вверх? К их числу относились выслуга, выгодная женитьба, фавор у царя. Не располагая наследственными владениями, представители высшей администрации, выдвинувшиеся из незнатных людей одним из указанных способов, активно стремились к их приобретению, что открывало для них пути интеграции в правящий класс землевладельцев. Выражением этой тенденции предстает деятельность А.Д. Меншикова, в документах которого отражены различные способы приобретения и эксплуатации огромных земельных владений с крестьянами⁴⁷. Царские пожалования, скупка вотчин, а также торговля являлись главными источниками его фантастического обогащения. Крупным землевладельцем предстает из документов и Я. В. Брюс. Документирован факт продажи им части «выслуженных своих вотчин»⁴⁸ в Брянском уезде с «крестьянскими и бобыльскими дворами, с задворными и деловыми людьми и со всеми их крестьянскими животы и с пашнею и с лесы и с санными покосами и со всеми угодыями по писцовым и по откупным книгам» за 6 тысяч рублей, что по тем временам составляло огромную сумму⁴⁹. Известно и о приобретении вотчин вице-канцлером коллегии иностранных дел бароном П. П. Шафировым.

Анализ состава, родственных уз и карьеры генералитета – правящей элиты петровского и послепетровского времени (включавшей четыре высших чина Табели) позволил современным исследователям констатировать ее общую преемственность по отношению к предшествующему периоду⁵⁰. Более 2/3 состава русских членов генералитета оказались (в той или иной степени родства) выходцами из высшего служилого класса предшествующего периода, а их родители уже тогда занимали высшие посты в гражданском, военном или дипломатическом ведомствах⁵¹. Данные наблюдения подтверждаются анализом персонального состава ближайшего окружения царя-реформатора (например, по его переписке), в котором было много выходцев из аристократических фамилий.

Имущественные приобретения представителей новой знати дополнялись расширением выгодных родственных связей. Об этом наглядно свидетельствует пример барона П.П. Шафирова, вице-канцлера коллегии иностранных дел, стремившегося укрепить свой новый статус родственными узами со старой боярской аристократией. Через сына и дочерей он породнился со старинными фамилиями Хованских, Салтыковых, Долгоруких, Головиных, Гагариных, Измайловых⁵².

Наконец, исследование генеалогических связей членов генералитета показывает, что практически все его представители находились в разных степенях родства друг с другом, а проникновение туда новых людей со стороны было скорее исключением, чем правилом.

Таким образом, петровские реформы сказались самым существенным образом на истории правящей элиты. Можно утверждать, что в конце XVII начале XVIII вв. в этой истории наступает новая веха. Несомненно, к началу петровского периода стали заметны деструктивные моменты в существовании элиты. Петровская реформа административного управления России имела два основных направления: изменение системы центральных и местных учреждений, с одной стороны, структуры и численности состава аппарата управления (бюрократии) – с другой⁵³. Общим итогом реформы стал переход от патриархальной или в значительной мере патримониальной приказной администрации традиционного типа к новой, более рациональной системе учреждений, перегруппировка чиновничества и формирование на этой основе бюрократии нового типа.

Литература

1. Акишин М.О. Российский абсолютизм и управление Сибири XVIII в.: структура и состав государственного аппарата [Текст] / М.О. Акишин. – М., 2003. – 359 с.
2. Алексеева Е.В. Использование европейского опыта управления государством при Петре I [Текст] / Е.В.Алексеева // Вопросы истории. – 2006. – № 2. – С. 15 – 31.

⁴⁷ Троицкий С. М. Русский абсолютизм и дворянство XVIII в.: Формирование бюрократии. – М., 1974. – С. 215.

⁴⁸ Там же. С. 360.

⁴⁹ Там же. С. 361.

⁵⁰ Медушевский А.Н. Табель о рангах и социальная мобильность правящего класса России XVIII в. // Вести архивиста. – 1993. – № 4-5. – С. 65–68.

⁵¹ Письма и бумаги императора Петра Великого. Т. 12. – М., 1975. – С. 76.

⁵² Медушевский А. Н. Боярские списки первой четверти XVIII в. // Археографический ежегодник за 1981 г. – М., 1982. – С.161.

⁵³ Медушевский А.Н. Реформы Петра I и судьбы России. М., 1994 – С. 316.

3. *Анисимов Е.В.* «Шведская модель» с «русской особенностью» [Текст] / Е. В. Анисимов // Звезда. – 1995. – № 1. – С. 139–152.
4. *Анисимов В.Е.* Время петровских реформ XVIII в., I четверть [Текст] / В. Е. Анисимов. – Л., 1989. – 450 с.
5. *Анисимов Е.В.* Государственные преобразования и самодержавие Петра Великого в первой четверти XVIII в. [Текст] / Е. В. Анисимов. – СПб., 1997. – 198 с.
6. *Ашин Г.К.* Правящие элиты и общество [Текст] / Г.К. Ашин // Свободная мысль. – 1993. – № 7. – С. 34–45.
7. *Берхгольц Ф.* Дневник камер-юнкера [Текст] / Ф. Берхгольц. – М., 2000. – 436 с.
8. *Вебер Ф.* Записки [Текст] / Ф. Вебер. – М., 1975. – 79 с.
9. *Востоков А.А.* Боярские книги как материал для истории высшего русского служилого сословия [Текст] // Материалы для истории русского дворянства. – СПб., 1985. – 312 с.
10. *Градовский А.Д.* Высшая администрация в России и генерал-прокуроры [Текст] / А.Д. Градовский. – СПб., 1989. – 257 с.
11. *Демидова Н.Ф.* Служилая бюрократия в России XVII в. и ее роль в формировании абсолютизма [Текст] / Н.Ф. Демидова. – М., 1987. – 367 с.
12. Доклады и приговоры правительствующего сената в царствование Петра великого [Текст] / сост. В.В. Шелохаев, Д.И. Олейников, С.С. Секеринский. – М., 1976. – 739 с.
13. *Ерошкин И.П.* Крепостническое самодержавие и его политические институты [Текст] / И.П. Ерошкин. – М., 1981. – 252 с.
14. *Зайончковский, П.А.* Правящий аппарат самодержавия России в XIX в. [Текст] / П.А. Зайончковский. – М., 1978. – 288 с.
15. *Каменский А.Б.* От Петра I до Павла I: реформы в России XVIII века (опыт целостного анализа) [Текст] / А.Б. Каменский. – М., 2001. – 567 с.
16. *Ключевский В.О.* Русская история. Полный курс лекций. В 3 т. Т. 3 [Текст] / В.О. Ключевский. – М., 2002. – 592 с.
17. *Ключевский В.О.* Боярская дума древней Руси [Текст] / В. О. Ключевский. – М., 1991. – 570 с.
18. *Князьков С.С.* Очерки из истории Петра Великого и его времени [Текст] / С.С. Князьков – М., 1991. – 356 с.
19. *Котошихин Г.К.* О России в царствование Алексея Михайловича [Текст] / Г.К. Котошихин. – СПб, 1906. – 196 с.
20. *Кошелева О.Е.* Боярство в начальный период зарождения абсолютизма в России (1645–1682) [Текст] / О.Е. Кошелева. – М., 1987. – 67 с.
21. *Медушевский А.Н.* Административные реформы в России XVIII – XIX вв. в сравнительно-исторической перспективе [Текст] / А.Н. Медушевский. – М., 1990. – С. 30–43.
22. *Медушевский А.Н.* Петровская реформа государственного аппарата: цели, проведение, результаты [Текст] / А.Н. Медушевский // Реформы второй половины XVII–XX вв.: подготовка, проведение, результаты. – М., 1989. – 316 с.
23. *Медушевский А.Н.* Утверждение абсолютизма в России [Текст] / А.Н. Медушевский. – М., 1984. – 467 с.
24. *Медушевский А.Н.* Реформы Петра Великого в сравнительно-исторической ретроспективе [Текст] / А.Н. Медушевский // Вести высшей школы. – 1990. – № 2–3. – С. 48–81.
25. *Медушевский А.Н.* Реформы Петра I и судьбы России [Текст] / А. Н. Медушевский. – М., 1994. – 467 с.
26. *Медушевский А.Н.* Государственный строй России периода феодализма [Текст] / А.Н. Медушевский. – М., 1989. – 367 с.
27. *Медушевский А.Н.* Боярские списки первой четверти XVIII в. [Текст] / А.Н. Медушевский. // Археографический ежегодник за 1981 г. – М., 1982. – 57 с.
28. *Медушевский А.Н.* Табель о рангах как предмет сравнительно-исторического исследования [Текст] / А.Н. Медушевский // Исследования по источниковедению истории СССР дооктябрьского периода. – М., 1991. – 276 с.
29. *Медушевский А.Н.* Новые явления в социальной базе русского абсолютизма [Текст] / А.Н. Медушевский // Исследования по источниковедению истории СССР дооктябрьского периода. – М., 1991. – 276 с.

30. Медушевский А.Н. Законодательство и делопроизводство: палеография официальных документов петровского времени. В 4 т. Т. 2 [Текст] / А.Н. Медушевский // История и палеография. – Л., 1993. – 397 с.
31. Медушевский А.Н. Общество и государство в России [Текст] / А.Н. Медушевский // Вестник Московского университета. – 1993. – № 4. – С. 15–30.
32. Медушевский А.Н. Табель о рангах и социальная мобильность правящего класса России XVIII в. [Текст] // Вести архивиста. – 1993. – № 4–5. – С. 65–68.
33. Писарькова Л.Ф. Российская бюрократия в эпоху Петра I [Текст] / Л.Ф. Писарькова // Отечественная история. – 2004. – № 1. – С. 18–42.
34. Писарькова Л.Ф. Российская бюрократия в эпоху Петра I [Текст] / Л.Ф. Писарькова // Отечественная история. – 2004. – № 2. – С. 3–19.
35. Пери Д. Состояние России при нынешнем царе [Текст] / Д. Пери. – СПб., 1976. – 196 с.
36. Платонов С.Ф. Боярская дума – предшественница Сената [Текст] / С.Ф. Платонов. – М., 1987. – 548 с.
37. Плейер О. О нынешнем состоянии государственного управления в Московии [Текст] / О. Плейер. – М., 1974. – 21 с.
38. Правящая элита русского государства IX – XVIII вв.: Очерки истории. [Текст] – СПб., 2006. – 548 с.
39. Реформы Петра I [Текст] / Сборник документов. Сост. В.И. Лебедев. – М., 1937. – 379 с.
40. Стешенко Л.А. Государственный строй России в первой четверти XVIII в. [Текст] / Л.А. Стешенко, К.А. Сафроненко. – М., 1973. – 367 с.
41. Троицкий С.М. Русский абсолютизм и дворянство XVIII в.: Формирование бюрократии [Текст] / С.М. Троицкий. – М., 1974. – 395 с.
42. Федосова Э.П. Из истории российской государственности. (Шведский опыт). Россия и мировая цивилизация [Текст] / Э.П. Федосова. – М., 2000. – 467 с.
43. Фоккеродот И.Г. Россия при Петре Великом [Текст] / И.Г. Фоккеродот. – М., 2000. – 124 с.
44. Чичерин Б.Н. Опыты по истории русского права [Текст] / Б.Н. Чичерин. – М., 2000. – 189 с.
45. Щербатов М.М. О повреждении нравов в России [Текст] / М.М. Щербатов. – СПб., 1994. – 54 с.

УДК 323.3(470)

«РАСКОЛ» В ПРАВЯЩЕЙ ПОЛИТИЧЕСКОЙ ЭЛИТЕ СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

А.О. Шуликов

Камчатский государственный технический университет, Петропавловск-Камчатский

В статье рассмотрены основные точки зрения на происходящие тенденции в политической элите на современном этапе развития общества РФ.

Целый ряд успешных мировых трансформаций был следствием распада старого правящего класса, выделения из него прагматиков, которые шли на союз с антисистемной оппозицией.

Иногда представители старого режима становились инициаторами демократической трансформации государства. Опыт демократических изменений за последние 50 лет (прежде всего, в Латинской Америке, Испании и Южной Африке) сформировал убеждение, что самым удачным сценарием демократического транзита является договоренности между прагматиками и оппозицией. Не без влияния этого убеждения надежда на раскол российской элиты и возможность нашего собственного «пакта» («круглого стола») стала мантрой российской либеральной оппозиции [1].

Отдельные внешние признаки демонстрируют, что сплоченность в правящей элите и её партии «Единая Россия» становится фикцией.

Одним из главных признаков политологи называют дело экс-министра обороны А. Сердюкова. При этом подчеркивается не сам факт уголовного дела, а его публичный характер. Так как,

по мнению В. Хомякова: «Как ни прискорбно это констатировать, расследования, затрагивающие высокопоставленных лиц в России без «отмашки» не начинаются». Так как за А. Сердюкова публично вступился премьер-министр Д. Медведев, то из этого многие эксперты делают вывод, что российская бюрократия не заинтересована в «деле Сердюкова» [2]. Поэтому возникает вопрос, кто выступил инициатором данного процесса.

Большинство политологов уверено, что в демонстративном объявлении «войны коррупции» заинтересованы, прежде всего, силовики и их союзники из консервативно-националистического лагеря: не потому, что они морально чище остальной элиты, а потому, что это усилит их власть и влияние [2].

Об этом свидетельствуют и споры о том, что делать с экономикой (в очередной раз обострившийся конфликт между государственниками и системными либералами), с пенсионной системой (где против предложенной реформы консолидировано выступили министерство финансов, министерство экономического развития, ЦБ РФ и др.), неожиданно критическое отношение ряда министров к «закону Д. Яковлева». С критикой данного закона выступили глава МИД С. Лавров, министр финансов А. Силуанов, вице-премьер О. Голодец, министр образования Д. Ливанов, спикер СФ В. Матвиенко.

Начало 2013 г. ознаменовалось чередой скандалов о бизнесе и собственности за рубежом ряда депутатов Государственной Думы, в том числе и от «партии власти».

Также ряд специалистов считает, что к обострению противоречий внутри политических элит может привести президентский законопроект, повышающий предельный возраст для чиновников до 70 лет, так как он закрывает путь на высшие посты большому количеству чиновников.

Добавим к этому и ожесточенную борьбу кланов за ресурсы. Наконец, очевидно, что репрессивный авторитаризм вызывает недовольство олигархии и системных либералов, которые всеми силами сопротивляются возвышению силовой бюрократии. Дальнейшее скатывание России к репрессиям, а, следовательно, и неизбежное закрытие страны означает, что «несиловая» часть режима потеряет не только возможность сидеть «на двух стульях» — служить Кремлю и претендовать на либеральный имидж, но и потеряет свою международную роль, т. е. не будет востребована в качестве посредника между Кремлем и Западом [1].

Но свидетельствует ли перечисленное о приближающемся расколе правящего класса?

Полагать, что внутри российской элиты хоть один день царили мир и согласие, было бы наивно. Борьба имманентна любой системе.

Брожение, бурчание, недовольство и даже участие в демонстрациях – это еще не признак готовности части правящей элиты противопоставить себя В. Путину и другой части элиты. Раскол правящего класса в авторитарных странах находил отражение в открытом выходе недовольных группировок на сцену со своей программой и их обращением к обществу. При этом важно, что раскол правящих классов всегда происходил на фоне (либо был результатом) массового общественного недовольства, начинающегося паралича власти и появления радикальной оппозиции вне рамок режима. Все реформаторы, вышедшие из недр старого режима, поднялись на волне общественного подъема. Но в настоящее время, рассматривая представителей кремлевской элиты, трудно предположить, что кто-то из ее представителей мог бы вынашивать фрондерские замыслы. Вся кадровая политика В. Путина долгое время была направлена на то, что бы «выдавить» из своего окружения более или менее ярких лидеров.

Как показывает современная российская история, власть первого президента Б. Ельцина резко ослабла, когда он позволил вывести на публику олигархические выяснения отношений за «Связьинвест» ключевым факторам политики. Поэтому, по мнению ряда экспертов, основной опасностью для В. Путина является не оппозиция, а то, что противоборствующие элиты начнут договариваться друг с другом помимо него.

Для того чтобы раскол российской элиты стал толчком к трансформации, нужны как минимум две предпосылки. Во-первых, готовность прагматиков пойти наперекор своим интересам и поддержать правовое государство, что означает их готовность потерять власть. Во-вторых, существование структурированной влиятельной оппозиции вне системы [1].

Если нет хотя бы одного из этих условий, раскол российской элиты неизбежно приведет к верхушечному перевороту. Наиболее вероятна попытка части правящей элиты сохранить власть через переход к милитаристско-изоляционистской диктатуре. Этот сценарий имеет больше шансов и в силу наличия отмобилизованной традиционалистской базы, и потому что Россия уже

движется в репрессивном направлении, и потому что мягкий авторитаризм больше не в силах обеспечить власть правящей верхушки. Этот сценарий был бы естественным завершением постройки, которую начал воздвигать В. Путин – но уже без него.

Насколько вероятен переворот либералов? Их деятельность за последнее время показывает, что нет оснований надеяться, что в случае политического и общественного кризиса они вдруг решат бороться за переход к правовому государству. Их действия и риторика свидетельствуют о том, что даже та часть либералов, которая демонстрирует антирежимное (критическое по отношению к В. Путину) поведение, вряд ли готова к антисистемному поведению. Да и зачем, если они еще могут устроиться в рамках новой архитектуры власти (уже при новом лидере), при котором они всегда находили свою роль. А вот антисистемность грозит им непредсказуемыми последствиями.

Из вышеприведенного можно сделать вывод, что не стоит надеяться на скорый раскол российской элиты, либо на то, что он облегчит выход России из самодержавия. Как и в случае с уходом В. Путина, раскол скорее всего может привести к новой форме персоналистской власти [1].

Литература

1. *Швецова Л.* Агония. Стоит ли надеяться на раскол элиты? Ежедневный журнал [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ej.ru/?a=note&id=12645>.
2. *Кречетков А.* Интервью Медведева показало раскол элит. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.bbc.co.uk/russian/russia/2012/12/121207_medvedev_serdyukov_defence.shtml.

**Секция 7. ПРОЦЕССЫ УПРАВЛЕНИЯ И УСТОЙЧИВОСТЬ
СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ**

УДК 338.486

**МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР В ТУРИСТСКОМ БИЗНЕСЕ**

Э.А. Алиева

Астраханский государственный технический университет, Астрахань

В данной статье проанализированы существующие методы оценки конкурентоспособности предпринимательских структур в сфере туристского бизнеса, а также приведен пример анализа астраханских турфирм по описываемым методам.

В связи с диверсификацией туристского продукта и, как следствие, постоянно увеличивающимся потоком туристов в мире, туризм и рекреация являются одними из основных двигателей социально-экономического развития в постиндустриальном обществе. Миллионы туристов ежегодно отдыхают на песчаных пляжах Турции, покоряют Эверест, спускаются в пещеры в горах Черногории. Чтобы удовлетворить нужды путешественников на месте предполагаемого отдыха, свои услуги по организации размещения, питания, проезда и аттракции предлагают множество туристских агентств, функционирующих по всей России.

По данным Астраханьстата в 2011 году на территории Астраханской области осуществляло деятельность 173 турфирмы [1]. Учитывая схожесть туристского продукта по набору предлагаемых услуг, они должны показать экономическое, техническое или организационное превосходство над аналогичным товаром конкурента, чтобы привлечь потенциальных потребителей и выжить в конкурентной борьбе на рынке. Факторами превосходства туристской фирмы могут выступать технология, квалификация персонала, качество, дополнительные услуги, политика сбыта и т.п., что составляет основу конкурентных преимуществ предпринимательских структур [2].

Конкурентоспособность – это уровень преимущества или отставания фирмы, предприятия, организации по отношению к другим участникам-конкурентам на рынке внутри страны и за ее пределами [3]. Решение проблемы обеспечения и повышения конкурентоспособности предприятия методологически неразрывно связано с ее оценкой, позволяющей выявить проблемы существующие в этой сфере.

В настоящее время существует множество методов и подходов к оценке конкурентоспособности предпринимательских структур и, в частности – в туристском бизнесе. Анализ источников по исследуемой теме показал, что, несмотря на всестороннюю разработку проблемы конкурентоспособности, единого подхода к ее оценке не разработано [4–7]. Авторы предлагают классифицировать имеющиеся в теоретической литературе на аналитические и графические [8], объективные и субъективные, качественные и количественные [9–13].

К аналитическим методам относятся:

а) объективные качественные (пятифакторная модель, цепочка ценностей М. Портера, SWOT-анализ, STEP-анализ);

б) объективные количественные (дифференциальные, комплексные расчетные методы, интегральный (индексный) метод оценки, балльный метод оценки, метод на основе расчета рыночной доли);

в) субъективные количественные (метод экспертных оценок – оценка конкурентной силы компании по методике А.А. Томпсон и А.Дж. Стрикленда III, метод, основанный на теории эффективной конкуренции).

К графическим методам следует отнести:

а) объективные качественные («ромб»);

б) субъективные качественные (матричные методы BCG, GE / McKinsey, ADL);

в) объективные количественные (дифференциальные, комплексные расчетно-графические методы);

г) субъективные количественные (методы экспертных оценок – метод «профиля требований», многоугольник конкурентоспособности).

Помимо указанных, в литературе можно встретить математические методы [14]. Однако их использование может быть затруднительно в силу недостаточности исходных данных

Для демонстрации практического применения различных методов оценки конкурентоспособности, автором были проанализированы две туристские фирмы г. Астрахани – Общество с ограниченной ответственностью «Цезарь» и его географический конкурент Общество с ограниченной ответственностью «Астринтур».

Для оценки были использованы графические и аналитические методы, а именно метод построения многоугольника конкурентоспособности и балльный метод оценки. Выбор методов оценки конкурентоспособности указанных турагентов обоснован тем, что в регионе не проводятся маркетинговые исследования для определения доли рынка. Такие исследования являются достаточно трудо- и затратноёмкими, что обусловлено наличием турфирм, зарегистрированных на индивидуальных предпринимателей, которые не обязаны в соответствии с законодательством предоставлять отчетность в статистические органы и, следовательно, определить их рыночную долю на рынке туристских услуг. В результате проведенных опросов также были выявлены искажения статистической отчетности в результате предоставления недостоверных данных самими субъектами туристского бизнеса.

В этой связи были выделены и систематизированы факторы, которые, по мнению автора, наиболее полно характеризуют конкурентоспособность анализируемых турфирм:

- местоположение офиса предприятия (относительно центра города, тип здания, наличие парковки, удобный подъезд и т.д.);
- проводимая рекламная кампания (наличие и разнообразие применяемых видов наружной рекламы, участие в выставках и т.д.);
- конкурентоспособность товара (уникальность предлагаемых турпродуктов, операторская деятельность на территории Астраханской области и др.);
- качество и набор услуг (основные и дополнительные услуги, соответствие качества предоставляемых услуг мировым стандартам);
- ценовая политика (диапазон цен, наличие сезонных скидок, предоставление рассрочки при оплате туров и т.д.);
- имидж предприятия (узнаваемость торговой марки, участие в благотворительных и иных акциях, сотрудничество с администрацией в рамках программы развития туризма в регионе и т.д.);
- ассортимент реализуемой продукции (разнообразие туристских направлений, наличие тематических туров, предложения для всех социальных групп населения);
- квалификация персонала (образование, манеры, наличие корпоративного стиля в компании и т.д.).

Указанные факторы послужили основой для оценки конкурентоспособности турфирм балльным методом (табл. 1). Преимущество балльного метода состоит в том, что он прост в расчетах, так как устраняет сложность количественного измерения качественных параметров. Данный метод широко используется для сравнительного межпроизводственного анализа, более значимого при разработке стратегии повышения конкурентоспособности на перспективу.

Таблица 1

Балльная оценка конкурентоспособности турфирм ООО «Цезарь» и ООО «Астринтур»

Показатель	Коэффициент весомости	ООО «Цезарь»		ООО «Астринтур»	
		баллы	взвешенная оценка	баллы	взвешенная оценка
Местоположение офиса предприятия	0,1	9	0,9	6	0,6
Проводимая рекламная кампания	0,05	10	0,5	5	0,25
Конкурентоспособность товара	0,05	10	0,5	9	0,45
Качество и набор услуг	0,15	10	1,5	10	1,5
Ценовая политика	0,15	10	1,5	10	1,5
Имидж предприятия	0,1	10	1	7	0,7
Ассортимент реализуемой продукции	0,2	10	2	8	1,6
Квалификация персонала	0,2	9	1,8	9	1,8
Итого:	1,0	74	9,7	68	8,4

На первом этапе оценки конкурентоспособности определяются параметры- факторы и устанавливается размерность шкалы по каждому параметру (в нашем случае выбрана 10- балльная шкала оценки). Затем эксперты по уровню востребованности потребителями каждого параметра определяют его коэффициент значимости (вес) и присваивают определенное количество баллов каждому фактору. По совокупности параметров конкурентоспособности с учетом их значимости рассчитывается средний балл по средней арифметической взвешенной:

$$B_{cp} = \sum_{i=1}^n \frac{X_i \cdot k_i}{n}, \quad (1)$$

где i – параметры конкурентоспособности; n – количество параметров конкурентоспособности; x – балл по параметрам конкурентоспособности продукции; k_i – коэффициент значимости параметра конкурентоспособности.

Средний балл, рассчитанный по формуле (1):

$$B_{cp} \text{ «Цезар»} = 9,7/8 = 1,21.$$

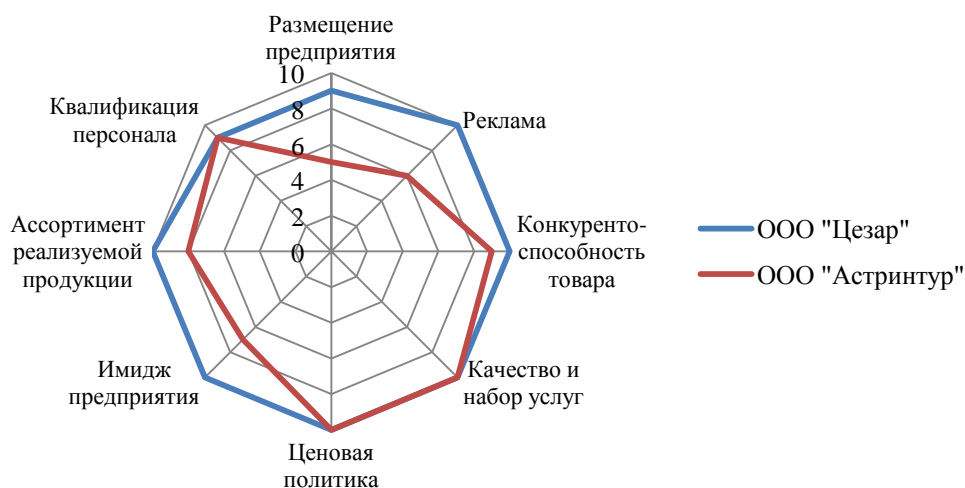
$$B_{cp} \text{ «Астринтур»} = 8,4/8 = 1,05.$$

Исходя из полученных данных, можно рассчитать относительный показатель конкурентоспособности (KC) фирмы по сравнению с наиболее сильным конкурентом:

$$KC = 1,21/1,05 = 1,15.$$

Следовательно, можно сделать вывод, что конкурентоспособность фирмы «Цезар» выше конкурентоспособности фирмы «Астринтур» в 1,15 раза.

Метод построения многоугольника конкурентоспособности. Построение многоугольника конкурентоспособности основывается на данных метода балльной оценки (табл. 1). Как мы видим из рисунка, многоугольник конкурентоспособности фирмы «Цезар» занимает большую площадь, чем многоугольник «Астринтура», что говорит о том, что у турфирмы «Цезар» больше сильных сторон, чем у конкурента и подтверждает результаты оценки конкурентоспособности балльным методом.



Многоугольник конкурентоспособности ООО «Цезар» и ее конкурента ООО «Астринтур»

В заключение следует отметить, что использование одного метода оценки конкурентоспособности предпринимательской структуры не дает адекватных оценок о состоянии предприятия и его потенциальных возможностях, поэтому для более точной и объективной оценки необходимо комбинировать существующие методы. Комбинированное применение аналитических и графических методов с учетом достоинств и недостатков различных подходов позволяет оценить реальное положение предприятия в конкурентном пространстве и ранжировать его относительно конкурентов.

Однако использование одновременно всех методов также нецелесообразно, так как это затруднит анализ из-за сложности и объемности расчетов. Поэтому следует определить приоритетные параметры для оценки конкурентоспособности фирмы в зависимости от стратегической цели ее деятельности.

Литература

1. *Тарасова О.Ю.* Современные тенденции и проблемы обеспечения конкурентоспособности предпринимательских структур // Вестник Челябинского государственного университета. – 2010. – № 6 (187). – С. 147–151.
2. *Мазилкина Е.И., Паничкина Г.Г.* Управление конкурентоспособностью. – М.: Омега-Л, 2009. – 328 с.
3. *Кураков Л.П.* Большой толковый словарь экономических и юридических терминов / Л.П. Кураков, В.Л. Кураков. – М.: Вуз и школа, 2001. – 720 с.
4. *Соколова Л.В.* Конкурентоспособность предприятия и критерии ее оценки // Маркетинг в России и за рубежом. – 2007. – № 7. – С. 66–68.
5. *Фасхиев Х.А.* Как измерить конкурентоспособность предприятий? // Маркетинг в России и за рубежом. – 2007. – № 4 (36). – С. 6–10.
6. *Фатхутдинов Р.А.* Инновационный менеджмент: Учебник для вузов. 6-е изд. – СПб.: Питер, 2008. – 448с.: ил.
7. *Царев В.В.* Оценка конкурентоспособности предприятий / В.В. Царев. А.А. Кантарович, В.В. Черныш. – М.: Юнити-Дана, 2008. – 800 с.
8. *Савельева Н.А.* Управление конкурентоспособностью фирмы. – Ростов н/Д.: «Феникс», 2009. – 382 с.
9. *Волков Д.В.* Оценка конкурентоспособности предприятия: теоретико-методологические подходы // Вести высших учебных заведений Черноземья. – 2010. – № 1(19). – С. 96–100.
10. *Метелев И.С.* Конкурентоспособность субъекта предпринимательской деятельности: системные основы и региональная практика. – Омск: РГТЭУ, 2011. – 142 с.
11. *Симионова Н.Е., Симионов Р.Ю.* Оценка бизнеса: теория и практика / Н.Е. Симионова, Р.Ю. Симионов. – Ростов н/Д.: «Феникс», 2007. – 576 с.
12. Туризм в Астраханской области: статистический сборник / Астраханьстат. – Астрахань, 2012. – 43 с.
13. *Философова Т.Г., Быков В.А.* Конкуренция и конкурентоспособность. – М.: ЮНИТИ, 2007. – 272 с.
14. *Воронов Д.С.* Оценка конкурентоспособности предприятия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: vds1234.narod.ru.

УДК 330.34

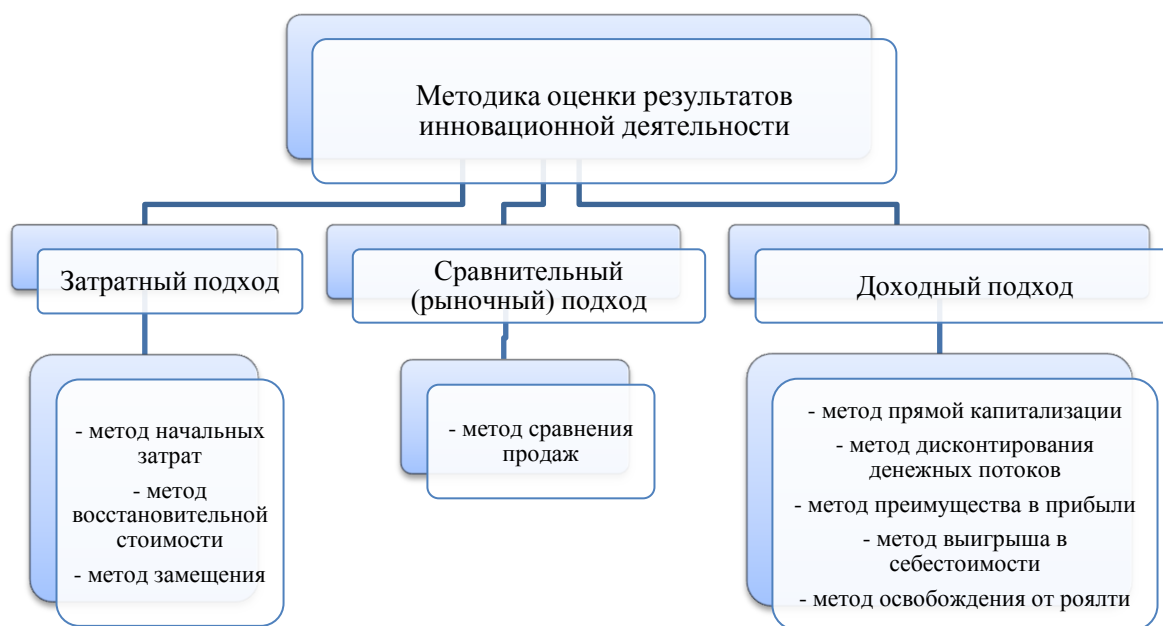
ОЦЕНКА И АНАЛИЗ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

А.А. Ахмедова, Э.К. Салахова

Астраханский государственный технический университет, Астрахань

Инновационной деятельности в России уделяется в последнее время большое внимание. В процессе управления данным видом деятельности предприятия сталкиваются с рядом проблем, одной из которых является выбор адекватной специфики производства методики оценки и анализа результатов инновационной деятельности хозяйствующих субъектов. Решению данной проблемы посвящена публикация.

В Российской Федерации для оценки объектов интеллектуальной собственности и нематериальных активов, используется американская классификация методов оценки, в соответствии с которой различают три основных классических подхода: затратный, рыночный (сравнительный) и доходный, внутри которых могут быть различные методы расчетов (см. рисунок).



Классификация методов оценки результатов инновационной деятельности

Основным подходом в силу простоты расчета и надежности исходных данных, а также методологической близостью к классической экономической теории считается доходный подход. Подход сравнительных продаж (рыночный подход) и затратный подход используются в качестве дополнения к **доходному подходу**.

Этот метод основан на определении ожидаемых доходов от объекта интеллектуальной собственности. Стоимость интеллектуальной собственности определяется исходя из того дохода, который может быть получен покупателем в будущем в процессе использования объекта интеллектуальной собственности в своей хозяйственной деятельности. Необходимо отметить, что на практике методы доходного подхода часто используются в оценке и экономическом анализе объектов интеллектуальной собственности (ОИС), поскольку они наиболее применимы в отношении абсолютного большинства видов интеллектуальной собственности. Методами доходного подхода являются следующие.

1. Метод дисконтирования денежных потоков. Наиболее надежные результаты дают оценки по методам, основанным на дисконтировании денежных потоков. Однако они являются наиболее сложными в применении в связи с необходимостью учитывать сопоставимость потоков по времени, что предполагает громоздкие вычисления, особенно в случае долгосрочного планирования на 5 и более лет. Стоимость интеллектуальной собственности определяется как суммарная текущая стоимость денежных потоков, которые в будущем поступят в организацию в процессе использования ОИС [1].

2. Метод прямой капитализации. При использовании данного метода предполагается, что все доходы компании будут относительно постоянными. С помощью этого метода определяется «ставка капитализации» – коэффициент, который учитывает чистую прибыль от использования объекта интеллектуальной собственности и возмещение расходов по приобретению этого объекта. Методы, основанные на расчете капитализации, по сути своей более просты, чем основанные на дисконтировании. Однако они применимы только в тех случаях, когда оцениваемый актив уже используется и приносит доход. В иных случаях эти методы дают слишком грубую оценку. Поэтому применять расчет прямой капитализации при оценке внедрения инноваций и при принятии инвестиционных решений нецелесообразно.

3. Метод преимущества в прибыли. Стоимость интеллектуальной собственности рассчитывается исходя из того преимущества, которым обладает предприятие, по сравнению с предприятием, у которого нет такого объекта. Также можно определять преимущество в прибыли в рамках одного предприятия, сравнивая производство продукции до и после приобретения объекта интеллектуальной собственности. С помощью метода избыточной прибыли производится

оценка преимущественно патентов и лицензий, торговой марки, франшизы, имущественных прав. Этот метод основан на расчете экономических выгод, связанных с получением прибыли за счет нематериальных активов, не отраженных на балансе предприятия и обеспечивающих прибыль на активы или собственный капитал выше среднего уровня.

4. Метод выигрыша в себестоимости. Стоимость оцениваемого объекта интеллектуальной собственности определяется исходя из возможного сокращения затрат на производство продукции при использовании в своей деятельности ОИС.

5. Метод освобождения от роялти. При использовании этого метода определяется предполагаемое вознаграждение (роялти), как если бы оцениваемый объект интеллектуальной собственности принадлежал организации на основе лицензионного договора. Применяется на основании капитализации чистой прибыли, либо дисконтирования ожидаемой чистой прибыли. Этот метод наилучшим образом подходит также для оценки патентов и лицензий при их продаже. Преимуществами этого метода является: возможность его применения как при оценке уже используемых инноваций, так и при оценке эффективности внедрения новых инновационных решений. Также отметим простоту применения; возможность использования стандартных ставок роялти. Однако этот метод, как правило, дает слишком грубую, неточную оценку. Также он учитывает только финансовую составляющую внедрения инноваций. Другие варианты доходного метода рекомендуется использовать в тех случаях, когда метод освобождения от роялти не применим. Например, при установлении стоимости в использовании прав на «ноу-хау», лучше использовать метод капитализации экономии затрат. Достоинство доходного подхода в том, что он универсален и надежен. Кроме того, оценки, получаемые с помощью этих методов, соответствуют целям, поставленным перед аналитиком. Недостаток данного подхода состоит в сложности получения необходимой исходной информации.

Затратный подход. Суть затратного подхода заключается в расчете величины всех фактических затрат на воспроизводство ОИС. Этот подход целесообразно применять при возможности восстановления или возмещения объекта оценки. С помощью затратного подхода определяется цена ОИС, продажа ниже которой является невыгодной. В российских стандартах бухгалтерского учета объект интеллектуальной собственности принимается к бухгалтерскому учету и отражается в финансовой отчетности исходя именно из этого подхода. Основными методами затратного подхода являются:

– **метод начальных затрат.** Этот метод основан на определении стоимости исходя из расходов на создание, правовую охрану, приобретение и использование интеллектуальной собственности с учетом износа;

– **метод восстановительной стоимости (стоимости восстановления).** В основе этого метода лежит стоимость, основанная на затратах для создания точно такого же объекта интеллектуальной собственности;

– **метод замещения.** По этому методу стоимость объекта интеллектуальной собственности определяется из расчета цены, которую нужно заплатить, чтобы получить точно такой же объект интеллектуальной собственности [2]. Несмотря на очевидную простоту и наглядность, затратный метод не свободен от недостатков. Прежде всего, не учитывая перспектив развития предприятия и, в определенной мере, занижая все доходы предприятия и увеличивая его обязательства, он дает пессимистическую оценку стоимости бизнеса.

Таблица 1

Сравнительная характеристика методов оценки результатов инновационной деятельности

Признак сравнения	Затратный подход	Сравнительный (рыночный) подход	Доходный подход
1	2	3	4
1. Область определения	Максимизация расходов	Рыночная стоимость сопоставимых объектов	Прогнозируемый поток доходов
2. основополагающий принцип	Принцип замещения (покупатель не заплатит за готовый объект больше, чем за создаваемый объект той же полезности)	Принцип сопоставления (при наличии на рынке нескольких объектов рациональный инвестор не заплатит больше стоимости за объект аналогичной полезности)	Принцип ожидания (типичный инвестор (покупатель) приобретает объект оценки в ожидании получения будущих доходов или выгоды)

1	2	3	4
3. База для расчета	Реально существующие активы	Цены продажи аналогичных объектов, достигнутые в прошлом финансовые результаты предприятия	Текущая стоимость доходов, которые будут получены в будущем от использования объекта
4. Практическое использование (необходимые условия)	<ul style="list-style-type: none"> – малоактивный рынок; – невозможность достаточно точно определить прибыль или денежный поток предприятия в будущем; – оценка предприятия на предмет банкротства; – оценка для целей страхования и налогообложения 	<ul style="list-style-type: none"> – активный финансовый рынок; – доступность и достоверность финансовой информации (точность определения рыночной стоимости объекта); – специальные информационные службы (цены и ресурсы) 	<ul style="list-style-type: none"> – прогноз будущих доходов от эксплуатации объекта оценки; – учёт величины предполагаемого дохода; периода его получения; вид и уровень риска
5. Достоинства	<ul style="list-style-type: none"> – простота и наглядность метода; – учёт влияния производственных факторов на изменение стоимости активов; – оценка уровня развития технологии с учетом степени износа активов; – результаты оценки более обоснованы 	<ul style="list-style-type: none"> – базируется на реальных рыночных данных; – отражает существующую практику продаж и покупок; – учёт влияния отраслевых (региональных) факторов 	<ul style="list-style-type: none"> – универсальность и надежность; – учитывает будущие изменения доходов, расходов; – учитывает уровень риска (через ставку дисконта); – учитывает интересы инвестора
6. Недостатки	<p>Не учитываются:</p> <ul style="list-style-type: none"> – будущая прибыль и перспективы развития предприятия (пессимистическая оценка); – риски; – рыночная ситуация на дату оценки. <p>Отсутствует связь с настоящими и будущими результатами деятельности предприятия.</p> <p>Увеличение трудоёмкости при увеличении точности оценки</p>	<ul style="list-style-type: none"> – высокая трудоёмкость и себестоимость оценки; – используется ретроспективная информация; – требует внесения множества поправок в анализируемую информацию 	<ul style="list-style-type: none"> – сложность прогнозирования будущих результатов и затрат; – возможность нескольких видов норм доходности, что затрудняет принятие решения; – не учитывается конъюнктура рынка

Недостатки затратного подхода:

- не учитывает будущую прибыль, а также уровень отдачи на имеющиеся активы, т.е. перспективы бизнеса;
- затраты не всегда эквивалентны рыночной стоимости;
- попытки достижения более точного результата оценки сопровождаются быстрым ростом затрат труда.

Сравнительный (рыночный) подход. Стоимость объекта интеллектуальной собственности определяется исходя из стоимости продажи аналогичных объектов интеллектуальной собственности. Авторы отмечают, что в связи с достаточно узкой базой сравнения, а также из-за закрытой информации о результатах проведенных оценок использование сравнительного (рыночного) подхода в российских условиях затруднено. Основным методом сравнительного (рыночного) подхода является метод сравнения продаж, сущность которого состоит в определении рыночной стоимости собственности на основе цен фактических продаж объектов аналогичного назначения и адекватной полезности. Основной смысл осуществляемых в рамках сравнительного подхода операций состоит в том, что покупатель объекта НМА и ИС не заплатит за него цену больше той, по которой может быть приобретен аналогичный по всем показателям объект НМА и ИС. Основными элементами сравнения, которые должны рассматриваться при отборе и анализе сде-

лок по продаже являются: структура и объем юридических прав собственности на неосязаемое имущество, передаваемых в сделке; существование каких-либо специальных условий и соглашений о финансировании (вид экономической деятельности, где использовался (или будет использоваться) неосязаемый актив; физические, технологические, функциональные характеристики объектов интеллектуальной собственности и т.д.).

Все рассмотренные методы оценки результатов инновационной деятельности в той или иной степени используются на практике. Оптимальным является сочетание методов, дополнение одного другим, поскольку специфика оценки рассматриваемых объектов состоит в том, что весьма трудно точно произвести оценку.

Из анализа достоинств и недостатков вышеназванных подходов и методов можно сделать вывод о том, что ни один из них не может быть использован в качестве базового. В практике операций с оценкой предприятий встречаются различные ситуации. Каждому классу ситуаций соответствуют свои, адекватные подходы и методы. В таблице 1 проведен сравнительный анализ использования методов оценки результатов инновационной деятельности.

Для этого необходимо предварительно классифицировать ситуации оценки с использованием группировки объектов, типа сделки, момента, на который производится оценка и т.д. Если на рынке обращаются десятки или сотни однородных объектов, целесообразно применение сравнительного подхода. Для оценки сложных и уникальных объектов предпочтительнее затратный подход.

Целесообразность применения того или иного метода в рамках конкретного подхода напрямую зависит от того, какой объект интеллектуальной собственности оценивается. Применимость подходов к оценке различных типов приведена в таблице 2.

Таблица 2

Рекомендуемые методы оценки объектов интеллектуальной собственности

Основные виды ОИС	В первую очередь	Во вторую очередь	Слабо применим
Патенты и технологии	Доходный	Рыночный	Затратный
Товарные знаки	Доходный	Рыночный	Затратный
Объекты авторского права	Доходный	Рыночный	Затратный
Квалифицированная рабочая сила	Затратный	Доходный	Рыночный
Информационное программное обеспечение менеджмента	Затратный	Рыночный	Доходный
Программные продукты	Доходный	Рыночный	Затратный

Залогом успешного функционирования предприятий различных отраслей промышленности в современных рыночных условиях является внедрение инновационных стратегий, получающих конечное выражение в техническом перевооружении и модернизация производства, освоении высокопроизводительного оборудования, внедрении передовых технологий и методов выполнения работ, совершенствовании системы управления и т.д. Однако для того, чтобы разработать инновационную стратегию для предприятия, по мнению автора, необходимо изначально оценить его инновационную деятельность.

Целью оценки инновационного потенциала является возможность определения направлений инновационного развития, обеспечивающих возможности перехода предприятий на выпуск конкурентоспособной продукции, существенно повысив свою устойчивость и гибкость по отношению к переменам во внешней среде.

Оценка показателей инновационной деятельности предприятия позволяет:

- адекватно оценить состояние и готовность предприятия к инновационным преобразованиям;
- проанализировать и спрогнозировать тенденции развития, выявить основные преимущества и «слабые» места;
- подготовить рекомендации по формированию инновационной стратегии предприятия и механизм ее реализации, которая позволит укрепить позиции на рынке;
- создать и развивать информационные потоки для принятия эффективных управленческих решений.

В настоящее время существует явно недостаточное количество разработок для анализа и оценки непосредственно инновационной деятельности предприятия.

Применение большинства методических подходов, с одной стороны, требует весьма дорогостоящих экспертных процедур, а с другой стороны, не дает возможности убедиться в адекватности полученных результатов и математически оценить их достоверность, более рационально применять относительные показатели, расчет которых легко произвести по доступному как для внутренних, так и для внешних аналитиков кругу параметров.

Оценка инновационного потенциала является актуальной проблемой отечественного рынка ввиду отсутствия действенных методик оценки инновационной деятельности современных предприятий. Автором предпринята попытка разработки поэтапной модели комплексной оценки инновационной деятельности исследуемого предприятия. Одним из важнейших этапов является исследование его инновационного потенциала.

Основой предлагаемого метода оценки инновационной деятельности являются показатели (индикаторы). Система оценочных показателей позволяет описывать инновационный потенциал и предлагать на этой основе рациональные управленческие решения. Объективность метода может быть обеспечена при правильном выборе системы показателей, позволяющей в комплексе характеризовать потенциал по количественным и качественным признакам. Перечень этих показателей должен гарантировать необходимую и достаточную информацию о состоянии инновационной деятельности предприятия. Наиболее эффективным способом сбора информации является систематическое рассмотрение всех сфер деятельности предприятия (производство, финансы, НИОКР, маркетинг и др.). Источником количественных показателей является внутренняя документация предприятия.

С учетом вышеизложенного, необходимо систематизировать показатели инновационной деятельности в соответствии с составляющими, характеризующими его важнейшие стороны. Такая система показателей должна соответствовать требованию универсальности и простоты ее использования, но, в то же время, давать объективную информацию, адекватную исследуемому объекту.

Таким образом, в основу методики оценки инновационной деятельности должны быть заложены следующие принципы:

1) достоверности, то есть выводы, должны строиться на основе полного использования всех доступных источников информации, проверенных и детально изученных данных;

2) количественной оценки, который предполагает раскрытие факторов, влияющих на уровень развития инновационной деятельности предприятия, определения круга показателей, позволяющих получить количественную оценку этого процесса, обеспечить четкость разрабатываемых рекомендаций по улучшению инновационной деятельности (точно определять, что, где, когда, кем и какими средствами будет реализовываться);

3) научной обоснованности, означающей, что все выводы должны быть научно аргументированы;

4) системности, то есть оценка проводится по заранее подготовленной программе, со строго определенной периодичностью, устанавливаемой в зависимости от содержания и цели оценки;

5) доступности, предполагающей простоту и логичность методики, рекомендуемой к использованию при оценке инновационной деятельности любого предприятия.

Методика комплексной оценки инновационной деятельности предусматривает определение 3 групп контролируемых индикаторов: финансово-хозяйственной деятельности; инновационного потенциала; внедрения, коммерциализации инноваций и инновационной активности организации.

Первый этап модели предусматривает оценку финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Для проведения данной оценки необходима информационная база, основой которой является бухгалтерская отчетность, в которую включены следующие подгруппы:

- индикаторы прибыльности;
- индикаторы деловой активности;
- индикаторы финансовой устойчивости и ликвидности.

Вышеуказанные показатели 1 группы индикаторов позволяют оценить состояние финансово-хозяйственной деятельности, по характеру оценок отдельных контролируемых индикаторов судить о причинах сложившейся ситуации, сделать соответствующие выводы и перейти к следующему этапу комплексной оценки инновационной деятельности.

Второй этап предусматривает оценку инновационного потенциала. Группа должна включать следующие подгруппы:

- финансовая составляющая;
- научно-кадровая составляющая;
- техническая составляющая.

Данными для их расчетов служит бухгалтерская, статистическая отчетности.

Показатели 2 группы индикаторов позволят сделать выводы об инновационном потенциале предприятия, оценить его слабые и сильные стороны.

На третьем этапе должна оцениваться 3 группа индикаторов, которая включает следующие подгруппы:

- индикаторы продолжительности создания и внедрения инноваций;
- индикаторы коммерциализации инноваций;
- индикаторы инновационной активности предприятия.

Оценка показателей индикаторов 3 группы позволит сделать заключение о внедрении и коммерциализации инноваций предприятия, оценить его инновационную активность.

Таким образом, описываемая методика основана на использовании реально определяемых экономических показателей и направлена на исследование и анализ инновационных ресурсов предприятия, включая интеллектуальные, кадровые, имущественные, продуктовые, технологические и инвестиционные. В зависимости от степени текущей вооруженности и оснащенности предприятия теми или иными инновационными ресурсами формируется та или иная стратегия его дальнейшего инновационного развития: освоение базисных или только улучшающих инноваций. Логическим следствием предшествующих этапов оценки является четвертый «заключительный» этап, который предполагает подготовку заключения о состоянии инновационной деятельности и приоритетах инновационного управленческого воздействия. Заключение о состоянии инновационной деятельности и характере инновационного воздействия на инновационные процессы должно предполагать определенную последовательность по совершенствованию инновационной деятельности. Первоочередным является разработка инновационных (улучшающих) мероприятий, которые должны носить антикризисный, безотлагательный характер. Вторая очередь инновационной деятельности должна содержать мероприятия, носящие системный характер, которые должны кардинально повысить эффективность инновационной деятельности организации. Поэтапная модель оценки инновационной деятельности позволит выявить приоритетные направления инновационной политики предприятия. Предлагаемый автором алгоритм реализации поэтапной модели может рассматриваться как способ поиска наиболее перспективных инновационных стратегий, направленных на кардинальное повышение эффективности функционирования предприятия и поэтому является основой адекватных управленческих решений.

Литература

1. Гаврикова А.В. Проблемы оценки объектов интеллектуальной собственности // Все о налогах. – 2011. – № 10. – С. 49–52.
2. Казакова Н.А. Экономический анализ в оценке бизнеса и управлении инвестиционной привлекательностью компании: Учеб. пособие / Н.А. Казакова. – М.: Финансы и статистика; ИНФРА-М, 2009. – 240 с.: ил.

УДК 352.075:330.322

МЕХАНИЗМЫ РЕАЛИЗАЦИИ МУНИЦИПАЛЬНОЙ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ

К.А. Верига

Камчатский государственный технический университет, Петропавловск-Камчатский

Стратегическое планирование развития муниципальных образований в том числе предполагает поиск финансовых ресурсов, необходимых для реализации принятых решений комплексного социально-экономического развития в рамках проведения местной инвестиционной политики.

На финансовое состояние муниципальных образований (МО) в Российской Федерации оказала значительное влияние реформа местного самоуправления. Ведущую роль в структуре доходов бюджетов всех рассмотренных муниципалитетов играют безвозмездные перечисления из вышестоящих бюджетов.

В 2011 г. в соответствии с Федеральным законом «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» в России создано более 24 тыс. муниципальных образований. Итоги первого полугодия работы органов местного самоуправления в новых условиях свидетельствуют о недостаточной финансовой автономии большинства муниципалитетов, понимаемой как их способность самостоятельно в пределах своей компетенции распоряжаться доходами, полученными из стабильных и предсказуемых источников. По информации Министерства финансов РФ, 80% муниципальных образований в Российской Федерации дотируются более чем на 80%. Анализ итогов исполнения местных бюджетов за первое полугодие 2011 г. позволяет сделать вывод, что положение большинства муниципальных районов и городских округов в результате муниципальной реформы как минимум не ухудшилось. При этом большинство вновь образованных поселений оказались фактически лишены финансовой самостоятельности: их зависимость от финансовой помощи в первом полугодии 2011 г. превысила 90% [1].

Безвозмездные перечисления в настоящее время распределяются между местными бюджетами в основном по единым формализованным методикам, утвержденным региональными законами. Значительная часть трансфертов целевого характера в бюджеты муниципалитетов из фондов софинансирования муниципальных расходов и фондов муниципального развития в настоящее время распределяется фактически по усмотрению органов государственной власти субъектов Российской Федерации, вследствие чего органы местного самоуправления, проводя самостоятельную инвестиционную политику, ограничены в возможностях определять конкретные объемы для инвестирования на своей территории. Таким образом, в результате реформы местного самоуправления во многих муниципальных образованиях РФ сложилось затруднительное финансовое положение.

Для повышения бюджетной обеспеченности и фискальной автономии муниципальных образований необходимо увеличить в местных бюджетах долю доходов, получаемых из стабильных и предсказуемых источников. Эту задачу можно решить путем передачи в местные бюджеты на постоянной основе части доходов от федеральных налогов. В ближайшие годы планируется ввести в действие систему учета розничной продажи алкогольной продукции. Это позволит закрепить за местными бюджетами часть доходов от уплаты акцизов на алкогольную продукцию. Необходимо повысить прогнозируемость безвозмездных перечислений из вышестоящих бюджетов, доля которых в бюджетах муниципальных образований очень велика. Субъектам Федерации при осуществлении среднесрочного финансового планирования следует, кроме основных бюджетных показателей, рассчитывать также величину фондов финансовой помощи муниципальным образованиям.

Для повышения уровня фискальной автономии МО, а значит, увеличения возможностей для их заимствований, органам государственной власти субъектов РФ следует увеличить объем нецелевой финансовой помощи бюджетам муниципалитетов, сократив межбюджетные трансферты, имеющие целевой характер. Безвозмездные перечисления нецелевого характера относятся в соответствии с Бюджетным кодексом РФ к собственным доходам бюджета. Направления использования собственных доходов муниципалитет вправе определять самостоятельно в пределах своей компетенции, в том числе направлять их на обслуживание и погашение муниципального долга.

В условиях, когда бюджетная самостоятельность местного самоуправления федеральным центром фактически не гарантируется, активизация инвестиционной деятельности становится одной из первоочередных задач органов муниципального управления, от решения которой зависит не только решение широкого круга проблем отдельных муниципальных образований, но, в определенной мере, судьба местного самоуправления в целом.

Дополнительную актуальность данной проблеме придает внедрение технологий муниципального стратегического планирования. Вследствие несовершенства межбюджетных отношений муниципальные образования, имеющие «бюджеты выживания», вынуждены осуществлять поиск финансовых ресурсов, необходимых для реализации принятых концепций своего комплексного социально-экономического развития в рамках проведения местной инвестиционной политики.

Сущность муниципальной инвестиционной политики можно определить как целенаправленную, научно обоснованную деятельность местных органов власти по привлечению и оптимальному использованию инвестиционных ресурсов в целях устойчивого социально-экономического развития и повышения качества жизни населения муниципального образования [2]. В большинстве случаев под развитием понимают положительные изменения именно в экономической сфере, и в таком случае речь идет об экономическом росте. О развитии региона в целом говорят, если происходят изменения и количественного, и качественного характера (структурные изменения) [3].

Активность инвестиционной деятельности в МО (на определенной территории) зависит как от его инвестиционного климата, так и от инвестиционной привлекательности объектов инвестирования. Факторы, влияющие на инвестиционную привлекательность ресурсов муниципального образования, можно сгруппировать следующим образом:

1) территориальные факторы (определяющие инвестиционный климат муниципального образования):

- экономические;
- политические;
- законодательные;
- природоохранные;
- инфраструктурные;
- природно-климатические;
- демографические.

2) точечные факторы (связанные с состоянием объекта инвестирования):

- финансовые показатели;
- производственно-технологические;
- инфраструктурные;
- кадровые ресурсы;
- состояние менеджмента, маркетинга.

Для привлечения инвестиций в муниципальную экономику также очень важны мероприятия, повышающие уровень предсказуемости, открытости, определенности ситуации, что снижает уровень риска для инвесторов. С этой точки зрения задача инвестиционного менеджмента – активизация инвестиционного процесса в МО и повышение его эффективности. Следовательно, в муниципальном образовании необходимо проводить определенную инвестиционную политику.

Разработка и реализация муниципальной инвестиционной политики осуществляются на основе концепции/стратегии социально-экономического развития муниципального образования и включают:

- определение приоритетов, целей и задач инвестиционной политики, т.е. формирование инвестиционной стратегии;
- разработку комплекса мероприятий по инвестированию;
- определение потребности в инвестиционных ресурсах;
- поиск и выбор источников инвестиций;
- формирование инвестиционных возможностей и мер по их расширению [2].

Одним из важнейших вопросов осуществления муниципальной инвестиционной политики является ее ресурсное, в частности, финансовое обеспечение, что особенно актуально в условиях дефицита бюджетных инвестиций.

К направлениям создания благоприятных условий для инвесторов, уже рассмотренных выше, следует добавить:

- создание современной системы коммуникаций и информационного обеспечения инвестиционной деятельности (например, организация единого информационно-аналитического пространства МО на основе геоинформационных систем);
- обеспечение деловой оперативности в принятии управленческих решений, связанных с инвестиционной деятельностью в муниципальном образовании;
- осуществление муниципального маркетинга, создающего благоприятный имидж МО в целом для внешних инвесторов.

Недвижимое имущество играет особую роль в экономической и социально-культурной жизни любого общества, выступая в качестве важнейшего экономического ресурса и той пространственной среды, в которой осуществляется человеческая деятельность. Земля на современном этапе развития территорий является перспективным источником дохода бюджетов различного уровня, в том числе и муниципального. Поэтому упорядочение землепользования, а также использования других объектов муниципальной недвижимости, является важным направлением расширения инвестиционных возможностей города. В контексте привлечения инвесторов важную роль играет совершенствование процесса осуществления операций с недвижимостью (согласование, утверждение, регистрация и т. д.). В настоящее время для оформления операций с недвижимостью требуются сроки, исчисляемые месяцами, иногда – до года. Такая ситуация способствует процветанию многочисленных посреднических структур, развитию «теневого» рынка с крупными оборотами в обход бюджета. Поэтому важной задачей для органов местного самоуправления является совершенствование управления городской недвижимостью. Одним из направлений совершенствования управления недвижимостью является создание компьютеризированных кадастров, позволяющих вести учет всех объектов муниципальной недвижимости. Компьютеризированные кадастры, как банки данных об объектах городской недвижимости, уже создаются и применяются в ряде российских городов.

Инвестиционные проекты муниципальных образований можно разделить на два типа:

1) некупаемые проекты (некоммерческие), реализация которых не предполагает получения денежных средств, но возможна экономия бюджетных средств;

2) частично окупаемые проекты, в результате реализации которых планируется получение денежных средств, но эти средства не покроют всю сумму затрат на строительство и содержание объекта в течение срока его эксплуатации [4].

В последнем случае возникают вопросы, связанные с управлением проектом и результатами его реализации, оценкой эффективности этих процессов. Бюджетные средства должны направляться на реализацию тех инвестиционных проектов, которые улучшают качество жизни населения и качество бизнес-среды и не могут быть осуществлены частными структурами или реализованы без софинансирования расходов со стороны органов власти. Как один из вариантов реализации данных проектов можно рассматривать государственно-частное партнерство.

Можно выделить три основных источника финансирования инвестиционных потребностей муниципалитета:

- средства муниципального бюджета, в том числе заемные, и/или вышестоящих бюджетов;
- прямые инвестиции и различные формы (муниципального) сотрудничества;
- средства организаций различных форм собственности, в случае если проект может генерировать доходы (как, например, проекты в жилищно-коммунальном хозяйстве) [4].

С одной стороны, муниципалитет заинтересован уменьшить объем расходов бюджета, переложив по возможности бремя развития инфраструктуры на плечи частных инвесторов. С другой стороны, учитывая, что доходы от большинства инфраструктурных проектов формируются за счет тарифов, в том числе платежей населения, муниципалитет должен учитывать социальные последствия повышения тарифов (в результате введения в них инвестиционной составляющей).

Задача выбора источника финансирования проекта не должна рассматриваться муниципалитетом в качестве самостоятельной задачи, поскольку является частью общей задачи – подготовки бизнес-плана проекта, в том числе разработки его финансовой модели и схемы финансирования. Привлечение заимствований оправданно, если привлеченные средства направляются на реализацию инфраструктурных проектов, которые не могут быть осуществлены частным бизнесом. Если же не хватает средств на текущие расходы, то необходимо сокращать их объем, поскольку перекладывать на будущие поколения обеспечение «проедаемых» сегодня текущих расходов неприемлемо.

Согласно Бюджетному кодексу РФ, расходы бюджета делятся на текущие и капитальные, и в соответствии с п. 2 ст. 92 текущие расходы бюджета не могут превышать доходы бюджета. Разница между расходами (сумма текущих и капитальных расходов) и доходами бюджета называется дефицитом (профицитом) бюджета. Таким образом, п. 2 ст. 92 требует, чтобы за счет увеличения дефицита бюджета финансировались не текущие, а капитальные расходы.

Статьей 96 Бюджетного кодекса РФ оговорены следующие источники финансирования дефицита местного бюджета:

- муниципальные облигационные займы;
- кредиты кредитных организаций;
- кредиты бюджетов других уровней бюджетной системы;
- поступления от продажи имущества;
- изменение остатков на счетах [4].

Строительство любого объекта требует решений об источниках финансирования. Обеспечить финансирование всех инвестиционных проектов, реализуемых в МО посредством изменения остатков на счетах гипотетически возможно. Но в условиях практически тотального дефицита бюджетов МО использовать данный механизм реализации стратегии не представляется возможным.

Распродажа муниципального имущества не сможет покрыть в долгосрочной перспективе финансовые потребности МО.

Кредиты других уровней бюджетной системы предоставляются, как правило, с целью покрытия кассовых разрывов на срок не больше 1 года и не используются как источник финансирования инвестиционной программы.

Для муниципального образования в качестве основного источника финансирования дефицита бюджета остаются банковские кредиты и облигационные займы.

В свою очередь, хозяйствующие субъекты выделяют иные инструменты осуществления муниципальной инвестиционной политики. Предлагается даже ранжирование этих инструментов в зависимости от их привлекательности. Результаты опроса показали, что наиболее эффективными мерами поддержки инвестиционных проектов на территории городов выступают:

- 1) налоговые льготы;
- 2) понижение ставок арендной платы;
- 3) инвестиционный налоговый кредит;
- 4) пониженные ставки платы за землю;
- 5) получение гарантий кредитования;
- 6) прямое инвестиционное финансирование проектов Администрацией города [5].

Финансирование реализации отдельных проектов должно происходить в рамках индивидуальных схем. Проекты могут реализовываться посредством софинансирования или выделения средств из муниципального бюджета, лоббирования привлечения федеральных и региональных ресурсов и средств международных организаций.

Литература

1. Официальный сайт Министерства финансов РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.minfin.ru
2. *Бабич А.М., Павлова Л.Н.* Государственные и муниципальные финансы. – М.: Юнити, 2002. – 687 с.
3. *Морозова Ю.С., Ганич Я.В.* К вопросу о региональном стратегическом планировании // Вестник КамчатГТУ. – 2011. – Вып. 18. – С.74–83.
4. *Мещеряков И., Жигалов Д.* Источники финансирования инвестиционных потребностей муниципальных образований и факторы их кредитоспособности // Рынок ценных бумаг. – 2007. – № 1 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.budgetinvest.ru/analytics/mesherzhigalov-istfinans>.
5. *Саак А., Колчина О.* Оценка инвестиционной привлекательности муниципального образования // Муниципальная власть. – 2006. – № 4. – С. 53–64.

УДК 658.7

ПРОЦЕСС УПРАВЛЕНИЯ РЕСУРСАМИ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ КАК СИСТЕМЫ

М.А. Гребенникова

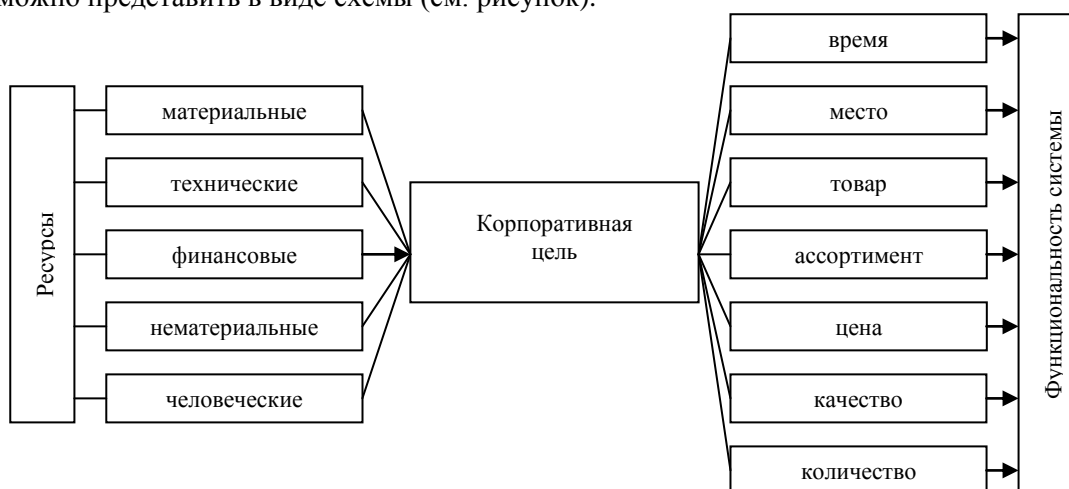
Курский государственный университет, Курск

Проанализирован механизм управления ресурсами производственной организации с точки зрения системного подхода. Приведены результаты методологического подхода к управлению ресурсами производственной организации как системы. Предложены функциональные элементы управления ресурсами по нескольким взаимосвязанным позициям, которые показывают необходимость осуществления эффективной ресурсной политики в организации.

Анализ научных трудов по ресурсной парадигме управления в производственных организациях [1, с. 201] позволил выявить ряд особенностей:

- производственную организацию можно рассматривать как совокупность оригинальных ресурсов;
- используемые в производственной и управленческой деятельности ресурсы являются ограниченными, следствием ограниченности ресурсной базы является стремление к их оптимальному использованию;
- устойчивое конкурентное положение экономическая организация может завоевывать благодаря тому, что имеет и контролирует отдельные ресурсы;
- для любого ресурса характерен элемент деловой среды, обеспечивающий его восполнение.

Автор полагает, что роль и место ресурсов в системе целей производственной организации возможно представить в виде схемы (см. рисунок).



Организационная схема управления производственной организацией с позиции управления ресурсами

Данная схема учитывает синтез ресурсов и позволяет разработать системный подход к обоснованию достижения корпоративных целей производственной организации на основе пяти ресурсов, сгруппированных по типу физической природы: материальных, технических, финансовых, нематериальных и человеческих.

Развиваемый нами методологический подход к управлению ресурсами производственной организации как системы предполагает исследование содержания его элементов (см. таблицу).

Вопрос стоит именно об отборе тех элементов, которые действительно необходимы менеджменту (с учетом функциональных характеристик и совокупности ресурсов).

Представленные в таблице функциональные элементы управления ресурсами по следующим позициям: наличие и состояние ресурсов (объем, структура, состояние), процессы движения ресурсов (формирования, использования, восстановления или воспроизводства, выбытия и высво-

бождение ресурсов; утилизация отходов производства) – показывают необходимость осуществления эффективной ресурсной политики в организации.

Таблица

Элементы управления ресурсами производственной организации как системы

Элементы механизма	Особенности элементов
Цель	– обеспечение эффективности функционирования производственной организации
Задачи	– организация эффективного управления ресурсообеспечением; – организация эффективного управления потреблением ресурсов; – организация эффективного управления ресурсосбережением; – организация эффективного управления восстановлением ресурсов; – организация эффективного управления утилизацией и списанием ресурсов
Принципы	– научности; – экономической оптимальности; – целесообразной гибкости; – целевого, технико-экономического и правового единства; – системности и комплексности; – пропорциональности; – превентивности
Функции	– прогнозирование изменений внешней и внутренней сред производственной организации с целью формирования стратегии управления ресурсами; – планирование оптимального набора ресурсов требуемого качества и количества; – организация процессов ресурсообеспечения, потребления ресурсов, ресурсосбережения, восстановления ресурсов, утилизации и списания ресурсов; – координация звеньев внутренней среды при управлении ресурсами (в том числе мотивация персонала); – контроль эффективности процессов планирования, организации и координации ресурсов
Методы	– нормирование, моделирование, прогнозирование, факторный, функционально-стоимостной анализ, экономическое обоснование мероприятий по оптимизации, балансовый метод, сетевой метод и прочие методы
Технологии	– технологии снабжения, производства (оказания услуг, выполнения работ); – технологии менеджмента, экономического учета, маркетинга, логистики, финансов и др.

В силу того что в каждом конкретном случае механизм управления ресурсами стремится либо к нормативному, либо к позитивному типу, мы разделяем позицию Л.А. Ждановой, что вопросы рациональной и эффективной организации процессов управления и контроля за движением материальных и финансовых потоков с целью повышения эффективности материально-технического снабжения самого предприятия и сбыта производимой им готовой продукции становятся особенно актуальными [2, с. 292]. Это необходимо для оптимизации уровня запасов и эффективного их использования, уменьшения их уровня, а также минимизации оборотных средств, вложенных в эти запасы. Недостаток производственных запасов у предприятия приводит к нарушению ритмичности его производства, снижению производительности труда, перерасходу материальных ресурсов из-за вынужденных нерациональных замен и повышению себестоимости выпускаемой продукции. Недостаток сбытовых запасов не позволяет обеспечить бесперебойный процесс отгрузки готовой продукции, соответственно это уменьшает объемы ее реализации, снижает размер получаемой прибыли и потерю потенциальной клиентуры потребителей продукции, выпускаемой предприятием. В то же время наличие неиспользуемых запасов замедляет оборачиваемость оборотных средств, отвлекает из оборота материальные ресурсы и снижает темпы воспроизводства и ведет к большим издержкам по содержанию самих запасов. Функционирование производственного предприятия при относительно высоком уровне у него запасов будет совершенно неэффективным. В данном случае предприятие имеет у себя по отдельным группам товарно-материальных ценностей запасы больше действительно необходимых их значений – излишние запасы («пролеживающие»). В связи с этим оно дополнительно должно вложить в них значительные оборотные средства, что приводит соответственно к недостатку свободных финансовых ресурсов – снижению платежеспособности предприятия, невозможности своевременно приобрести необходимые для производства материальные ресурсы, оборудование, рассчитаться с бюджетом и внебюджетными фондами по налогам и по зарплате с персоналом и другие. Кроме того, автор монографии «Диагностика промышленного предприятия: новые решения» М.М. Глазов предполагает, что высокий уровень излишних запасов приводит к увеличению издержек предприятия по содержанию самих запасов: необходимость иметь большие

складские площади, увеличенный персонал (кладовщиков, грузчиков, бухгалтеров) для обработки и учета материалов, находящихся на складе, дополнительные коммунальные платежи и налоги на имущество. Все это приводит к повышенным расходам на амортизационные отчисления из-за созданных дополнительных складских помещений для хранения излишних запасов, затраты на зарплату увеличенного бухгалтерского и складского персонала (кладовщиков, грузчиков, обрабатывающих эти запасы), увеличенные коммунальные платежи – на освещение, отопление дополнительных складских помещений и т.д. Дополнительные издержки увеличивают себестоимость готовой продукции, выпускаемой промышленным предприятием, и снижают ее конкурентоспособность на рынке товаров [3, с. 163].

Поэтому, по нашему мнению, в условиях рыночной экономики менеджер предприятия, руководство и сотрудники его служб снабжения и сбыта должны стремиться к эффективному управлению движением материальных и финансовых ресурсов – управлению процессами снабжения и сбыта, запасами и оборотными средствами, вложенными в эти запасы. Следует заметить, что своевременное предупреждение о наличии и появлении дефицитных позиций по товарно-материальным ценностям на предприятии, которые грозят нарушить бесперебойность организации процесса производства, выявление излишних запасов материальных ресурсов с целью определения возможности их реализации позволяет оптимизировать запасы на предприятии. Организация управления и контроля за потоками материальных и финансовых ресурсов, за состоянием и уровнем запасов обеспечивает предприятию возможность бесперебойно функционировать при малом объеме «мертвых» материальных ресурсов и небольших размерах отвлеченных оборотных средств, вложенных в эти запасы. Одним из ключевых условий эффективного управления, по нашему мнению, является способность менеджмента реализовать выявленные излишки запасов и тем самым снизить издержки по содержанию самих запасов.

Таким образом, эффективное управление ограниченными, разнородными ресурсами, обеспечивающее их сбалансированность и экономию, позволит производственным организациям более четко координировать процесс восполнения ресурсов, сокращать расходы на их потребление, а следовательно, уменьшать себестоимость производимой продукции и повышать эффективность производственно-хозяйственной деятельности.

Литература

1. Бердникова Л.Ф. Ресурсный потенциал организации: понятие и структура // Вектор науки. – 2011. – № 1 (15). – С. 201–203.
2. Жданова Л.А. Организация и управления промышленной фирмой в развитых странах. – М.: Экономика, 2008. – 384 с.
3. Глазов М.М. Диагностика промышленного предприятия: новые решения. – СПб.: РГГМУ, 2006. – 480 с.

УДК 005.92

ЭЛЕКТРОННЫЙ ДОКУМЕНТООБОРОТ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО ПРОЦЕССА

О.С. Егорова

Курский государственный университет, Курск

В статье рассматривается необходимость совершенствования системы документационного обеспечения управления на базе современных информационных технологий. Проанализирован функционал современных систем электронного документооборота. Дан обзор лидеров российского рынка СЭД.

Для успешной работы предприятий необходимо качественное и своевременное управление их деятельностью. Главным условием правильности принимаемых решений является исчерпывающая осведомленность. Выполнение этого условия в настоящее время возможно только на базе современных информационных технологий. Поэтому сейчас все предприятия малого и

среднего бизнеса и крупные промышленные комплексы разрабатывают и внедряют автоматизированные информационные системы поддержки своей деятельности. Внедрение подобных систем повышает оперативность и достоверность получаемой информации, сокращает время на текущий сбор и обработку информации, что приводит к высвобождению рабочего времени руководителей и специалистов для решения перспективных проблем и рядовых сотрудников для более качественного и продуктивного выполнения своих функций. Появляется возможность периодического анализа информации и выявления проблемных ситуаций.

«Информационное обеспечение управления» – многогранное понятие. Под термином «информационное обеспечение» понимается, во-первых, органически взаимосвязанная совокупность элементов, взаимодействие которых организовано определенным образом в единую технологию, реализующую правила и методологические принципы эффективного преобразования информации в соответствии с потребностями управления. Во-вторых, это сведения, знания, предоставляемые потребителю в ходе работ по удовлетворению его информационных потребностей, и соответствующим образом обработанная информация. В-третьих, это одна из составляющих современных автоматизированных систем, рассматриваемая наряду с техническим, программным и иными видами обеспечения. Кроме того, это сложный динамичный комплексный процесс, обеспечивающий удовлетворение информационных потребностей управленцев и выполняющий функции рационализации деятельности аппарата управления, т.е. процесс предоставления информации отдельным лицам или группам – пользователям информационных систем – в соответствии с их информационными потребностями. Таким образом, смысл информационного обеспечения заключается в органическом соединении научных знаний, научной методологии и методики с новейшими техническими средствами во всех проявлениях информационной работы.

Независимо от сферы деятельности выполнение любой работы и решение любой задачи всегда связано с использованием уже существующей информации и созданием новой. Соответственно в любой организации физические (т.е. реальные, основные, деловые) процессы тесно переплетаются с процессами информационными, взаимно корректируя друг друга. Это естественно, поскольку информационные процессы являются отражением процессов реальных. Информационное обеспечение призвано сделать это отражение как можно более наглядным и удобным для использования, что, в свою очередь, должно помочь лучше организовать деловые процессы в организации.

Электронное связывание участников делового процесса через технологию управления потоками работ позволяет оперативно доставлять результаты выполненной работы до последующих исполнителей, автоматически сигнализируя о конце предыдущей операции. Таким образом, сокращаются затраты времени на межоперационные переходы. При этом достигается более гибкое планирование и использование имеющихся ресурсов.

Электронные коммуникации и безбумажная технология рабочих потоков позволяют сделать более прозрачным контроль исполнения процесса: когда в каждый момент времени можно знать его состояние на конкретных рабочих местах, отклонения в процессах сразу становится автоматически известным для всех заинтересованных исполнителей и менеджеров.

Кроме того, возможность оперативной связи участников процессов с менеджерами в случае возникающих проблем посредством электронной почты, проведения теле- и видеоконференций также повышает оперативность принятия решений без потери времени на проведение традиционных совещаний. Принимаемые управленческие решения моментально становятся известными через электронную почту и доски объявлений всем участникам процесса. Таким образом, сокращается число уровней управления на предприятии.

Информационная технология (система методов и средств реализации информационных процессов) должна быть ориентирована на снижение трудоемкости процессов использования информационного ресурса, а также повышение их надежности и оперативности.

Конкретная информационная технология для своей реализации предполагает наличие:

- комплекса соответствующих технических средств, реализующих сам информационный процесс;
- системы средств управления техническим комплексом (для вычислительной техники это программные средства);

– организационно-методического обеспечения, увязывающего реализацию всех действий технических средств и персонала в единый технологический процесс в соответствии с назначением конкретного информационного процесса в рамках обеспечения определенной функции управленческой деятельности.

Управленческая деятельность основана на реализации всех перечисленных видов информационных технологий в соответствии с последовательностью и содержанием отдельных этапов процесса принятия решений. Поэтому современные информационные технологии обеспечения управленческой деятельности основаны на комплексном использовании различных видов информационных процессов, на базе единого технического комплекса, основой которого являются средства компьютерной техники.

Управление организациями основано на следующих процессах:

- получение информации и ее обработка;
- анализ, подготовка и принятие решений;
- выполнение решений;
- учет и контроль принятых решений.

Деятельность служб делопроизводства направлена на организационное и документационно-информационное обеспечение указанных процессов.

Делопроизводственные функции формализованы и закреплены соответствующими государственными и отраслевыми стандартами и нормативными документами, что создает основу их автоматизации с использованием информационных компьютерных технологий. Реализация этой задачи позволяет повысить эффективность делопроизводственной деятельности и, как следствие, управления организацией.

Автоматизация делопроизводства преследует достижение следующих целей:

– в области работы с документами: повышение оперативности и качества работы с документами; упорядочение документооборота; создание условий для перехода от традиционного бумажного документооборота к электронной безбумажной технологии; создание для исполнителей необходимых условий для повышения доли интеллектуального производительного труда по содержательной и смысловой работе с документами и снижения трудозатрат на рутинные операции; исключение дублирования работы по вводу информации о документе на различных участках работы с ним;

– в области контроля над исполнительской дисциплиной: обеспечение контроля исполнения; обеспечение автоматизированного контроля прохождения документов в подразделениях организации с момента их получения или создания до завершения исполнения, отправки или оформления в дело, своевременное информирование сотрудников и руководства о поступивших и создаваемых документах, исключение потерь документов; обеспечения автоматизированного упреждающего контроля своевременного исполнения документов, поручений высших органов государственной власти и управления, поручений и указаний руководства организации, оперативное получение информации о состоянии исполнения и месте нахождения любого документа; сокращение сроков прохождения и исполнения документов;

– в области организации доступа к информации: обеспечение централизованного хранения текстов документов, подготовленных в электронной форме и их графических образов, а также всех сопутствующих документов (регистрационных карточек документов, приложений к ним, сопроводительных документов) с возможностью организации логического связывания документов, относящихся к одному вопросу; обеспечение оперативного поиска (подборки) документов по тематическому набору реквизитов.

Совершенствование системы документационного обеспечения управления на базе современных информационных технологий создает основу для единой информационной системы, охватывающей все подразделения организации. При этом достигаются следующие цели:

– единый порядок индивидуальной и совместной работы с документами в подразделениях организации;

– создание сети, обеспечивающей движение потоков электронных документов между подразделениями организации;

– использование общей для всех организаций системы индексации документов, общих справочников-классификаторов (таких как номенклатура дел), единой формы регистрационно-контрольной карточки (РКК) документов и т.п.

Существует два подхода к совершенствованию документационного обеспечения управленческой деятельности на основе современных информационных технологий:

– совершенствование выполнения отдельных видов работ путем применения универсальных информационных технологий. Такой подход проще в реализации. Он может быть реализован как на конкретном компьютере, так и в рамках локальной сети. Он ориентируется на существующую структуру предприятия, связан с минимальной степенью риска, дает возможность сразу оценить эффект от внедрения новых информационных технологий. Он оправдан в малых и средних по размеру организациях, фирмах, при отсутствии возможности и необходимости комплексного подхода к решению проблемы, а также в фирмах, где специфика основной деятельности и ее делопроизводство не дают возможности эффективно использовать типовые решения. Нестабильность ситуации в обществе заставляет малые и средние организации «жить сегодняшним днем» и выбирать именно эту стратегию использования современных информационных технологий в своей системе управления;

– комплексное внедрение информационных технологий во все сферы документационного обеспечения управления. Этот подход позволяет создать единое информационное пространство в организации. Для его реализации используют специализированные комплексные информационные технологии. Он является наиболее эффективным способом решения проблемы в целом, однако требует наличия больших ресурсов (финансовых, людских и прочих), модернизации организационной структуры организации, продолжительного временного периода реализации. Такая стратегия характерна для крупных организаций. Каждая организация, учреждение, фирма проходит свой собственный путь с целью совершенствования документационного обеспечения управления на базе внедрения новых информационных технологий. Для мелких и средних предприятий целесообразен первый подход. Он является в настоящее время наиболее распространенным. В крупных организациях с устойчивыми бизнес-процессами эффективнее комплексное внедрение информационных технологий.

Эффективный документооборот является обязательной составляющей эффективного управления. Документооборот исключительно важен для правильной организации финансового и управленческого учёта.

Системы электронного документооборота формируют новое поколение систем автоматизации предприятий. Основными объектами автоматизации в таких системах являются документы (в самом широком их понимании, от обычных бумажных до электронных любого формата и структуры) и бизнес-процессы, представляющие как движение документов, так и их обработку.

Данный подход к автоматизации предприятий является одновременно и конструктивным и универсальным, обеспечивая автоматизацию документооборота и всех бизнес-процессов предприятия в рамках единой концепции и единого программного инструментария.

Автоматизация документооборота – это:

- регистрация корреспонденции (входящие, исходящие);
- электронный архив документов;
- согласование и утверждение документов;
- контроль исполнения документов и поручений;
- автоматизация договорного процесса;
- управление библиотекой книг (bookmanagement);
- библиотека регламентов управленческих процедур;
- оформление командировок;
- организация внутреннего информационного портала предприятия и его подразделений;
- система контроля выполнения должностных инструкций.

Внедрение электронного документооборота на предприятии – задача очень ответственная и зачастую связана с коренным изменением действующих бизнес-процессов. По большому счету, с установкой электронного документооборота меняется стиль управления бизнесом.

Автоматизация работ с документами и бизнес-процессами необходима, если на предприятии существуют следующие проблемы:

- большой документопоток входящих, исходящих и внутренних (служебных) документов, рассмотрение которых серьезно увеличивает сроки выполнения работ;
- совещаний у руководителей разного уровня становится больше и их продолжительность затягивается;

- оперативность принятия и выполнения решений низкая и постоянно снижается;
- нахождение виновных в нарушении исполнительской дисциплины становится проблематичным;

- количество форм для отчетности растет;
- существует проблема утечки информации и нарушения коммерческой тайны.

Игнорирование вышеназванных ситуаций или попытки решить эти задачи без помощи автоматизированных программных систем приведет к еще большему усугублению проблем.

Рассмотрим кратко наиболее востребованные функции СЭД:

1. Хранение и поиск документов:

- Централизованное хранение документов (документы хранятся в единой специализированной базе данных на сервере и доступны любому пользователю системы);
- поиск по атрибутам (полям) документов;
- поиск по вложенным в документы файлам (полнотекстовый поиск);
- сложный поиск (с использованием логических операций).

2. Поддержка канцелярии и делопроизводства:

- представление документа в виде электронной карточки – аналога регистрационной карточки документа;
- поддержка ввода документов в систему со сканера;
- ведение номенклатуры дел;
- регистрация документов, в том числе пришедших по электронной почте;
- связывание исходящих писем с входящими;
- поддержка служебных записок;
- работа с обращениями граждан;
- работа с заявками;
- ведение журналов регистрации и учета бумажных оригиналов документов;
- поддержка иерархических справочников.

3. Маршрутизация и контроль исполнения документов:

- проектирование маршрутов документов с возможностью последовательно-параллельного их исполнения;
- поддержка различных действий над документами во время маршрута: визирование, согласование, наложение резолюции, подпись и т.п.;
- отправка документов как по типовым, ранее спроектированным, так и по свободным, определяемым пользователем в процессе выполнения задачи, маршрутам;
- уведомление сотрудников о поступлении к ним на исполнение новых документов;
- уведомление о завершении этапов маршрутов;
- поддержка версионности документов (проектов документов);
- автоматический контроль сроков исполнения документов.

4. Аналитические отчеты:

- отчет о текущей занятости сотрудников;
- отчет о выполнении работ по документам (ретроспективный);
- отчет о просроченных поручениях.

5. Информационная безопасность:

- аутентификация пользователей системы;
- распределение прав доступа для сотрудников-пользователей СЭД;
- поддержка электронной цифровой подписи документов;
- шифрование писем и документов;
- ведение истории и статистики работы с документами;
- аудит работы пользователей в системе.

6. Интеграция с электронной почтой:

- возможность хранения почтовых сообщений,
- возможность рассылки документов системы по списку адресов.

7. Архивирование устаревших документов.

8. Распределенная структура хранилища.

9. Удобный интерфейс.

10. Сканирование и распознавание.

11. Техническая поддержка.

Любая коллективная работа с общим ресурсом подразумевает обеспечение информационной безопасности. Как правило, СЭД предоставляет возможность настройки ролевой безопасности, но некоторые системы до сих пор дают настраивать только персональную безопасность, что не очень удобно с точки зрения сопровождения. Добавление нового пользователя или же добавление новой папки в структуру документов становятся достаточно серьезной задачей, так как приходится для каждого пользователя прописывать безопасность.

Безопасность позволяет указать для роли следующие права: может ли данная роль просматривать карточку документа; может ли данная роль просматривать содержание документа; может ли данная роль изменять атрибуты карточки документа и его содержание и т. д.

Как правило, документы, которые управляются СЭД, являются неструктурированными. Точнее, сама система не имеет представления о том, какую информацию содержит файл. Файл может быть документом MS Office или чертежом CAD, архивом с разнородной информацией и т. п.

Для того чтобы структурировать документы в СЭД, для каждого документа создается карточка документа. Карточка документа структурно описывает содержание документа. Одна карточка, как правило, может содержать несколько файлов. Это очень удобно, т. к. позволяет группировать файлы по смыслу в одной карточке и не заводить несколько карточек.

Так как в системе может присутствовать несколько видов документов, которые описываются различными атрибутами, система должна позволять создавать несколько различных карточек. Например, конструкторская документация существенно отличается по атрибутам от входящего бухгалтерского документа.

В некоторых системах есть возможность создания и настройки новых видов карточек, а в некоторых такой возможности нет.

Возможность хранения версий документов необходима, так как различные пользователи могут изменять одни и те же документы. При этом возникает вопрос, какие именно изменения пользователь внес в документ. Также иногда бывает важно просмотреть всю историю изменений документа: когда и кто редактировал документ, что именно было исправлено в документе.

Для реализации данных потребностей некоторые СЭД хранят все версии документов. Для каждой версии указывается автор изменений, дата изменений, поэтому всегда можно узнать, когда и какие изменения были внесены.

Для организации оперативного документооборота, когда единожды зарегистрированный документ не подлежит изменениям, версионность не требуется. Если же планируется использовать систему в качестве системы внутреннего документооборота, для работы с регламентами организации или для согласования и хранения договоров, то версионность обязательна.

В хранилище может содержаться огромное количество информации. СЭД предоставляет возможность быстрого поиска по атрибутам карточки документа и по содержанию документов. Для этого системы заранее индексируют все содержание хранилища. Построенные индексы позволяют максимально быстро возвращать результаты запросов.

Быстрый и удобный поиск – крайне важная часть СЭД, так как нет смысла в информации, которую тяжело найти. При выборе СЭД следует уделить особое внимание этой возможности.

В процессе работы с документами пользователи меняют их содержание и значения атрибутов на карточках. СЭД предоставляет возможность рассылки уведомлений при изменении документов. Уведомления содержат описание сути внесенных изменений; указание автора изменений; описание задания, в рамках которого проводились изменения. Они позволяют заинтересованным лицам всегда получать актуальную информацию.

Любой пользователь системы, который имеет право на просмотр документа, может подписаться на уведомления об изменении данного документа.

Документ в процессе своей обработки может иметь несколько состояний. В зависимости от состояния документа с ним должны работать различные ответственные лица.

Все системы реализуют функционал линейных маршрутов, как наиболее простой вариант обработки документа. При регистрации документа задается маршрут обработки документа. Далее система позволяет пользователю-участнику маршрута послать его далее по маршруту или же изменить дальнейший маршрут.

Более сложные системы позволяют настраивать процессы обработки с распараллеливанием работ, с условным выполнением веток процессов, с циклами согласования, когда документ может быть отправлен на доработку. При этом задания четко регламентируются, указывается формальное описание задачи, срок выполнения, сколько времени может потратить пользователь на выполнение задания, задаются критерии правильности выполнения задачи и т. п.

Для упрощения создания процессов СЭД предоставляет графический инструмент, при помощи которого можно нарисовать процесс в виде диаграммы, что позволяет наглядно увидеть весь процесс в целом.

Однажды разработанные процессы далее используются многократно. Система выступает в роли диспетчера, автоматически раздавая задания, руководствуясь настроенной логикой процессов.

СЭД, реализующие процессы, как правило, не останавливаются на уведомлениях и предоставляют возможности мониторинга выполняющихся в организации действий. При помощи отчетности можно увидеть все активные задания для пользователей, посмотреть, какие задания просрочены, какие задания выполнены некачественно и т. п. Другой вид отчета позволяет просмотреть отдельно взятый процесс, увидеть ход его выполнения в графическом виде. При этом увидеть не только выполненные задания, но и просмотреть прогноз на будущее вплоть до нормативного времени окончания процесса.

Некоторые системы позволяют проводить статистический анализ выполнения процессов. Система отчетности позволяет сделать документооборот прозрачным и предсказуемым.

Практически все СЭД в том или в ином виде реализуют возможности хранения почтовых сообщений, а также возможность рассылки документов системы по списку адресов.

Технически, чем больше документов находится в хранилище, тем сложнее данное хранилище обслуживать: производить переиндексацию для работы поиска, создавать резервные копии и т. п. Поэтому при активном использовании СЭД хранилище может стать настолько большим, что не будет помещаться на дисках и будет требовать много времени на создание резервной копии.

Многие СЭД предлагают функционал архивирования устаревшей (неактуальной) информации. Каждый вид документа или даже отдельные документы могут иметь настройки устаревания. Например, пользователь может указать, что приходные накладные требуется хранить в течение 2 лет, а конструкторскую документацию требуется хранить вечно, но только 3 последние версии. Система периодически сканирует хранилище документов, находит документы, потерявшие актуальность согласно настройкам, и переносит их в другое хранилище.

Как правило, такие архивные хранилища создаются раз в год, и впоследствии не изменяются, поэтому не требуют постоянной поддержки, пересчетов и переиндексаций. Доступ к таким хранилищам предоставляется только для чтения. При этом работает практически весь функционал по навигации и поиску.

Некоторые системы позволяют создавать распределенные базы данных, которые периодически реплицируются. Репликация (replication) – это процесс автоматического распределения копий данных и объектов БД между экземплярами SQL Server с одновременной синхронизацией всей распространяемой информации. Что такое репликация? Это средство организации работы одного или нескольких пользователей с одним и тем же документом, базой данных или другими файлами на разных компьютерах независимо, без одновременного доступа к файлам, но когда требуется поддерживать некоторую общую версию изменяемых файлов, содержащую в себе все последние исправления, сделанные независимо. Более конкретно, репликация – это процесс создания копий файлов, между которыми может осуществляться обмен обновляемыми данными или объектами. Такие копии называются репликами, а такой обмен синхронизацией. При таком подходе в каждом филиале создается собственное хранилище документов, которое периодически обменивается изменениями с другими хранилищами, что позволяет значительно уменьшить сетевой трафик между филиалами, так как чтение документов производится из локального хранилища. Для уменьшения трафика документы могут разделяться на общие и внутренние (последние не покидают локальное хранилище, что также уменьшает трафик между филиалами).

При всех технических достоинствах данного подхода у распределенного хранилища есть один достаточно неприятный недостаток – коллизия одновременного изменения документа несколькими пользователями. Данный недостаток может устраняться правильной настройкой про-

цессов обработки документов: чтобы в один момент времени с документом работал только один ответственный. Если же такой процесс сформировать нельзя, система сообщает автору изменений о том, что его версия устарела.

Многие СЭД поддерживают возможность работы пользователей через WEB-интерфейс. Замечательная возможность, которая позволяет работать с системой удаленно, находясь, например, в командировке. Также данная возможность позволяет достаточно просто организовать работу с единой системой нескольким филиалам. Еще один существенный плюс WEB-интерфейса заключается в том, что нет необходимости устанавливать клиентские программы на каждом рабочем месте пользователя, что довольно сильно упрощает поддержку.

Для компаний, которые имеют большой объем входящих документов, крайне важно организовать быстрый процесс обработки входящих документов. Этому способствует организация процесса поточного сканирования и распознавания. Распознавание документа предоставит системе полноценную информацию для индексирования данного документа для последующего быстрого поиска по содержанию. Распознанный документ гораздо проще найти в системе, проще использовать его материалы и он занимает меньший объем, чем его графическое изображение.

Некоторые системы предоставляют возможность конфигурирования. Сама по себе возможность конфигурирования мало что даст без специалистов, которые смогут данной возможностью воспользоваться. Поэтому при выборе системы нужно оценить, во-первых, саму необходимость доводки системы при помощи конфигуратора. Требуется ли уникальное решение, заточенное под работу организации, или же можно приспособить организацию под логику работы СЭД? В 80% случаев достаточно стандартного функционала, предоставляемого поставщиком СЭД.

Некоторые разработчики СЭД предлагают ряд специфических функций, присущих только данной конкретной системе. Например, Lotsia PDM Plus интегрирована с САПР-системами и поддерживает работу с конструкторской документацией. Система FossDoc может быть интегрирована с корпоративной почтовой системой FossMail того же разработчика. Интересны также решения, предлагающие интеграцию с популярной ERP-системой 1С:Предприятие. Многие СЭД предоставляют собственные API-интерфейсы для разработки новой функциональности «под заказчика».

Рассмотрим критерии выбора поставщика СЭД:

- обеспечение требуемой функциональности с возможностью дальнейшей расширяемости системы;
- минимальная совокупная стоимость владения и быстрая окупаемость системы;
- достаточный уровень технической поддержки;
- зарекомендовавший себя производитель с реальными внедрениями;
- учет отечественной законодательной базы;
- субъективные предпочтения заказчика.

Полная функциональность современных СЭД может заинтересовать только крупных корпоративных клиентов или государственные органы и вряд ли будет востребована, например, клиентами от малого и среднего бизнеса. Поэтому предпочтение должно быть оказано поставщикам, предлагающим модульный принцип лицензирования системы. Вы выбираете модули, которые предназначены для решения только Ваших задач. Например, системы на базе LotusNotes/Domino в силу особенностей архитектуры платформы Lotus обеспечивают модульность «по умолчанию». Но и среди отечественных разработок есть СЭД, реализующие свои функции и лицензируемые по модульному принципу. Так, например, система FossDoc представлена линейкой продуктов, являющихся набором модулей для решения определенных задач документооборота и управления бизнес-процессами. Аналогичным образом лицензируются системы DIRECTUM, LanDocs и др.

Стоит также обратить внимание на возможность дополнительного наращивания функций системы при дальнейшей эксплуатации.

Как правило, в полную совокупную стоимость владения системой входят:

- стоимость серверной части, реализующей бизнес-логику системы;
- стоимость клиентских рабочих мест;
- стоимость хранилища данных;
- стоимость внедрения и технической поддержки во время эксплуатации;

- стоимость продуктов сторонних разработчиков, интегрированных с данной системой документооборота;

- стоимость реализации дополнительных функций «под заказчика».

Стоимость хранилища данных является весомым фактором общего удорожания системы. Так, по этой причине решения на платформе Lotus отличаются сравнительно высокой стоимостью. Достаточно дорого будут стоить СЭД, хранящие данные на Oracle, системе, используемой, как правило, в крупных организациях с высокими требованиями к надежности и безопасности. Если Вы представитель малого или среднего бизнеса, оптимальным решением для Вас могут быть СЭД с поддержкой Microsoft SQL Server. Среди линейки MS SQL Server есть условно бесплатные сервисы, поддерживаемые некоторыми СЭД (Дело, FossDoc и др.).

Качественная техническая поддержка предполагает, что поставщик СЭД предоставляет все возможные средства для всестороннего изучения работы системы и оказания услуг по консультированию пользователей и оперативному устранению замеченных ошибок. Компонентами эффективной техподдержки являются:

- бесплатная (или условно бесплатная) демо-версия системы;
- демонстрационные и/или обучающие ролики по работе пользователей с системой;
- подробная документация на продукт с локализацией на родной язык пользователей;
- форум технической поддержки.
- прочие онлайн-сервисы и традиционная телефонная поддержка пользователей.

При выборе СЭД для государственных структур актуальной проблемой является соответствие системы законодательной и нормативной базе. Например, провайдеры электронной цифровой подписи, используемые в СЭД, должны быть сертифицированы соответствующими госорганами [1].

На российском рынке информационных технологий лидерами в области электронного документооборота являются следующие системы: EMC Documentum, Docsvision, PayDox, ИНТАЛЕВ: Корпоративные документы и процессы, ЕВФРАТ-Документооборот, БОСС-Референт, ОРТiМА-WorkFlow, Летограф, FossDoc, 1С:Документооборот, 1С:Архив.

Documentum – мировой лидер рынка ECM (Enterprise Content Management) систем. Это полнофункциональная платформа, предназначенная для управления неструктурированной информацией предприятия (различные типы документов, цифровые медиаданные, содержание Интернет-сайтов). Платформа Documentum позволяет не только управлять документами предприятия на всех этапах жизненного цикла, но и решать задачи комплексной автоматизации различных бизнес-процессов, обеспечивая процесс-ориентированную связь различных информационных систем между собой.

Несмотря на то, что первые проекты на базе Documentum в России были реализованы всего несколько лет назад, сегодня продукты этой компании успешно применяются уже более чем в 70 различных организациях, среди них: банки, телекоммуникационные компании, холдинговые структуры, государственные организации, нефтегазовые компании.

Назначение системы Documentum:

- управление документами и бизнес-процессами их обработки;
- управление содержанием веб-сайтов и корпоративных порталов;
- управление цифровыми медиаданными;
- взаимодействие со средствами сканирования / распознавания;
- управление проектами и коллективной работой.

Функциональные характеристики системы:

- управление процессом создание документов. Использование средств сканирования и распознавания или специализированных приложений (MSOffice, CAD/CAM-системы, ERP);
- реализация совместной работы с документами. Механизм check-in/check-out. Распределение прав доступа;
- управление версиями документов;
- рассылка документов, регламентированное и динамическое определение маршрутов прохождения документов;
- утверждение документов. Реализация многоуровневой процедуры согласования;
- архивное хранение документов;
- регистрация входящих и исходящих документов;

- контроль исполнения документов и распоряжений;
- формирование регламентированных и аналитических отчетов;
- поиск по атрибутам;
- ретроконверсия документов;
- управление проектно-конструкторской документацией.

Система реализована в классической трехуровневой архитектуре (сервер баз данных, сервер приложений, клиент), позволяющей оптимальным образом распределить нагрузку на вычислительные ресурсы, а также обеспечить максимальный уровень защищенности хранения и передачи данных. В основе системы находится реляционная база данных, обеспечивающая механизмы транзакционной обработки структурированных запросов, базовые возможности по хранению и индексированию данных. В качестве сервера баз данных могут выступать любые промышленные системы, в том числе Oracle Database или Microsoft SQL Server [2].

Система Docsvision – программный продукт, предназначенный для создания автоматизированных корпоративных решений по управлению документами и бизнес-процессами. Включает предметно-ориентированную платформу с открытыми интерфейсами прикладного программирования для разработки заказных приложений и готовые типовые приложения с возможностями параметрической настройки.

Общее назначение, область применения Docsvision:

1. Создание корпоративных решений по управлению документами и бизнес-процессами, в том числе:

- делопроизводство, документационное обеспечение управления;
- контроль исполнения решений и поручений;
- архив документов предприятия;
- согласование документов;
- обработка заявок на обслуживание клиентов;
- другие бизнес-процессы с участием документов и данных внешних ИТ-систем;

2. Интеграция ИТ-систем предприятия в рамках сквозных бизнес-процессов и в территориально-распределенной структуре;

3. Поддержка современных методик управления: управление качеством, знаниями, процессное управление.

Состав системы Docsvision:

1. Программная платформа управления документами и бизнес-процессами – набор программных компонентов, предоставляющий функции работы с документами, включает в себя открытые программные интерфейсы, средства моделирования приложений и базовые клиентские компоненты.

2. Стандартные приложения:

- «делопроизводство», которое обеспечивает типичные процессы организационно-распорядительного документооборота: регистрацию, рассмотрение, исполнение, подготовку, согласование документов;

- «управление процессами» - полнофункциональная WorkFlow система описания и исполнения сложных процессов обработки информации и взаимодействия с информационными системами;

- средства настройки и разработки приложений, которые дают возможность партнерам и заказчикам создавать собственные прикладные решения на базе платформы и стандартных приложений;

- модуль репликации, предназначенный для создания территориально-распределенных решений на базе Docsvision;

- шлюзы к другим системам, предназначенные для интеграции Docsvision и других информационных систем: файловая система, Microsoft Exchange, Microsoft Share Point, Microsoft Dynamics AX, 1С: Предприятие.

Партнеры и заказчики могут разрабатывать собственные шлюзы к другим системам, используя программные интерфейсы универсального механизма шлюзов Docsvision.

Система Docsvision реализована в 3-уровневой архитектуре клиент-сервер с использованием web-клиента. Взаимодействие клиента и сервера осуществляется по протоколу SOAP, клиент

реализован в виде набора ActiveX компонент. Все системные объекты доступны по URL. Система аутентификации пользователей интегрирована с Microsoft Active Directory и не требует дополнительного ввода имени пользователя или пароля при входе в систему. Есть централизованное хранилище с возможностью строить распределенные системы. Система поддерживает английский, русский, украинский, латышский, эстонский и казахский интерфейсы.

Компания Docsvision является создателем одноименной платформы управления документами и бизнес-процессами. Производственный цикл компании включает в себя разработку платформы и создание приложений на ее основе. Продажи Docsvision осуществляются исключительно через партнерскую сеть, в которую сегодня входит более 80 компаний России, стран СНГ и Балтии [3].

Система электронного документооборота PayDox включает все возможности для организации единого электронного документооборота предприятия, контроля исполнения и хранения документов, а также ориентирована на работу с платежными документами: ведение и учет платежных документов, создание отчетов о платежных балансах по договорам, создание отчетов о платежных балансах по предприятию, контроль исполнения платежей и отчеты о задолженностях. Администраторы системы и продвинутые пользователи могут самостоятельно формировать новые типы документов и отчетов.

Основные возможности системы:

- система поддерживает как полный набор функций в соответствии с требованиями российского делопроизводства, так и широкую функциональность по управлению платежными документами, договорами, проектами, задачами и поручениями;
- расширенное управление документами, задачами и поручениями;
- online монитор, позволяющий в режиме реального времени получать информацию о текущей деятельности сотрудников с документами и поручениями;
- защищенные дискуссионные группы сотрудников компании, интегрированные с работой над документами и поручениями;
- построение отчетности по любым реквизитам документов в любых разрезах – за период, по контрагенту, по сотруднику, по подразделению компании, по виду деятельности или категории документа;
- ведение информации о клиентах и партнерах;
- интеграция с MS Office;
- интеграция с другими корпоративными приложениями и базами данных;
- интеграция с электронной почтой, корпоративным web-сервером, e-mail уведомления и рассылки;
- сбалансированная система показателей (Balanced Scorecards, BSC) предприятия;
- календарное планирование. Календарь Событий позволяет планировать и контролировать загрузку сотрудников, визуально просматривать любой период времени и связанные с ним события – поступление, утверждение и исполнение документов, совещания, встречи и командировки. Календарь Событий интегрирован с документооборотом: даты поступления, утверждения и исполнения документов вместе с ссылками на карточки этих документов автоматически отражаются в Календаре;
- возможность работы с системой по электронной почте и SMS;
- реализовано полностью на web-технологиях;
- PayDox Service Desk – функциональность, предназначенная для обеспечения возможности осуществления технической поддержки;
- электронная цифровая подпись (ЭЦП) и протокол SSL – защита для документов;
- PayDox Collaboration позволяет организовать корпоративные дискуссионные форумы по различным темам и проектам, поддерживать групповую работу сотрудников, контролировать сроки исполнения задач и поручений, формировать отчеты о проделанной работе непосредственно в среде корпоративных дискуссионных форумов, получать автоматические сообщения от системы документооборота [4].

1С: Архив – универсальная система управления документами, основным назначением которой является централизованное хранение документов и их версий, обеспечение доступа сотрудников к документам для просмотра или редактирования, и быстрый поиск информации.

Использование 1С: Архива позволяет упорядочить хранение документов и организовать работу с ними, сократив при этом накладные расходы, связанные с доступом к документам.

1С: Архив может хранить документы любых типов: офисные документы, тексты, изображения, аудио и видео файлы, документы систем проектирования, архивы, приложения и т.д. Как показывает опыт, 1С: Архив чаще всего используют для управления внутренней, организационно-распорядительной документацией и договорами.

В системе 1С: Архив документы хранятся в папках-рубрикаторах, структуру которых можно организовать, например, в соответствии с иерархией отделов предприятия, назначая каждому разделу ответственного администратора. Основным преимуществом 1С: Архива является наличие достаточных возможностей при доступной цене. В сочетании с широкими возможностями масштабирования это позволяет эффективно использовать 1С: Архив как на малых, так и на крупных предприятиях.

С помощью 1С: Архива можно сформировать централизованное хранилище документов и обеспечить управляемый доступ сотрудников к документам как по локальной сети, так и через Интернет. Документы хранятся в гибко настраиваемой структуре папок-рубрикаторов.

Документы в 1С: Архиве можно создавать на основе заранее сформированных шаблонов, или путем переноса каталогов и файлов с локального или сетевого диска в нужные папки 1С:Архива. Поддерживается ввод документов со сканера, в том числе и потоковый, с возможностью автоматического распознавания (OCR версия). Служба распознавания работает на сервере 1С: Архива в фоновом режиме и реализована на основе AbbyyFineReaderEngine.

На каждый документ в 1С: Архиве ведется учетно-регистрационная карточка, набор реквизитов которой соответствует ГОСТ Р 6.30-2003 и требованиям ГСДОУ. Состав и расположение реквизитов карточки являются жестко настроенными и не могут быть изменены.

В 1С: Архиве пользователи могут обмениваться сообщениями, присоединяя к ним ссылки на документы системы. Предусмотрена отправка документов по электронной почте. С целью упорядочивания работ с документами предусмотрена возможность выдачи поручений и контроля их исполнения.

Для просмотра и редактирования документов 1С: Архив использует соответствующие приложения. Ряд распространенных форматов документов, например, тексты, изображения, RTF-документы, HTML-документы и документы Microsoft Office, можно просматривать непосредственно в 1С: Архиве, не переключаясь в другое приложение.

В системе 1С: Архив можно вести учет и регистрацию входящей и исходящей корреспонденции. При этом осуществляется автоматическая генерация сквозных регистрационных номеров.

1С: Архив обеспечивает коллективный доступ сотрудников к документам как для просмотра, так и для редактирования. Конфликты при одновременном редактировании документов исключаются благодаря механизму блокировки документов.

При редактировании документов их предыдущие версии автоматически сохраняются в 1С: Архиве. К любой версии можно вернуться, чтобы узнать, кто был ее автором или посмотреть внесенные изменения. Количество хранимых версий документов не ограничено.

Входящие в комплект поставки компоненты позволяют организовать доступ к документам с помощью обычных веб-браузеров. Это позволяет, например, подключить к системе клиентов или сотрудников, работающих вне офиса.

1С: Архив позволяет искать документы не только по реквизитам учетной карточки, но и по тексту, с учетом морфологии русского языка, т.е. находить любые формы слов, указанных в поисковом выражении. Для морфологического анализа используется «Морфологический модуль и словарь ОРФО, Copyright © 2000 Информатик». Полнотекстовое индексирование выполняется сервером 1С: Архива в фоновом режиме и поддерживается для документов Microsoft Office, текстовых документов различных типов и кодировок и распознанных изображений. Дополнительной возможностью системы поиска является формирование подборок информации на заданную тему (дайджест).

Каждому объекту 1С: Архива (документу или папке) можно назначить набор прав доступа. Поддерживаются группы пользователей и наследование прав, так, например, документы наследуют права родительской папки. Права ранжируются по девяти критериям – просмотр, открытие, редактирование, управление версиями, перемещение, право подписи, право изменения прав, создание и удаление. Все действия пользователей, связанные с изменениями объектов 1С: Архива или доступом к ним, протоколируются и могут просматриваться администратором системы.

В состав 1С: Архива входят механизмы интеграции системы с внешними приложениями, позволяющие, например:

- добавить к уже существующим системам функциональность 1С: Архива;
- разрабатывать автоматизированные системы пакетной обработки документов, в том числе и потоковой обработки;
- создавать узкоспециализированные приложения для работы с документами в 1С: Архиве;
- разрабатывать интернет-решения для доступа к документальным базам данных.

Вызов функций 1С: Архива можно осуществлять из 1С: Предприятия версий 7.7 и 8.0 (с помощью соответствующей компоненты), из программ, написанных на C++, Visual Basic или Delphi [5].

Итак, выбор системы документооборота – это не просто технологическая или инженерная задача, он связан с общей стратегией развития организации. Если это коммерческая компания, то выбор определяется во многом ее целями, конкурентной средой, структурой, которая имеется на данный момент, а также той структурой, к которой компания придет в будущем, и, кроме того, экономическим эффектом внедрения. Если это государственное учреждение, то надо перенести акцент на полноту учета задач, решаемых организацией, особенности этих задач, связанные со спецификой ее деятельности. Таким образом, при выборе системы документооборота нужно учитывать множество различных факторов.

Литература

1. ECM-journal.ru. Важное об электронном документообороте и управлении взаимодействием [Электронный ресурс]. URL: <http://ecm-journal.ru/special/1649468.aspx>
2. Terralink. Управление корпоративным контентом. EMC Documentum [Электронный ресурс]. URL: http://www.terralink.ru/ecm/products/emc/emc_documentum/
3. Система управления документами Docsvision [Электронный ресурс]. URL: <http://www.docsvision.com/o-sisteme/>
4. PayDox. Электронный документооборот и совместная работа [Электронный ресурс]. URL: <http://www.paydox.ru/>
5. Фирма «1С» / Каталог продуктов [Электронный ресурс]. URL: <http://www.1c.ru/rus/products/1c/arcdoc/whatisarcdoc.html>

УДК 339.138:[338.46:378]

ТАЙНЫЙ ПОКУПАТЕЛЬ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ

Ю.Н. Мансурова

Астраханский государственный технический университет, Астрахань

В статье рассмотрены идея изучения потребителей, методы измерения удовлетворенности потребителей, технология тайного покупателя. Кроме того, было проведено исследование эффективности работы приемных комиссий вузов методом тайного покупателя.

Работа организаций на сегодняшний день проходит в условиях конкуренции, сложности процесса производства товаров и оказания услуг, ограниченности ресурсов. Все большая унификация товаров и услуг привела к тому, что индивидуальный подход к потребителю выступил как инструмент выделения среди массы конкурентов, а его удовлетворенность стала условием успешной деятельности организации. Так появился маркетинг взаимодействия, основная идея которого состоит в том, что объектом управления маркетингом становятся отношения с покупателем и другими участниками процесса купли-продажи. Это касается не только коммерческих структур, эффективность работы которых напрямую зависит от удовлетворенности потребителей, но и некоммерческих, таких как государственные учреждения высшего профессионального образования.

Продолжающийся рост числа продуктов и конкурентов на рынке приводит к дефициту потребителей и заставляет менеджмент переориентироваться с производимого товара на обслуживаемого потребителя. Р. Кейт назвал эту переориентацию в стратегии западных фирм маркетинговой революцией: «Потребитель, а не организация, находится в центре. Организации вращаются вокруг клиента, а не наоборот». В своих работах Федько В.П. выделил семь прав потребителей, поставив на первое место следующее: «Право выбирать товар для удовлетворения своих основных потребностей в условиях достаточного разнообразия предложений по конкурентным ценам и при ограничении монопольного воздействия на потребителя».

Идея изучения потребителей и их удовлетворённости не новая, она имеет под собой чёткое основание, выраженное в эволюции концепций маркетинга, которая представлена в табл. 1.

Таблица 1

Эволюция концепции маркетинга

Годы	Концепция	Ведущая идея	Основной инструментарий	Главная цель
1860–1920	Производственная	Произвожу то, что могу	Себестоимость, производительность	Совершенствование производства, рост продаж, максимизация прибыли
1920–1930	Товарная	Производство качественных товаров	Товарная политика	Совершенствование потребительских свойств товара
1930–1950	Сбытовая	Развитие сбытовой сети, каналов сбыта	Сбытовая политика	Интенсификация сбыта товаров за счет усилий по продвижению и продаже товаров
1960–1980	Традиционного маркетинга	Произвожу то, что нужно потребителю	Комплекс маркетинг-микс, исследование потребителя	Удовлетворение нужд потребностей целевых рынков
1980–1995	Социально-этического маркетинга	Произвожу то, что нужно потребителю, с учетом требований общества	Комплекс маркетинг-микс, исследование социальных и экологических последствий от производства и потребления производимых товаров и услуг	Удовлетворение нужд потребностей целевых рынков при условии сбережения человеческих, материальных, энергетических и других ресурсов, охраны окружающей среды
С 1995 г. по настоящее время	Маркетинга взаимодействия	Произвожу то, что удовлетворяет потребителей и партнеров по бизнесу	Методы координации, интеграции и сетевого анализа, комплекс маркетинга	Удовлетворение потребностей потребителей, интересов партнеров и государства в процессе их коммерческого и некоммерческого взаимодействия

Концепция маркетинга – это ориентация на нужды, запросы и потребности клиентов, подкреплённая комплексными усилиями организации маркетинга, нацеленными на создание потребительской удовлетворённости в качестве основы для достижения целей организации [1, с. 7].

Наряду с рассмотренной эволюцией концепций маркетинга существует и другой подход, который позволяет выделить четыре этапа эволюции концепции маркетинга: сбытовой маркетинг; функциональный маркетинг; маркетинг как рыночная концепция управления; информационный маркетинг. Последний этап предполагает, что успех деятельности организации зависит не только от ее ресурсов, но, прежде всего, от инноваций, знаний, ноу-хау, от обеспеченности информационным ресурсом и от способности грамотного его использования для повышения конкурентных преимуществ.

Кроме информатизации предпринимательской и маркетинговой деятельности, существенным фактором является развитие отрасли сервисного предпринимательства. За рубежом будущее общество называют сервисным или экономикой услуг, так как считается, что более половины национального продукта в мире будет производиться в сфере услуг. Услуги становятся источником конкурентного преимущества.

Это требует нового подхода к управлению, в связи с чем, маркетинг расширяет свои функции и появляется функция взаимодействия с покупателем. Новая концепция управления марке-

тингом на рынках товаров и услуг была предложена в 80-е годы шведскими учеными и названа маркетингом взаимодействия. Основная идея маркетинга взаимодействия состоит в том, что объектом управления маркетингом становятся отношения с покупателем и другими участниками процесса купли-продажи. Конкуренция нарастает в связи с унификацией товаров и услуг, а индивидуальный подход к потребителю позволяет организации выделиться [2, 3]. Для успешного взаимодействия с потребителем, прежде всего, необходимо проводить исследования по удовлетворенности потребителей.

Официальное определение маркетингового исследования Американской ассоциации маркетинга: **маркетинговые исследования** – это процесс, обеспечивающий связь организации с потребителями и общественностью через информацию, которая используется для выявления маркетинговых возможностей и проблем; генерирования, корректировки и оценки маркетинговых мероприятий; мониторинга маркетинговой деятельности; улучшения понимания маркетинга как процесса [4].

Голубков Е.П. охарактеризовал отдельные методы изучения ожиданий потребителей следующим образом (табл. 2).

Таблица 2

Выборочные методы изучения ожиданий потребителей

№п/п	Методы	Затраты	Цель применения
1.	Стратегическое использование жалоб	Низкие	Идентификация проблем в процессе оказания услуг
2.	Изучение желаний потребителей в подобных отраслях	Низкие	Разработка начальной структуры ожиданий потребителей для выбранной отрасли
3.	Исследования промежуточных потребителей	Средние	Эффективный способ получить глубокую информацию о конечных потребителях
4.	Изучение ключевых клиентов	Средние	Глубокая информация о наиболее важных потребителях
5.	Потребительские панели	От средних до высоких	Непрерывный источник информации об изменениях ожиданий потребителей
6.	Изучение отдельных операций сервиса	Средние	Обеспечивает обратную связь уровня качества услуг с каждой компонентой качества услуг
7.	Всеобъемлющее изучение	Высокие	Разработка измерителей, основанных на мнениях потребителей

Сегодня вопрос удовлетворенности потребителей стоит остро. Дело в том, что с развитием сети Интернет и других средств коммуникаций мнения об организациях, как хорошие, так и плохие, могут распространяться невероятно быстро. Для определения уровня удовлетворенности используются различные методы, представленные в табл. 3.

Таблица 3

Методы измерения степени удовлетворенности потребителя

Метод	Описание метода
Система сбора жалоб и предложений	Организация, ориентированная на потребителя, упрощает порядок подачи жалоб и предложений. Некоторые организации устанавливают «горячие линии» для связи с потребителями, что упрощает процедуры обращения за справками, внесения предложений или подачи жалоб. Как правило, такие информационные потоки приносят организациям большое количество новых идей и позволяют оперативно решать возникающие проблемы
Опросы о степени удовлетворенности потребителей	Исследования показывают, что хотя потребители остаются разочарованными в 25% случаев совершения ими покупок, менее 5% неудовлетворенных покупателей обращаются с жалобами. Большинство потребителей либо без лишних слов ограничивают объем покупок, либо обращаются к другому производителю. Обычно дорожащие репутацией организации получают данные о непосредственном удовлетворении потребителей из периодических опросов
Покупатели-невидимки	Организация имеет возможность нанять специальный штат сотрудников, которые, выступая в роли потребителей, будут информировать ее о сильных и слабых сторонах товаров и услуг и поставщика, и его конкурентов
Анализ причин сокращения клиентов	Организации необходимо непременно анализировать причины, вынудившие потребителя сократить закупки ее продукции или обратиться к конкурентам. Большое значение имеет не только проведение интервью, когда потребитель в первый раз отказался от сотрудничества, но и мониторинг уровня отказов

Технология Mystery Shopping (Тайный Покупатель) – это использование специально подготовленных покупателей для анонимной оценки качества обслуживания потребителей, работы

персонала, его честности, проверки выполнения стандартов мерчандайзинга, качества продуктов и услуг. Mystery Shopping существует под различными названиями:

- тайный покупатель;
- таинственный покупатель;
- секретный покупатель;
- анонимный аудит;
- виртуальный покупатель;
- оценка сотрудников;
- телефонная проверка [6].

Данная технология – это самый эффективный инструмент организации и оптимизации практически любого вида деятельности. Так как при малых отличиях в ассортименте существующих товаров, предоставляемых услуг и цен высокий уровень обслуживания является важнейшей ступенью в увеличении уровня конкурентоспособности предприятия [7].

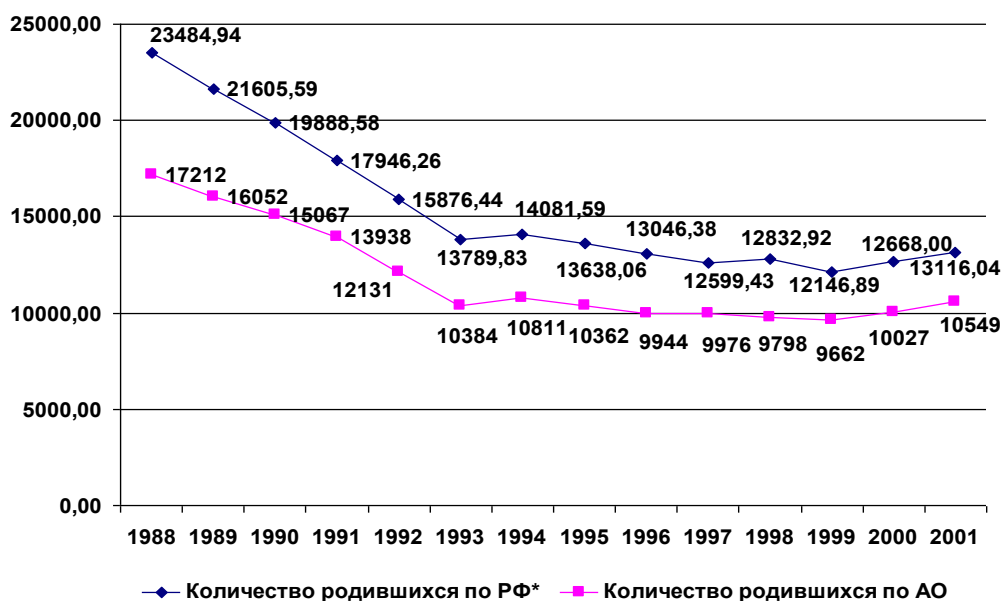
Исследование эффективности работы приемных комиссий методом тайного покупателя

Вместо понятия «покупатель-невидимка», «покупатель-загадка», «тайный покупатель» или по-английски «mystery shopping» используется понятие «программа контрольных закупок». Они особенно продуктивны, если имеют характер мониторинга, потому результативно повторять их раз в квартал, пользуясь выработанной методикой или фокусируясь на одном проблемном параметре. Результаты исследований отражают недоработки и упущения в схеме работы с потребителем, поэтому виртуальные покупки необходимо делать не реже одного раза в год. Но лучше проводить их на постоянной основе: если сотрудник организации знает, что его могут проверить в любой момент, то, как правило, он более ответственно относится к своим обязанностям [5].

Подобные исследования необходимо проводить не только коммерческим фирмам, но и некоммерческим, в частности, высшим учебным заведениям бюджетной сферы, которые на сегодняшний день находятся в наиболее невыгодном положении не только из-за высокой конкуренции в виде частных вузов, но и из-за малого количества абитуриентов.

Сегодня нет ни одного вуза, которого бы не коснулась проблема демографии. Ведущие вузы в меньшей степени ощутили на себе снижение количества числа студентов. Однако за счет ЕГЭ мобильность выпускников школ повысилась, и региональные вузы смогли наблюдать утечку сильных абитуриентов в столичные и другие престижные вузы России.

Из года в год наблюдается сокращение количества выпускников 11 классов, что напрямую влияет на набор абитуриентов в вузах (см. рисунок).



Количество родившихся в РФ и по Астраханской области с 1988 г. по 2001 г.

Для возможности сопоставления данных, цифры по РФ были уменьшены в 100 раз. По диаграмме видно, что демографическая ситуация по Астраханской области совпадает с общероссийскими тенденциями. С 1988 г. по 1993 г. шел сильный спад рождаемости, с 1993 г. по 1999 г. спад стал очень плавным. Исходя из данных по рождаемости 1999–2001 гг. можно констатировать стабилизацию ситуации, прекращение падения рождаемости. На количество выпускников влияет, прежде всего, общая ухудшающаяся демографическая ситуация в стране.

В сложившихся условиях вузам нужно искать новые формы работы, к примеру, расширить возможности переподготовки кадров, улучшать качество обслуживания абитуриентов, устанавливать объективные цены на образовательные услуги. Если многие важные действия вуза связаны с финансовой составляющей, то улучшение качества обслуживания напрямую зависит от заинтересованности работников в достижении успеха приемной кампании. Качество обслуживания потребителя является основным конкурентным преимуществом продавцов и производителей. Особенно это важно для организаций, оказывающих услуги. Результат работы персонала, представляющего образовательную услугу – это удовлетворенность и лояльность потребителей.

Потребитель – конечный пользователь купленного продукта, от оценки которого и зависит, останется ли он с организацией или нет. Качественное обслуживание потребителя, положительное первое впечатление об университете, сформированное сотрудниками приемной комиссии – это своеобразная гарантия того, что из всех конкурентных предложений абитуриент выберет то, где его лучше обслужили, наиболее полно проинформировали об образовательной услуге, предложили сопутствующие и дополнительные услуги и т.д. Для того чтобы убедить приобрести данную услугу, в образовании прибегают к использованию в процессе переговоров демонстрации учебных планов, учебных пособий, пробных уроков, сертификатов, лицензий на осуществление образовательной деятельности.

Существует множество методов оценки качества обслуживания. Для вузов наиболее подходящими являются следующие методы: опрос студентов, отслеживание официальных сайтов и комментариев на форумах университетов. Однако вносить корректировки в работу, данные методы, не могут вноситься оперативно. Так как опрос студентов проходит уже после завершения приемной кампании, то изменить политику вуза будет возможно только в период следующей приемной кампании. Негативные комментарии на сайтах и форумах университетов могут быть изменены модераторами сайтов и в связи с этим не будут приняты во внимание руководством вуза.

Лучше всего для оценки сервиса приемной комиссии подходит метод «пробная покупка» или «тайный покупатель». Он позволяет оперативно вносить коррективы в работу приемной комиссии. Так как приемная комиссия является для абитуриентов лицом вуза, университетам следует уделять особое внимание работе персонала в данной структуре. Его преимущество – секретность и неожиданность проверки. Специально обученный агент оценивает уровень обслуживания по специальной форме. Визит наносится инкогнито, и в данном случае, сотрудник приемной комиссии не догадывается о том, что его проверяют. С помощью этого метода можно оценивать качество обслуживания, технику продаж, оформление помещения и фирменный стиль, внешний вид и манеры сотрудников, их поведение в конфликтных ситуациях.

«Тайного покупателя» можно использовать и для оценки умения персонала вести диалог по телефону, а также качества Интернет-услуг (во время проверки обычно измеряется скорость и информативность ответов на запросы посетителей, оставленные на web-странице).

Для определения эффективности методики тайного покупателя и выявления основных недостатков работы приемной комиссии вузов было проведено исследование ряда вузов г. Астрахань указанным методом. Исследование проводилось в период пика приемной кампании с 1 июня 2011 г. по 31 августа 2011 г. (в три этапа в первой половине каждого месяца заданного периода). В роли исполнителей были привлечены лица в возрасте от 17 лет и старше различного пола для исполнения роли абитуриента или родителя.

Методом телефонного опроса были исследованы следующие вузы города:

- Астраханский государственный университет;
- Астраханский государственный технический университет;
- Астраханский инженерно-строительный институт;
- Волжская государственная академия водного транспорта;

- Институт мировой экономики и финансов;
- Институт социальных и гуманитарных знаний;
- Международный институт экономики и права;
- Международный юридический институт;
- Морская государственная академия им. адм. Ушакова;
- Московская открытая социальная академия;
- Московская финансово-промышленная академия;
- Московский государственный индустриальный университет;
- Московский государственный университет путей сообщения;
- Московский институт комплексной безопасности;
- Московский институт мировой экономики и международных отношений;
- Московский социально-экономический институт;
- Московский экономико-финансовый институт;
- Национальный институт им. Екатерины Великой;
- Региональный финансово-экономический институт;
- Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ;
- Российский государственный гуманитарный университет;
- Самарский государственный технический университет;
- Саратовская государственная юридическая академия;
- Саратовский государственный аграрный университет им. Вавилова;
- Современная гуманитарная академия;
- Университет Российской академии образования;
- Южно-Российский гуманитарный институт.

Работникам приемной комиссии был задан перечень интересующих вопросов, на которые каждый из респондентов отвечал своеобразным образом. Вопросы задавались с той целью, чтобы определить:

- информированность сотрудников об ассортименте направлений обучения;
- формах обучения и его стоимости;
- правилах приема в вуз;
- льготах;
- датах подачи заявлений;
- расписании экзаменов;
- особенностях поступления иногородних абитуриентов;
- количестве бюджетных мест;
- информации о конкурсе за прошлый год и т.д.

Для повышенной точности исследования были посещены приемные комиссии ряда вузов, произведены так называемые «пробные покупки образовательных услуг» с целью оценить наличие и качество раздаточного материала, уровня подготовленности сотрудника для ответа на стандартные вопросы, умение быть тактичным, терпеливым и т.д.

В процессе проведения исследования у всех приемных комиссий высших учебных заведений города наметились общие недостатки в работе и ошибки при общении с абитуриентами. В итоге проведенное исследование показало:

- невысокую заинтересованность работников приемных комиссий в привлечении студентов;
- нежелание разговаривать по телефону, рассказывать им дополнительные сведения, которые помогут заставить их обратиться именно в этот вуз;
- не всегда представляются приемной комиссией, приходилось уточнять, туда ли дозволились;
- зачастую общаются сдержанно, невежливо, бросают трубку при отсутствии желания разговаривать;
- не всегда владеют запрашиваемой информацией;
- иногда не брали трубку;
- настойчиво пытаются выяснить личные данные дозвонившегося, причину звонка.

Достаточно редко встречалось желание пообщаться, уточнить какую-либо запрашиваемую информацию и предложить перезвонить, отрекламировать вуз, но при этом также у респондентов не возникало желания наладить контакт с позвонившим, выявить его потребности и попытаться их удовлетворить. Сотрудники приемных комиссий полностью отказывались разговаривать на тему образовательной услуги конкурентов, не давая никаких комментариев по этому поводу.

Таким образом, процесс продаж продуктов вузов, как таковой, отсутствует. Приемные комиссии работают в режиме предоставления справочной информации. Чем крупнее и известнее вуз, тем меньше внимания уделяется абитуриенту.

Тайный покупатель осуществляет проверку, выступая в роли реального покупателя, детально документирует процесс посещения, скрытыми от продавца методами. Область применения данного вида исследований не ограничивается посещением проверяемых мест предоставления услуг или продажи товара. Высокая эффективность метода достигается при проведении проверок посредством телефонных звонков, обращении по электронной почте, а также посредством других видов коммуникаций, в зависимости от проверяемых процедур обслуживания.

В связи с вышесказанным, для повышения достоверности собираемых сведений кроме телефонных звонков и посещений приемных комиссий следует проводить следующее:

1) создать форму для проставления оценок и засылать студентов непосредственно в приемную комиссию для оценки, прежде всего, следующих параметров:

- выполнение сотрудниками норм этикета (вежливость, доброжелательность и т.д.);
- речь сотрудников (грамотность, понятность и т.д.);
- внешний вид сотрудников, их опрятность и соответствие фирменному стилю компании;
- выполнение сотрудниками принятых стандартов компании;
- чистота и порядок в помещении и на рабочих местах и др.;

2) задавать вопросы на форуме и оценивать скорость и полноту ответов (используя фото с экрана или ALT-PrtScreen);

3) обращаться на электронную почту вуза (используя фото с экрана или ALT-PrtScreen).

Тайный покупатель – вид маркетингового исследования, направленного на оценку процесса обслуживания клиента с использованием специально подготовленных людей (тайных покупателей), осуществляющих проверки от лица потенциальных/реальных клиентов, и детально докладывающих о результатах проверок.

Мониторинг «Тайный покупатель» можно делать самостоятельно или отдавать в аутсорсинг, т.е. привлекать к работе профессиональную организацию-провайдера. Бюджет и объем работы зависят от следующих заранее определенных параметров.

В связи с тем что абитуриентов в настоящий момент можно считать «штучным товаром», университетам следует выработать индивидуальные подходы к потенциальным потребителям образовательных услуг. Прежде всего, необходимо обратить внимание на качество работы сотрудников приемных комиссий вузов. Одна из основных проблем высших учебных заведений, а в особенности государственных вузов, что в них нет никакой системы наказания и поощрения работников приемных комиссий, да вообще никто не занимается определением зависимости количества абитуриентов от доброжелательности и коммуникабельности сотрудников.

Предполагается, что расширение используемых методов проверки приемных комиссий вузов с телефонных звонков до личного посещения, проверки форумов, запросов по электронной почте, приведет к более точному определению пробелов в работе приемных комиссий и позволит внести соответствующие коррективы в работу.

Литература

1. *Паршукова Г.Б.* Маркетинговые основания в библиотечной деятельности [Текст]: учеб. пособие / Г.Б. Паршукова. – Новосибирск: ГПНТБ СО РАН, 2005. – 151 с.
2. *Багиев Г.Л.* Организация предпринимательской деятельности [Электронный ресурс] / Г.Л. Багиев, А.Н. Асаул. – Режим доступа: http://www.aup.ru/books/m72/3_2.htm. – Загл. с экрана
3. *Годин А.М.* Маркетинг [Текст]: учебник, 6-е изд., перераб. и доп. / А.М. Годин. – М.: Дашков и Ко, 2008. – 756 с.

4. Аакер Д. Маркетинговые исследования [Электронный ресурс] / Д. Аакер, В. Кумар, Дж. Дэй. – Режим доступа: http://www.marketing.spb.ru/lib-research/methods/marketing_research.htm. – Загл. с экрана.

5. Глушакова Т. Измерение удовлетворённости потребителей и управление предприятием [Электронный ресурс] / Т. Глушакова // Продовольственный бизнес. – 2002. – № 1. – Режим доступа: [http://foodmart.faktura.ru/scdp/page?serviceid=29135&prfx_obj=331874&sc=news&origin=content&event=link\(viewdetails\)&obj=331867](http://foodmart.faktura.ru/scdp/page?serviceid=29135&prfx_obj=331874&sc=news&origin=content&event=link(viewdetails)&obj=331867). – Загл. с экрана.

6. <http://www.mshopper.ru/>

7. <http://www.neva-service.info/>

УДК 658:639.2/.6

ХАРАКТЕРНЫЕ ОСОБЕННОСТИ И ПОКАЗАТЕЛИ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯМИ, ЗАНИМАЮЩИМИСЯ ВОСПРОИЗВОДСТВОМ ВОДНЫХ БИОРЕСУРСОВ

О.В. Мищенко

Астраханский государственный технический университет, Астрахань

В статье изучено такое понятие, как «эффективность управления предприятием», исследованы характерные особенности, которые следует учитывать при оценке эффективности управления предприятиями, занимающимися воспроизводством водных биоресурсов, а также предложены показатели и коэффициенты, которые позволят более точно спланировать деятельность таких предприятий и сделать их более эффективными.

Под «эффективностью системы управления» следует понимать результат ее функционирования, обеспечивающий предприятию в условиях конкуренции достижение поставленных целей при наименьших затратах на управление [1].

Эффективность управления рыбным хозяйством характеризует его результативность, которая находит свое выражение в вылове рыбы и получении прибыли от реализации рыбопродукции рыбодобывающими организациями и предприятиями [2].

Эффективность управления рыбопроизводными предприятиями, как и любыми другими предприятиями, рассчитывается по следующей формуле:

$$\text{Э}_y = \text{Пр}/\text{З}_y,$$

где Э_y – эффективность управления, руб./руб.; Пр – прибыль организации, руб.; З_y – затраты на управление, руб.

Исходя из данной формулы, можно сказать, что если затраты на управление складываются примерно из одних и тех же факторов для всех предприятий, то прибыль предприятий, занимающихся воспроизводством водных биоресурсов, зависит в некоторой степени от факторов, характерных только для данного вида деятельности. Следовательно, при оценке эффективности управления такими предприятиями следует учитывать характерные особенности и показатели, влияющие на эффективность производства и получение прибыли.

Далее рассмотрим, что следует учитывать при планировании деятельности рыбопроизводных предприятий, и какие характерные показатели используются при оценке управления ими.

Наиболее важным и конкретным показателем, характеризующим деятельность рыбопроизводных предприятий, является численность выращенной и выпущенной в водоемы молоди, удовлетворяющей требованиям биотехнических или технических условий. Именно от этого показателя в большей степени зависит, получит ли предприятие желаемый уровень прибыли в отчетном периоде. Здесь необходимо учитывать природный фактор и фактор времени.

Учет фактора времени — одна из наиболее важных проблем эффективности затрат на воспроизводство рыбных запасов. Исследования влияния фактора времени на эффективность вос-

производства рыбных запасов уделяется большое внимание. В связи с длительностью периода, отделяющего капитальные и текущие затраты на рыбоводные цели от проявления эффекта, проблема фактора времени имеет особую значимость для определения экономической эффективности капитальных вложений в воспроизводство рыбных запасов [3].

Также к немаловажным показателям, используемым в оценке эффективности воспроизводства рыбных ресурсов, можно отнести следующие (см. таблицу) [2]:

Таблица

Показатели эффективности воспроизводства рыбных ресурсов

Наименование	Метод расчета	Сущность
Коэффициент эффективности сбора икры (К1/АИП, %)	Отношение среднего количества икры, собранной от одной отловленной в рыбоводных целях самки, к средней абсолютной индивидуальной плодовитости	При экологическом методе сбора икры этот коэффициент определяется, в основном, величиной отхода самок и потерями икры при смыве в устройствах после нереста. При ручном сборе икры этот показатель также отражает качество переборки производителей и полноту сцеживания икры
Коэффициент эффективности использования производителей (Кг/АИП, %)	Отношение среднего количества живой оплодотворенной икры, собранной от одной выловленной в рыбоводных целях самки, к средней абсолютной индивидуальной плодовитости	Кроме эффективности сбора икры этот коэффициент учитывает качество полученной от производителей икры и поэтому более полно отражает эффективность всех биотехнических элементов соответствующего этапа
Коэффициент эффективности заводского воспроизводства (Кз/АИП, %)	Отношение количества личинок, приходящегося на одну отловленную самку, к абсолютной индивидуальной плодовитости	Данный показатель интегрально отражает эффективность всех этапов рыбоводного процесса при искусственном воспроизводстве, ориентированном на выпуск личинок, и характеризует степень использования потенциального фонда икры выловленных самок
Промысловый возврат	Абсолютная величина промыслового возврата измеряется в единицах экземпляров и единицах массы (веса). Относительная величина промыслового возврата измеряется долей рыб, составляющих прирост вылова, выраженный в процентах от количества молоди (икры, личинок), обеспечивающей этот прирост	Прирост вылова в результате осуществления каких-либо мер по воспроизводству рыбных запасов
Отход икры за инкубацию	Отношение количества проинкубированной икры к заложенной на инкубацию	Величины определяются по начальной и итоговой инвентаризациям на заводах
Отход за инкубацию от живой икры	Отношение количества проинкубированной икры к количеству заложенной на инкубацию живой оплодотворенной икры	Этот коэффициент характеризует качество инкубации икры

Таким образом, подводя итог всему вышесказанному, можно сказать, что эффективность управления на рыборазводных предприятиях в основном оценивается так же как и на любых предприятиях, а именно исходя из целей и задач компании, ее конечных результатов деятельности, а также из того достигнуты желаемые результаты или нет. Однако, цели, задачи и конечные результаты для разных предприятий различны и от их правильного определения во многом зависит не только эффективность самого предприятия, но также и эффективность управления им.

Литература

1. Кириллов Д.В. Комплексные системы управления предприятием / Учебное пособие. – Самара, 2008. – С. 6.
2. Пономарева О.Н. Совершенствование организационно-экономического механизма развития искусственного воспроизводства рыбных запасов. – Улан-Удэ, 2009. – С. 6–7.
3. Повышение эффективности управления предприятием. [Электронный ресурс]. URL: <http://corpsys.ru/Articles/Strategy/Management.aspx>.

УДК 338.242.2

ПЛАНИРОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РИСКА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Г.А. Ортюкова

Астраханский государственный технический университет, Астрахань

В статье рассмотрена проблема планирования экономического риска промышленных предприятий, в частности на примере ОАО «ССЗ» Лотос». В процессе исследования были выявлены основные рискообразующие факторы, далее использованные для прогнозирования будущих последствий от возможных рисков. В заключение предложены меры по предотвращению возникающих рисков.

В условиях современной экономики, наличия большого количества угроз для любого вида деятельности в связи с нарастающей неопределенностью ситуации и изменчивостью экономической среды, особое значение приобретает вопрос прогнозирования и предотвращения возможных рисков, а также непредвиденных потерь для функционирования предприятия. Планирование риска является ключевым элементом системы управления рисками и позволяет на ранней стадии выявить вероятность кризисного развития отдельной сферы деятельности организации в результате принятого руководством предприятия управленческого решения или же изменений факторов внешней среды компании.

Современный бизнес немыслим без риска, так как успех в бизнесе зависит не только от правильности и обоснованности выбранной стратегии предпринимательской деятельности, но и от учета вероятности критических ситуаций.

Актуальность выбранной темы обусловлена тем, что деятельность любой организации связана с опасностью возникновения непредвиденных потерь. Именно поэтому для каждой компании важно предусмотреть изменение факторов и условий, способных оказать существенное влияние на ее функционирование.

В связи с важностью и неотъемлемостью проблемы планирования риска в деятельности любого предприятия, возникла необходимость тщательного изучения системы управления рисками и применения результатов этих исследований в целях повышения устойчивости эффективного развития предприятий. Степень изученности этой проблемы находится на недостаточном для применения уровне, но продолжает увеличиваться в условиях нестабильной внешней среды.

Для проведения исследования в работе были использованы следующие методы: систематизация данных, количественный и качественный анализ, ранжирование, статистико-экономический и табличный методы научных исследований.

В качестве объекта исследования в научной работе рассматривается ОАО «Судостроительный завод «Лотос».

Цель данной работы – на основании нормативных данных, методических пособий, научной и специальной литературы глубоко изучить проблему планирования экономического риска промышленного предприятия, проанализировать рискообразующие факторы на ОАО «Судостроительный завод «Лотос» и предложить меры по совершенствованию системы управления рисками на предприятии.

Риск представляет собой сложную экономико-управленческую категорию, при определении которой имеет место множество противоречивых характеристик. Наиболее распространенной характеристикой риска является угроза или опасность возникновения ущерба, потерь ресурсов при ведении хозяйственной деятельности.

Под хозяйственным риском следует понимать угрозу, опасность возникновения ущерба в любых видах деятельности, связанных с производством продукции, товаров, услуг, их реализацией, товарно-денежными и финансовыми операциями, коммерцией, осуществлением социально-экономических и научно-технических программ [1, с. 190].

Планирование риска представляет собой прогнозную оценку возможных потерь ресурсов при наступлении неблагоприятных обстоятельств и отклонений от намеченной стратегии, а также упущенной выгоды при осуществлении хозяйственных операций. При этом необходимо ко-

личественно оценить прогнозные величины потерь, которые в свою очередь могут быть материальными, трудовыми, финансовыми, времени и прочие.

Самым важным инструментом при анализе потерь является знание причин их возникновения. В зависимости от причин риски могут быть классифицированы на внешние (непредсказуемые и предсказуемые); внутренние (организационные и технические) и прочие.

Хозяйственная практика выработала систему мер, направленных на уменьшение риска до минимально возможного уровня, которые могут иметь самую различную форму и содержание. Наиболее часто при этом применяются следующие группы методов: технические, правовые, организационно-экономические. В стратегическом планировании наиболее распространенными методами снижения риска являются: страхование, поручительство, залог, распределение риска и резервирование средств.

Одним из важнейших критериев оценки выбранной стратегии предприятия является приемлемость риска, заложенного в стратегии. Поэтому очень важно при формировании стратегии уметь анализировать риск [2, с. 85]. Анализ риска позволяет не только выявить зоны риска для данной стратегии, но и оценить его количественные и качественные параметры, то есть определить вероятность его наступления и последствия для успеха стратегии.

Алгоритм такого анализа, как правило, включает следующие этапы:

- выявление возможных рисков на всех этапах реализации стратегического плана и во всех областях производственно-хозяйственной деятельности;
- определение вероятности наступления данного риска (в долях единицы измеряется в диапазоне от нуля до единицы);
- определение тяжести неблагоприятного события в баллах;
- расчет опасности данного риска для плана (произведение вероятности на тяжесть);
- ранжирование рисков по степени опасности;
- расчет потерь от наступления неблагоприятных событий и определение мер снижения риска [3, с. 48].

Для анализа риска используются следующие методы: анализ чувствительности; проверка устойчивости; корректировка параметров плана; анализ сценариев; метод «Монте-Карло», дерево решений. Особенность применения указанных методов для анализа риска состоит в следующем. Во-первых, производится формализованное описание возможных условий реализации плана в форме различных сценариев или моделей, учитывающих основные параметры плана предприятия (цели и ограничения). Во-вторых, проводится анализ возможных сценариев развития событий и их влияния на показатели риска. Здесь возможны три подхода к анализу сценариев: пессимистический, оптимистический и наиболее вероятный [4, с. 69].

Планирование сценариев позволяет сформировать полный перечень факторов риска, проанализировать возможные риски и смоделировать процесс реализации плана развития предприятия, оценить с определенной вероятностью последствия неблагоприятных ситуаций, запланировать меры снижения их воздействия и, наконец, осуществлять корректировку плана в ходе его реализации. Совокупность этих методов составляет суть процесса планирования риска.

В качестве промышленного предприятия, на примере которого был проведен анализ рискобразующих факторов и рассмотрена система планирования рисков, является ОАО «ССЗ «Лотос». В настоящее время Судостроительный завод «Лотос» является одним из высокопроизводительных индустриальных промышленных предприятий Речного флота России. К числу приоритетных направлений деятельности Общества относятся: судостроение, судоремонт, модернизация и реновация судов различного назначения, оказание услуг по перевалке и хранению грузов [5]. ОАО «ССЗ «Лотос» выбрано ввиду большой зависимости успешности существования в судостроительной отрасли от качества системы планирования рисков на предприятии.

В результате исследования методом экспертных оценок были определены риски, которым в наибольшей степени подвержено Общество, посчитана приблизительная вероятность их наступления и определен возможный ущерб рисковому событию (см. таблицу).

Основной фактор риска заложен во внешних его проявлениях, то есть внутренние риски предприятия на данный момент не представляют большой опасности, нежели внешние, связанные с достаточно непредсказуемым изменением политической, социальной и экономической обстановки как на мировом, так и на российском уровне.

Группы наиболее вероятных рисков для ОАО «ССЗ «Лотос»

Группы рисков	Процентный рейтинг рисков	Последствия	Денежное выражение возможных потерь
Финансовые	70%	падение спроса на продукцию, потеря заказов и постоянных поставщиков, утрата финансовой устойчивости и снижение платежеспособности	около 500–1300 млн. руб.
Отраслевые	22%	сокращение портфеля заказов, падение курса акций, увеличение цен на сырье	300 – 700 млн. руб.
Страновые	8%	снижение спроса, сокращение объема производства, завышение издержек обращения	300 – 500 млн. руб.

Внутренние риски ввиду загруженных производственных мощностей на 2012 г., – в настоящее время ведется строительство двух самоходных пр. RSD49, заключены контракты на строительство двух самоходных нефтеналивных танкеров пр. RST25 и трех грузовых самоходных понтонов – можно минимизировать и рассчитывать на снижение финансовой напряженности предприятия, за счет повышения платежеспособности и финансовой устойчивости через увеличение собственного капитала наращиванием объемов производства продукции, работ, услуг.

В данном случае планирование внешних рисков для предприятия сводится к позиции наблюдателя. Непредвиденные политические риски, и особенно действия государства не должны негативно повлиять на деятельность ОАО «ССЗ «Лотос», так как ОАО «Объединенная судостроительная корпорация», владеющая 44%, когда-то государственного пакета акций совместно с остальными акционерами эффективно реализует антикризисную программу, действия которой уже положительно отразились на производственных и финансово-экономических показателях предприятия. Сегодня портфель заказов ОАО «Судостроительный завод «Лотос» составляет около 2,5 млрд. руб.

Несмотря на вышеприведенные достоинства системы управления рисками на предприятии, необходимо предпринять следующие меры по ликвидации возможных последствий от выявленных групп риска для ОАО «ССЗ «Лотос».

Эти мероприятия заключаются в совершенствовании системы закупок, а именно отношений с поставщиками; техническом перевооружении производственных цехов; антикризисном управлении всем предприятием, частично за счет набора большего числа заказов по обустройству месторождений нефти и газа на российском и казахстанском шельфе Северного Каспия для повышения экономической эффективности деятельности Общества и укреплении партнёрских отношений с иностранными и российскими стратегическими фирмами.

Стратегия, применяемая предприятием для планирования рисков и спектр постоянных рисков, так или иначе действующих на ОАО «ССЗ «Лотос» и выявленных проектной командой предприятия, позволяет судить о правильно выбранном пути прогнозирования возможных угроз разным сферам деятельности Общества. Успешное же управление рисками на стадии планирования возможно при высоком уровне финансовой состоятельности предприятия, который, в свою очередь, является следствием грамотного планирования и предотвращения возникающих рисков.

Литература

1. Ильин А.И. Планирование на предприятии. – Минск: Новое знание, 2001. – 635 с.
2. Иванов А.А. Риск – менеджмент / А.А. Иванов, С.Я. Олейников, С.А. Бочаров. – М.: Изд. Центр ЕАОИ, 2008. – 193 с.
3. Коршунова Л.И. Оценка и анализ рисков / Л.И. Коршунова, Н.А. Проданова. – Ростов-н/Д.: Феникс, 2007. – 96 с.
4. Федосова Р.Н. Управление рисками промышленного предприятия: опыт и рекомендации / Р.Н. Федосова, О. Г. Крюкова. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2008. – 125 с.
5. Официальный сайт ОАО «Судостроительный завод «Лотос» [Электронный ресурс]: Сайт содержит сведения об истории возникновения предприятия, ежеквартальные и годовые отчеты. Электрон. дан. – Режим доступа: <http://disclosurelotos.narod.ru/index.html>

РАЗРАБОТКА АРХИТЕКТУРЫ БРЕНДА КАК ОСНОВА ИННОВАЦИОННОЙ МАРКЕТИНГОВОЙ ПОЛИТИКИ

В.В. Русанов

Курский государственный университет, Курск

Цель данной статьи – изложить в систематизированном виде *методы прогнозирования объема продаж на фоне маркетинговой программы продвижения брендов*, наиболее часто применяемые в экономической практике. Главное внимание в работе обращено на прикладное значение рассматриваемых *методов*, на экономическое истолкование и интерпретацию получаемых результатов, а не на объяснение математико-статистического аппарата, который подробно освещается в специальной литературе. Освещаются вопросы анализа приведенной литературы, и оценивается степень управляемости данного явления, связанного с повышением эффективности производства.

Сегодня в магазинах зачастую наблюдаешь задумчивых хозяек, стоящих в растерянности перед полками, на которых покоятся одинаковые по качеству и ценовой категории товары: стиральные порошки, зубные пасты, консервированная кукуруза, колготки, соки... Какой выбрать, какой предпочесть. И то уже покупала, и это пробовала, и вроде все какое-то одинаковое. Вот тут и наступает момент, когда включается бессознательное и всплывают образы, слова, звуки, рожденные рекламным роликом, плакатом, вывеской, слоганом, названием всех предлагаемых товаров. В голове начинается настоящая борьба за выживание. Выживание бренда.

Бренд как один из основных маркетинговых инструментов является важным объектом анализа. Многие специалисты все больше склоняются к выводу, что основным фактором успеха большинства предприятий является верность потребителей, другими словами их лояльность. Данное понятие не так давно появилось у нас в стране, но уже завоевало интерес многих. Высшая степень лояльности (преданности) потребителей – это почти фанатичное почитание бренда. Любой товар при появлении на рынке создает о себе некоторое впечатление – положительное или отрицательное, оно появляется неизбежно, как только потребитель узнает о товаре. Эти ассоциации, восприятие товара потребителем, и называются брендом [1, с. 123].

Брендинг многое даёт предприятию. Он способствует увеличению прибыльности и объёма продаж, расширению ассортимента и знаний потребителей об уникальных качествах товара, закреплению на конкретном сегменте и реализации долговременной программы развития. Надо уметь оценивать бренд и его составляющие. Вашему вниманию предлагается методика Brand Mapping в качестве маркетинговой программы продвижения брендов организации для его изучения.

Наступает эпоха войны брендов. Потребитель принимает решение о покупке, исходя уже не из своего финансового положения и требования к качеству, а из своих эмоциональных предпочтений. Пространство эмоций – это пространство образов. Люди голосуют рублем не за вещь, а за образ, марку, бренд.

При анализе бренда мы выделяем в первую очередь маркетинговые функции бренда, а именно бренд как способ отличия, как система отождествления с продуктом и как образ, формирующий отношение к продукту [2, с. 32].

Развитие бренда является прерогативой владельца бренда и рекламного агентства, с которым он сотрудничает. Нашу задачу мы видим в поставке достоверной и точной информации о восприятии бренда, его положении на рынке, здоровье бренда и тенденциях. В зависимости от задач мы можем предложить исследовательское сопровождение для успешного управления брендом, называется эта методика построения семантического пространства бренда Brand Mapping. Методика Brand Mapping основана на использовании методов субъективной семантики, заимствованных маркетологами из психиатрической и психологической практики. Метод позволяет оценивать не значение как знание об объекте, а значение, связанное с личностным смыслом, социальными установками, стереотипами и другими эмоционально насыщенными, слабо структурированными и мало осознаваемыми формами обобщения. Эта характеристика метода позволяет применять метод в диагностике имиджа бренда как субъективного критерия [3, с. 77].

Методика Brand Mapping может существенно помочь при выборе нового имени для бренда, слогана, логотипа, оформления упаковки – всего того, что создается для впервые выходящего

на рынок бренда [4, с. 36]. В целом технология Brand Mapping позволяет оценивать восприятие бренда относительно конкурентов потенциальными и реальными потребителями, структуру возникновения предпочтения, а также выявлять динамику развития брендов.

Например, мы решили вывести на рынок новый новостной журнал. Нам нужно разработать концепцию журнала, его специфику, а также рекламные атрибуты: название, слоган, логотип, оформление и прочее. Конкуренция между СМИ сегодня большая, новые журналы и газеты появляются каждый месяц. Наш журнал должен отличаться от всех существующих, занять еще свободную информационную нишу. Выявить ее можно при помощи методики Brand Mapping. Для начала строится семантическое пространство восприятия существующих журналов. Скорее всего, около точки «идеала» будут находиться несколько СМИ, но по каким-то параметрам, они все-таки будут отставать от «идеала» (см. рисунок).



Карта восприятия брендов ведущих печатных СМИ

Так, по исследованиям специалистов компании «Психология и бизнес он-лайн», читателям не хватает издания, наполненного информацией высокого качества, достоверной, полезной, проверенной, объективной, к которой можно не раз вернуться. Но наряду с этим, люди не хотят читать очень популярное издание, которое рассчитано на всех сразу. Больше всего этим критериям удовлетворяет еженедельник «Коммерсант».

Его наполнение признано самым информативным, но все-таки кажется немного недоступным для вникания в суть написанного [5].

Соответственно, для создания нового издания необходимо взять за образец «Коммерсант», улучшив доступность его текстов для большего количества людей. Конечно, это лишь приблизительный набросок образа СМИ, необходимо провести исследование по более детальным критериям, но и здесь картина уже ясна.

Отобрать из десятка названий для журнала самое подходящее можно при помощи уже построенной карты восприятия. Все названия тестируются по отобранным критериям, далее наносятся на карту и ищется самый близкий к идеалу элемент.

Модное ныне увлечение построением брендов вполне обосновано, поскольку люди действительно платят не за товар, а за приятные эмоции, связанные с ним, с его образом. Цена товара, которую готовы за него платить покупатели, складывается из собственно стоимости товара плюс стоимость позитивных ассоциаций с ним связанных. Так называемой иррациональной, бессознательной стоимости [6, с. 9].

Следовательно, чтобы создать дополнительную стоимость, достаточно сформировать дополнительную бессознательную ценность. Именно это и скрывается за привлекательностью брендинга – создание дополнительной стоимости, нематериального актива, позволяющего продать тот же товар дороже. По мнению ведущих специалистов-маркетологов, единственной на сегодняшний день методикой, способной достаточно точно и объективно определить эту бессознательную ценность, и является технология Brand Mapping, основанная на достижениях современной практической психологии.

Среди профессионалов существует мнение, что в центре всего, что делает маркетолог, находятся бренды. Автор книги «Конец маркетинга» С. Займан утверждает, что бренды являются наиболее важным для предприятия, приносящим доход активом и единственным источником дифференцирования компании от конкурентов [7, с. 251].

В пользу такого подхода говорят следующие цифры: «72% потребителей заявляют, что готовы заплатить на 20% дороже за выбираемый ими бренд; 40% готовы пойти еще дальше: их ценовая надбавка – 30%; 70% потребителей хотят воспользоваться брендом в качестве рекомендации при принятии ими решения о покупке» [8, с. 18].

Вот что думает о месте брендинга в современной экономике Филипп Котлер: «В основе теории брендинга лежат принципы работы компаний-производителей фасованных потребительских товаров прошлого века. Согласно этой теории, компания должна создать для своего товара реальное или символическое отличие, вложить огромные средства в рекламу и надеяться, что потребители попробуют, распробуют и станут поклонниками...».

Вот какое мнение приводит Американская ассоциация маркетинга: «В самой чистой форме совместный брендинг – это совместный проект, созданный для продвижения интересов двух (или более) сторон согласно продуманному стратегическому плану. Совместный бренд приобретает некоторую индивидуальность, которая вытекает из индивидуальности брендов партнеров и представляет собой нечто большее, чем сумма ее частей».

Таким образом, создание собственного бренда является существенным шагом на пути приведения организации к цивилизованным стандартам, принятым во всем мире. Поэтому, на наш взгляд, для компаний, работающих на локальных рынках, брендинг является целым комплексом мероприятий, охватывающих как вопросы позиционирования фирмы, каналы продвижения и распределения товаров, так и сложившиеся годами методы руководства и всю бизнес-стратегию предприятия в целом [9, с. 162].

И в заключение хотелось бы отметить, что бренд должен вступать в непосредственный диалог с человеком... нацелен на персональные продажи. Но в условиях России было бы совершенно неоправданно бездумно копировать западные подходы к брендингу. Особенно это касается тех фирм, чей главный потребитель товара и услуг проживает в российской глубинке, с ее неразвитостью инфраструктуры и низкой потребительской способностью основной массы населения. На наш взгляд, было бы ошибкой со стороны таких компаний ориентироваться лишь на «нового потребителя». Провинциальный покупатель по-прежнему по сути своей консервативен, с большой долей недоверия относится к различным новшествам, он мало знаком с современными цифровыми технологиями, не избалован, у него зачастую отсутствуют какие-либо индивидуальные потребности, он все еще при покупке склонен полагаться на мнения «авторитетов» и готовые решения, навязанные ему извне. И здесь вполне еще могут быть успешными методы, характерные для массового маркетинга. Следовательно, компаниям при создании культурного пространства для своего бренда прежде всего следует опираться на позиционирование самого товара: рассчитан ли он на «нового потребителя», либо основной потребитель продукта все же «провинциальный покупатель». Но вполне возможно существование и компромиссного варианта, когда бренд будет изображен с учетом особенностей обеих групп потребителей [10].

Российский рынок характеризует как малое количество реальных предложений, так и низкую покупательскую способность населения. При этом эти два качества друг с другом связаны. Поэтому можно предположить, что пока не будет сформирован российский средний класс – главный потребитель брендов, а также и носитель культуры потребления брендов – описанная выше ситуация продвижения брендов в российских условиях будет неизменной.

Литература

1. *Панкрухин А.П.* Маркетинг: Учебник. – М.: ИКФ «Омега-Л», 2002. – 656 с.
2. *Аакер Д.А.* Создание сильных брендов. – М.: Издательский дом Гребенникова, 2005. – 44 с.
3. *Багиев Г.Л.* Маркетинг. – М.: Экономика, 2007. – 169 с.
4. *Орлова Т.М.* Маркетинговые коммуникации в России: основы и практика: Учебное пособие. – М.: ИМПЭ, 2004. – 84 с.
5. Журнал «технологии и оборудование в торговле» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.tovr.ru.
6. *Голубков Е.П.* Еще раз о понятии «бренд»//Маркетинг в России и за рубежом. – 2006. – № 2.– С. 5–19.
7. *Гембл П., Стоун М., Вудкок Н.* Маркетинг взаимоотношений с потребителями. – М.: ФАИР-ПРЕСС, 2002. – 512 с.
8. *Мельникова О.Т.* Бренд как предмет качественного социально-психологического исследования и объект социального восприятия / О.Т. Мельникова, Т.В. Фоломеева, Д.А. Чмыхалова // Мир психологии. – 2009. – № 3. – С. 15–22.
9. *Березин И.С.* Маркетинговый анализ: Принципы и практика, российский опыт. – М.: Изд-во Эксмо, 2002. – 400 с.
10. Исследование потребительских рынков [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.cmr.ru.

Секция 8. СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ
РОССИЙСКИХ РЕГИОНОВ

УДК 332.142

РЕГИОНАЛЬНЫЙ ФОРСАЙТ КАК ИНСТРУМЕНТ АКТИВНОГО
ИССЛЕДОВАНИЯ И ФОРМИРОВАНИЯ БУДУЩЕГО

Ю.В. Барина

Астраханский государственный технический университет, Астрахань

В статье рассматриваются возможности активного исследования будущего, перехода к высокотехнологическому пути развития регионов Российской Федерации. Формирование современной и эффективной инновационной системы.

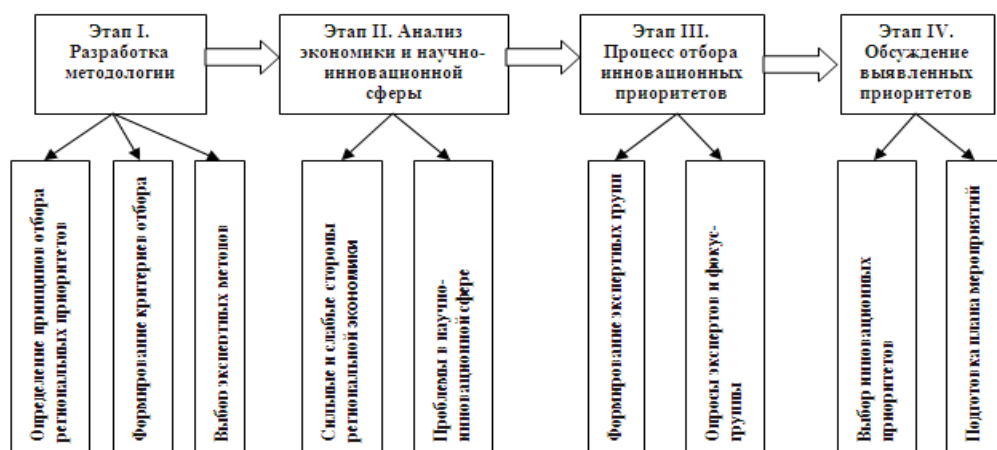
Стратегический маневр России, заключающийся в переходе от сырьевого к высокотехнологическому пути развития, требует непосредственного участия, как государства, так и бизнеса. При формировании современной и эффективной инновационной системы, которая обеспечит конкурентоспособность и повысит уровень жизни населения, необходимо своевременно выявить технологические возможности и угрозы, определить приоритеты, а затем и поддержать потенциальные точки роста новых эффективных технологий.

Активное исследование будущего происходит с использованием различных методов и инструментов, однако из-за высокой неопределенности внешних и внутренних рамок научно-технологического развития страны, а также при построении сценариев долгосрочного развития, все чаще используют широко распространенную и активно используемую в развитых странах методологию активного исследования будущего – форсайт.

Форсайт представляет собой методологию формирования будущего, что позволяет считать его специфическим инструментом управления технологическим развитием, опирающимся на создаваемую в его рамках инфраструктуру.

На сегодняшний момент возможности форсайта широко используются в области решения проблем различных регионов. С помощью регионального форсайта можно разработать выигрышную стратегию, эффективную инновационную политику, тактику развития региона и оптимизировать его инфраструктуру.

Для правильной стратегии развития необходимо наличие ограниченных инновационных приоритетов. Выбор инновационных приоритетов рекомендуется проводить следующим образом (см. рисунок).



Основные этапы регионального форсайта

Основное внимание необходимо уделить региональным исследованиям и разработкам, соответствующим лучшему российскому и мировому уровню. В основу инновационных приоритетов должен быть положен перечень приоритетных направлений развития науки, технологий и критических технологий, утвержденных Президентом РФ 7 июля в 2011 года.

При отборе приоритетов инновационного развития используются такие методы форсайта как метод критических технологий в сочетании со SWOT-анализом, опросом экспертов и фокус-группами, ролевые игры, дорожные карты и т.д. Анализ экономического и научно-технологического потенциала региона должен предшествовать отбору приоритетов.

Одновременно с подготовкой форсайта обязательно нужно вести практическую работу по установлению отношений социального партнерства с предприятиями, входящими в крупные компании, центральные офисы которых расположены за пределами области. Предметом соглашений должны являться мероприятия, направленные на достижение баланса интересов бизнеса и региональной власти в соответствии с принципами социального партнерства, взаимной заинтересованности сторон в решении стоящих перед ними задач и информационной открытости.

Опыт проведения регионального форсайта в российских регионах мал, но в некоторых уже проводится подобная работа. Наиболее ярким примером этого служит Иркутская область. Важными результатами проведенного регионального форсайта здесь является экономическое позиционирование области к 2030 г. В регионе также выработаны и согласованы между участниками процесса конкретные меры и механизмы, с помощью которых область реально может выйти на лидирующие позиции в Сибирском федеральном округе по объему по объему ВРП на душу населения.

Еще раньше в Башкирии был организован региональный технологический форсайт, где отслеживались технологии и отрасли, дающие наибольший прирост ВВП. Был сделан прогноз с привлечением широкого круга экспертов, рассматривались критические технологии, использовался SWOT-анализ и коллективный опрос экспертов.

Проведение регионального форсайта требует серьезной проработки и подготовки, поскольку представляет собой прогнозирование состояния определенной территории и может быть как Форсайтом последствий (скорее всего, реализации определенных проектов и программ), так и проблемно-целевым форсайтом. Но в любом случае и проекты и проблемы определяются не как глобальные, а имеющие отношения к определенной территории.

Использование методов регионального форсайта позволит повысить эффективность государственного управления региональным развитием в Российской Федерации и создаст благоприятные возможности для решения реально существующих проблем и преодоление ограничений социально-экономического развития российских территорий, прежде всего, в следующих областях:

- уровень и качество жизни населения, высокая степень расслоения по доходам;
- уровень поступлений в бюджет для решения комплекса социально-экономических проблем территории;
- эффективность расходования бюджетных средств;
- темпы роста объемов производства реального сектора экономики;
- полнота реализуемости планируемых мер по социально-экономическому развитию территории;
- эффективность системы управления развитием территории;
- других проблем, выявляемых в ходе диагностики и анализа положения дел на территории и потенциала ее развития.

Главным результатом регионального форсайта является выделение оптимальных политических решений, способствующих активному формированию намеченного будущего. Результаты форсайта должны повлиять на региональную политику и переориентировать главным образом интересы малого и среднего предпринимательства [1].

Проведение региональных форсайтов нацелено к новейшей технологии предвидения, особенно на взаимодействие между полученными результатами в ходе форсайт-исследований и формирующимися региональными документами, регламентирующими долгосрочную региональную политику.

В форсайте, в конечном счете, важен не столько результат предсказания, сколько процесс получения образа формирующегося будущего. Но самым главным в форсайте представляется процесс обнаружения в среде участников с разнонаправленными интересами вариантов воз-

можных точек предсказания будущего. Именно в концентрации усилий участников процесса преобразований (представителей бизнеса, властей, работников, потребителей, гражданских институтов) на некоем прогнозном состоянии и в согласованности их действий прогноз превращается в активное предвидение.

В результате осуществления форсайта налаживается процесс постоянно прогнозирования будущего с учетом активности заинтересованных участников, вовлеченных в область его формирования. Форсайт может успешно формироваться лишь там, где имеются элементы развитого общества, поскольку форсайт – процесс не только деятельности ученых, но и результат активного участия различных социальных слоев общества, активных граждан.

Литература

1. *Марача В.Г.* Региональное стратегирование и форсайт как методы повышения эффективности государственного управления региональным развитием в Российской Федерации // *Инновации в общественной сфере: Сб. трудов Института системного анализа Российской академии наук.* – Т. 33. – М.: УРСС, 2008. – С. 179–214.

УДК 338:502.173(571.66)

ОБОСНОВАНИЕ ПРИНЦИПОВ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИКОЙ МОРСКОГО ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ КАМЧАТСКОГО КРАЯ

Е.С. Березкин

Камчатский государственный технический университет, Петропавловск-Камчатский

В статье представлены методические принципы управления морским природопользованием на принципах устойчивого развития путем организации экономического, экологического и социального регулирования региональной эколого-экономической системы.

Основой для устойчивого экономически эффективного развития рыбохозяйственного комплекса Камчатского края и обеспечения занятости его населения, а также решения геополитических общегосударственных задач России на Северо-Востоке Азии и в северной части Тихого Океана должно стать гармоничное сочетание экономического роста, промышленного развития региона и экологической безопасности использования природных ресурсов.

Однако гармонизация условий экономического и экологического развития не может быть достигнута автоматически. Специалисты подчеркивают, что «адекватное функционирование рыночного механизма во всех сферах деятельности, в том числе и в природоохранной, предполагает не только относительную свободу обмена товарами, услугами, ресурсами и т.п., но и включение достаточно жесткого механизма централизованного управления в сферу взаимоотношений человека, общества и биосферы» [1].

С этой целью необходимо организовывать основную деятельность на принципах устойчивого развития в рамках региональной эколого-экономической системы, представляющей собой совокупность взаимосвязанных экономических, технических, социальных и природных факторов в окружающем человека мире.

Понятие устойчивого развития эколого-экономических систем включает следующие обязательные компоненты:

- выполнение требований экономического развития и экологического равновесия постоянно или хотя бы длительный период времени;
- необходимость иерархического управления устойчивым развитием, обеспечивающего согласование несовпадающих интересов при неуклонном выполнении ключевых требований.

Важным показателем эффективности функционирования эколого-экономической системы является природоёмкость. Этот показатель хорошо характеризует тип и уровень эколого-экономического развития. Величина природоёмкости зависит от эффективности использования

природных ресурсов во всей цепи, соединяющей первичные природные ресурсы, продукцию, получаемую на их основе, и непосредственно конечные стадии технологических процессов, связанных с преобразованием природного вещества.

В экономической литературе принято выделять три уровня показателей природоёмкости [2]:

- макроуровень, уровень всей экономики,
- микроуровень – на уровне отдельного производителя,
- мезоуровень, связующее звено между макроэкономикой и микроэкономикой.

На первом уровне это могут быть показатели природоёмкости, отражающие макроэкономические параметры: затраты природных ресурсов на единицу валового внутреннего продукта, национального дохода и т. д. Наиболее агрегированный показатель природоёмкости должен представлять соотношение стоимостной оценки всех используемых в сферах производства и потребления природных ресурсов и макроэкономического показателя.

Второй тип показателей природоёмкости (продуктовый или отраслевой уровень) определяется затратами природного ресурса в расчете на единицу конечной продукции, произведенной на основе этого ресурса. Фактически это оценка эффективности функционирования природно-продуктовой вертикали, соединяющей первичный природный ресурс с конечной продукцией. Чем меньше показатель природоёмкости, тем эффективнее процесс преобразования природного вещества в продукцию, меньше отходы и загрязнения.

Третий тип показателей природоёмкости отражает переход от натуральных показателей к относительным показателям удельного веса с учетом масштаба хозяйственной деятельности, т.е. это показатель ритмичности как быстро можно восстановить данный природный ресурс. Чем ниже этот показатель, тем быстрее происходит восстановление определенного природного ресурса.

Важную роль может сыграть измерение показателя природоёмкости в динамике. Он может стать одним из главных критериев перехода к устойчивому типу развития. Уменьшение показателей природоёмкости на макроуровне является важным свидетельством перехода от сформировавшегося техногенного типа экономического развития к устойчивому типу.

Не может быть движения по траектории устойчивого развития при увеличении использования природных ресурсов в расчете на единицу конечного результата. Об этом говорит и опыт перехода многих стран к постиндустриальным экономическим структурам. Уменьшение природоёмкости – это необходимое условие перехода к устойчивому развитию, однако оно не является достаточным условием такого перехода. Необходим учет многих социальных, экологических, экономических условий и ограничений, ряд которых еще не сформулирован в силу глобальности и неизученности теории устойчивого развития, современного уровня науки [3].

Особенностью освоения ресурсов региона является предпроектное определение количественного изъятия общего, интегрального ресурса, то есть всей совокупности конкретных природных ресурсов - вещественных, энергетических, информационных. Интегральная характеристика изъятия необходима, так как изменение одного вида ресурса неизбежно ведет к заметным переменам в количестве и качестве других. Такому подходу пока не придается должного значения, и не разработан механизм учета этого требования, в результате происходят многие нарушения принципа рационального природопользования.

Средством активного регулирующего воздействия на эколого-экономическую систему служит, прежде всего, сама производственная деятельность, продукты которой входят в эту систему и преобразуют ее. Эта деятельность, опираясь на технический прогресс, осуществляется независимо от каждого конкретного хозяйства и требований экологии. С одной стороны, она обеспечивает увеличение производства биологического продукта и улучшение жизни людей, а с другой – стихийно развивающееся производство, массовое строительство постоянно нарушают экологическое равновесие. Для борьбы с ними необходимы ужесточение контроля, внедрение запретов и норм на осуществление определенных производственных процессов, использование средств экологической защиты, проведение специальных мероприятий по оздоровлению окружающей среды.

Поэтому простейшая эколого-экономическая система преобразуется в более сложную систему «природа – экономика – управление», в которой помимо прямых и обратных связей имеются также прямая положительная и обратная отрицательная связи.

Таким образом, управление можно охарактеризовать как самоорганизацию взаимосвязей между природой и экономикой, которая приводит к намеченным результатам. Управление осно-

вываается на необходимой информации о системе и направлено на улучшение функционирования управляемых совокупностей элементов системы [4].

Структура функциональных отношений эколого-экономической системы «природа – экономика – управляющие органы» представляет собой целостную, самоорганизующуюся и саморегулирующуюся систему, формирующуюся в естественных и измененных техногенной деятельностью условиях природных и социально-экономических образований. Управляющий орган и природная среда взаимодействуют условно, так как управляющий орган прямо не воздействует на природную среду. Взаимодействие управляющих органов и экономической системы характеризуется наличием прямой и обратной связи, а также прямой положительной и обратной отрицательной связей.

Процесс управления заключается в установлении управляющими органами заданного состояния через показатели, которые можно разделить на три основные группы: экономическое регулирование, экологическое регулирование, социальное регулирование. Управление осуществляется на основе законов, инструкций, нормативных актов и пр., являющихся обязательными для исполнения, а также рекомендаций управляющего органа, на основании выполнения которых предоставляются поощрения либо, при невыполнении их, налагаются санкции или штрафы.

На входе субъекты экономической системы для осуществления своей хозяйственной деятельности используют ресурсы из природной среды, обязательные для выполнения экологические ограничения и нормативы, рекомендации по социально-экономическому развитию от управляющих органов.

Выходом для эколого-экономической системы служит некоторое загрязнение окружающей среды, созданное в процессе производственной деятельности, а также расширение материально-технической и социальной базы и приобретение инновационных ресурсосберегающих технологий.

Перечисление части налоговых платежей, в денежном или натуральном выражении, для функционирования управляющего органа является обратной связью между управляющим органом и субъектами эколого-экономической системы. Прямая положительная и обратная отрицательная связь между экономической системой и управляющим органом осуществляется в процессе контроля и анализа выполнения социальных, экологических и экономических нормативов и показателей. Действительные значения этих показателей являются текущим состоянием и по мере приближения к заданному состоянию обуславливают наличие того или иного вида связи.

Эколого-экономический механизм такого вида является относительно замкнутым и не только саморегулирующимся, но и самоорганизующимся. Саморегуляция осуществляется через обратную отрицательную связь: чем больше отклонение текущего состояния от заданного, тем больше величина штрафных санкций (обратная отрицательная связь); и наоборот, чем меньше величина рассогласования, тем больше величина поощрений (прямая положительная связь). Заданное состояние эколого-экономической системы выступает в роли аттрактора, выводящего систему на устанавливаемый путь. Заданное состояние является подвижным, растущим. Поэтому система является самоорганизующейся.

Перед управляющим органом встает задача количественного описания динамики эколого-экономической системы, что в настоящее время связано с трудностями методического, информационного и алгоритмического характера. Методические проблемы вызваны недостаточным совершенством средств и методов эколого-экономических исследований. Информационные проблемы связаны с трудностями обобщения экспериментальных данных, алгоритмические создания математических моделей на основе результатов натурных исследований. Использование эколого-экономических моделей имеет ряд особенностей [5]:

- экстраполяция прогнозных оценок в ряде случаев затруднена, хотя интерполяция может выполняться с требуемой точностью;
- предъявляются особые требования к экспериментальному обеспечению: данные должны быть собраны за сравнительно короткий срок по единой методике;
- вызывает трудности оценка качественных величин.

Это заставляет совершенствовать средства прогнозирования и принципы интерпретации его результатов. В идеальном случае при принятии конкретных решений на практике могут найти применение практически все существующие типы эколого-экономических моделей. Эффективность их применения во многом определяется наличием исходного статистического материала. При этом нынешнее состояние эколого-экономических систем можно охарактеризовать как период становления.

В настоящее время большинство экологических оценок описывают состояние естественной окружающей среды в какой-то определенной точке в определенный момент. В целом, за исключением отдельных региональных исследований, было невозможно полностью отобразить взаимосвязь динамики природных и экономических процессов. Поэтому интеграция существующих экологических и экономических систем продолжает оставаться нерешенной задачей.

Все вышеупомянутое позволяет констатировать, что для построения эффективной системы эколого-экономических отношений необходимым условием является разработка организационно-экономической модели, охватывающей все сферы деятельности данной системы.

Таким образом, с точки зрения задач управления, специфика эколого-экономических систем заключается в следующем:

- результаты деятельности управляемых субъектов многоаспектны (имеются, как минимум, две составляющих результатов – «экономическая» и «экологическая») и подвержены воздействию множества неконтролируемых, неопределенных и случайных факторов;
- интересы различных управляющих органов могут не только не совпадать с интересами предприятий, но и противоречить друг другу;
- затраты на регулярное получение достоверной и полной информации достаточно велики;
- эколого-экономические системы не могут самостоятельно отстаивать свои интересы, их реакция носит инерционный характер и происходит с задержкой;
- существенными, а во многом и решающими, являются институциональные ограничения (нормативно-правовая база) деятельности предприятий и их взаимодействия с управляющими органами.

Перечисленные характеристические особенности эколого-экономических систем требуют разработки специальных методов учета при обосновании соответствующих механизмов управления аграрного природопользования.

Литература

1. Дрейер О.К. Экология и устойчивое развитие [Текст] / О.К. Дрейер, В.А. Лось. – М.: ЮНИТИ, 1997. – 386 с.
2. Экология и экономика природопользования [Текст]. – М.: ЮНИТИ, 1998. – 480 с.
3. Марченков П.Е. К вопросу о механизме формирования и функционирования экологичной экономики // Проблемы современной экономики. – 2004, № 4. – С. 41.
4. Добкин В.Н. Системный анализ в управлении [Текст] / В.Н. Дробкин. – М.: Радио и связь, 1984. – 285 с.
5. Региональные экологические информационно-моделирующие системы [Текст]. – Новосибирск: Наука, 1993. – 284 с.

УДК 332.122(571.6)

ПРИГРАНИЧНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО РОССИИ И КИТАЯ – ОСНОВА РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ ДАЛЬНЕГО ВОСТОКА

Л.С. Колесова, А.Д. Хегай

Дальневосточный государственный технический рыбохозяйственный университет, Владивосток

В статье рассмотрено современное состояние, проблемы, тенденции и перспективы приграничных отношений регионов Дальнего Востока с Китаем.

Международное приграничное сотрудничество является одним из важных направлений реализации государственной пограничной политики Российской Федерации, имеет для страны особо важное и приоритетное значение, а в последнее время приобретает все более широкие перспективы.

Особенность международной политики России в последнее время заключается, с одной стороны, в повышении роли регионов на международной арене, с другой – в усилении их самостоятельности в сфере налаживания трансграничных контактов. Подключение к трансграничному сотрудничеству российских регионов стало возможным благодаря реализации на практике принципов федерализма, заложенных в Конституции РФ. Создание специализированных программ и стратегий, направленных на стимулирование трансграничного сотрудничества могли бы способствовать преодолению сильной дифференциации и депрессивности приграничных регионов, что является важной политической задачей по укреплению российского федерализма.

Актуальность исследования заключается в том, что на Дальний Восток является одним из регионов России, который имеет большие возможности для осуществления и расширения внешнеторгового сотрудничества с Китаем. Основными предпосылками для интенсивного взаимодействия являются географическое положение и обилие природных богатств. Отдаленность от основных, наиболее обжитых районов России осложняет торговый обмен с ними. В то же время наличие топливно-энергетических, лесных, морских биологических ресурсов делает Дальний Восток привлекательным для иностранных инвесторов АТР, в частности Китая [1, с. 56]

Развитие трансграничного сотрудничества с Китаем является одним из магистральных путей решения проблем Дальнего Востока. Но для успешной реализации своих функций и задач оно нуждается в соответствующей институционализации, то есть в создании региональных организаций, которые контролировали и направляли бы этот процесс.

Россия и Китай имеют общую границу протяженностью в 4 300 км, которая проходит в основном на территории Дальнего Востока. На государственной границе с Китаем находятся девять административно-хозяйственных субъектов Дальневосточного федерального округа: Хабаровский край, Амурская область, Еврейская автономная область, Приморский край, Республика Бурятия, Забайкальский край, Республика Алтай, Республика Тыва и Читинская область.

Из них Хабаровский край, Амурская область, Еврейская автономная область, Забайкальский край и Приморский край и провинции Хэйлуцзян и Цзилинь и часть Внутренней Монголии со стороны КНР, вместе образуют крупный трансграничный комплекс [2, с. 27].

Внешняя торговля Дальневосточного федерального округа в наибольшей степени ориентирована на Китай. В 2010 г. доля КНР стала равна 28%, и по-прежнему оставила за собой лидирующие позиции [3]. Рассмотрим состояние, направления и перспективы приграничного сотрудничества с Китаем самых развивающихся приграничных субъектов Дальнего Востока [4].

Хабаровский край. В 2010 г. внешнеторговый оборот Хабаровского края с КНР превысил 1 млрд. долл. Сегодня приоритетные направления приграничного сотрудничества Хабаровского края с КНР – это упорядочение приграничной торговли, развитие транспортной инфраструктуры, совершенствование механизмов банковских расчетов и страхования, повышение эффективности взаимодействия в области охраны окружающей среды, укрепление связей между пограничными, правоохранительными и миграционными службами.

Амурская область. Особенно важны торгово-экономические связи с Китаем для приграничной Амурской области. Внешнеторговый оборот области и КНР достигает более 2,5 млрд. долларов. Доля Китая в общем объеме иностранных инвестиций в местную экономику на протяжении последних лет имеет небольшой процент. Перспективными направлениями инвестиционного сотрудничества с КНР являются: лесное хозяйство; освоение природных ресурсов; сельское хозяйство; строительство объектов жилищной инфраструктуры; энергетика.

Еврейская автономная область. Внешнеторговый оборот Еврейской автономной области с Китаем в 2010 г. составил 45 млн. долл. Суммарный объем накопленных инвестиций из КНР достиг 8,8 млн. долл. Основные реципиенты – агропромышленный и лесопромышленный комплексы области.

Забайкальский край. Китай остаётся главным партнером и для Забайкальского края. Объем внешней торговли региона с КНР в 2010 г. составил 320,7 млн. долл. Объем накопленных китайских инвестиций в 2010 г. увеличился на 21%. Инвестиции поступили в проекты освоения месторождений полезных ископаемых, в финансовую деятельность, в сельское и лесное хозяйство.

Приморский край. Особое место в трансграничном сотрудничестве с Китаем занимает Приморский край. Край является регионом Российской Федерации, где наиболее динамично развиваются внешнеэкономические связи с КНР в силу исторических аспектов и географического положения. Для Приморского края уже на протяжении десяти лет Китай – это основной партнер,

на его долю приходится 38% от общего объема внешнеэкономической деятельности края. Главным направлением приграничного сотрудничества являются экспортно-импортные операции. С 2008 по 2010 гг. общий объем экспорта увеличился на 36,8%. Основными товарными группами российского экспорта остаются морепродукты, лесоматериалы, руды и концентраты. Товарная структура импорта товаров Приморского края с Китаем сохраняет относительное постоянство. Основу составляют продовольственные товары, машины, оборудование и транспортные средства, текстильные изделия, обувь. Высокая доля готовых изделий объясняется слабой развитостью легкой промышленности в крае.

Основными товарными группами российского экспорта остаются морепродукты, лесоматериалы, руды и концентраты (табл. 1); импорта из КНР – продовольственные товары, машины, оборудование и транспортные средства, текстильные изделия, обувь (табл. 2) [5].

Таблица 1

Экспорт основных товаров Приморского края РФ с КНР в 2008–2010 гг.

Основные товары	2008			2009			2010		
	Количество	млн. долл.	Уд. вес, %	Количество	млн. долл.	Уд. вес, %	Количество	млн. долл.	Уд. вес, %
Экспорт – всего		412,5	100		576,9	100		723,6	100
Рыба мороженая, тыс. т	36,2	52,6	13	231,1	286,2	50	326,6	376	52
Руда и концентраты, тыс. т	16,4	31,9	8	47,8	52,2	9	59,6	72,8	10
Нефтепродукты	...	23,4	6	...	9,6	2	...	6,1	1
Лесоматериалы необработанные, тыс. куб. м	2147,2	240,3	58	1393,4	136,9	24	1360,4	152,5	21
Лесоматериалы обработанные, тыс. т	47,7	11	3	144,3	38,3	7	316,5	82,2	11
Прочие, тыс. т	41	53,3	12	55,2	53,7	8	37,6	34	4

Таблица 2

Импорт основных товаров Приморского края РФ с КНР в 2008–2010 гг.

Основные товары	2008			2009			2010		
	Количество	млн. долл.	Уд. вес, %	Количество	млн. долл.	Уд. вес, %	Количество	млн. долл.	Уд. вес, %
Импорт – всего		1373,5	100		1005,7	100		1933,4	100
Овоши и фрукты, тыс. т	296,4	177,6	13	259,6	160,2	16	259	171,7	9
Плиты древесноволокнистые, тыс. кв. м	8746	24,5	2	5559,3	16,8	2	11620	23,2	1
Товары легкой промышленности, тыс. т	30,64	665,6	48	32,1	617,2	61	66,5	1364,6	71
Черные металлы, ферросплавы и пр., тыс. т	144,8	140,3	10	42,1	49,1	5	78,8	90,9	5
Пластмасса и пр., тыс. т	71,3	114,3	8	44,3	86,5	9	68,2	131,7	7
Бытовая техника		39,2	3		18,9	1		47	1
Средства наземного транспорта		104,9	8		26,9	3		55,8	3
Прочие	640,8	107,1	8	80,7	30,1	3	97,9	48,5	3

Анализируя товарную структуру импорта и экспорта России и Китая, в частности Приморского и приграничных провинций, необходимо отметить ее нерациональность. Основу импорта Китая составляют сырье, необработанные материалы и промышленная продукция, то есть носит исключительно производственный характер [6]. При этом российский импорт из Китая состоит из готовых товаров легкой промышленности в основном потребительского назначения. Такая направленность импорта снижает роль внешней торговли в экономическом разви-

тии регионов. Однако вывод о том, что такой характер приграничной торговли выгоден больше для китайской стороны, чем для российской, не верен, так как не учитывает ряд факторов. Главный из них – это сохраняющееся в течение длительного времени положительного сальдо торгового баланса [7, с. 28].

По-прежнему основными трудноразрешимыми проблемами приграничного сотрудничества Дальнего Востока с северо-восточными районами Китая остаются следующие:

- слабая диверсификация структуры и сырьевая направленность российского экспорта, угроза внешнеэкономической безопасности в продовольственном и демографическом аспектах;
- несоответствие структуры экспорта и импорта товаров и услуг конкурентным позициям территорий;
- слабая заинтересованность сопредельных территорий в участии в совместных экологических программах, отсутствие механизма регионального взаимодействия по экологическим вопросам;
- нелегальный вывоз и ввоз продукции, контрабанда, контрафактная продукция и др.

Экспертами было предложено несколько путей решения вышеперечисленных проблем. В связи с ростом челночной торговли некачественными товарами и нарушениями российского и китайского валютных законодательств необходимо совершенствование финансовой и торговой инфраструктуры.

Следует увеличивать объемы российского экспорта за счет продукции с более высокой добавленной стоимостью. Например, углубить переработку рыбы и других морских биоресурсов, повысить степень передела в черной металлургии и т.д. Такие меры были применены в лесной промышленности. С целью решения проблемы незаконных вырубок леса и стимулирования развития деревоперерабатывающей промышленности правительство России увеличило таможенные пошлины на экспорт необработанной древесины, что позволило уменьшить экспорт необработанного леса и увеличить импорт обработанного леса. Также реализация проектов по совместной разработке и переработке ресурсов могло бы стать перспективным и прибыльным направлением.

Использование конкурентных позиций Дальнего Востока в формировании специализации регионов путем создания инновационного и инвестиционного спроса целевых рынков позволило бы существенно расширить структуру импорта. Для Хабаровского края и Еврейской автономной области таким направлением могло бы стать машиностроение, для Амурской области – электроэнергетика, для Приморского края – пищевая отрасль, для всех субъектов Дальнего Востока – сфера услуг.

Для устойчивого развития российско-китайских экономических связей необходимо дальнейшее обустройство погранпереходов, совершенствование приграничной инфраструктуры [8, с. 45]. Сейчас на проходящей по территории Приморского края границе действуют пять автомобильных грузопассажирских пунктов пропуска

В приграничном сотрудничестве наблюдаются следующие тенденции: увеличение объема товарооборота, расширение инвестиционного сотрудничества, ускорение строительства приграничной инфраструктуры, расширение встречи регионального сотрудничества, активизация культурных обменов [8, с. 52–53].

Эти тенденции создают следующие перспективы взаимовыгодного приграничного сотрудничества в области

- дальнейшего расширения товарной структуры экспорта и импорта, увеличения положительного сальдо товарооборота;
- разработки как российских, так и совместных крупных сырьевых проектов, в том числе по переработке в металлургической отрасли, лесопромышленной, пищевой и др.;
- разработки высоких технологий и наукоемких производства;
- инвестирования, направленного на развитие свободных экономических зон;
- инвестиций в сферу услуг и туризма и т.д.

Литература

1. *Александрова М.* 20 лет российско-китайского межрегионального и приграничного сотрудничества//Проблемы Дальнего Востока. – 2009. – № 6. – С. 56–72.
2. *Бакланов П.Я.* Роль трансграничных структур в развитии российско-китайского сотрудничества//Россия-Китай: XXI век. – 2006. – С. 26–27.

3. Итоги внешнеэкономической деятельности территорий Дальнего Востока и Забайкалья в 2010 году/Межрегиональная ассоциация экономического взаимодействия субъектов Российской Федерации «Дальний Восток и Забайкалье». Режим доступа: World Wide Web. URL: http://www.assoc.fareast.ru/fe.nsf/pages/fecon_ftrade_itogi_2010.htm

4. Торгово-экономические связи субъектов РФ с Китаем/Министерство экономического развития РФ. Режим доступа: World Wide Web. URL: http://www.ved.gov.ru/exportcountries/pages/trade_links/countries/90

5. Данные об экспорте и импорте Приморского края с КНР за 2008–2010 гг. территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Приморскому краю.

6. Шинковский М.Ю. Трансграничное сотрудничество российского Дальнего Востока в Азиатско-Тихоокеанском регионе / Федерация мира и согласия. Международная неправительственная организация с консультативным статусом при ЭКОСОС ООН и статусом участника Совета Европы. Режим доступа: World Wide Web. URL: <http://www.ifpc.ru/index.php?cat=159>

7. Черная И.П. Приграничное сотрудничество как конкурентный ресурс регионов ДВФО // Региональная экономика: теория и практика. – 2007. – № 7. – С. 25–33.

8. Ларин В.Л. Межрегиональное взаимодействие России и Китая в начале XXI века: опыт, проблемы и перспективы // Проблемы Дальнего Востока. – 2008. – № 2. – С. 40–53.

УДК 338.43:639.2

ПРОБЛЕМЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЫБНЫХ РЕСУРСОВ: РЕСУРСЫ ОБЩЕГО ПОЛЬЗОВАНИЯ

Е.Г. Михайлова

Камчатский государственный технический университет, Петропавловск-Камчатский

Приводится классификация экономических благ, в которой выделяются ресурсы общего доступа как экстерналии в рыночной экономике. Выделяются подходы к решению проблемы чрезмерной эксплуатации рыбных ресурсов как ресурсов общего доступа с позиций институциональной экономики, биоэкономики, теории игр.

Теорема «Эффективность конкурентного равновесия» гласит: «В экономике с частной собственностью, в которой присутствуют только чистые частные блага, отсутствуют экстерналии, а потребности потребителей не насыщены, любое равновесное распределение Парето-эффективно» [1]. Однако в экономике помимо чистых частных благ присутствуют другие блага, с которыми связаны так называемые «провалы» рынка и экстерналии. Рыночный механизм обеспечивает рациональное распределение ресурсов и эффективное их использование каждым экономическим агентом. Однако если рынок не в состоянии обеспечить эффективное использование ресурсов из-за наличия монополии, отрицательного внешнего эффекта, недостатка общественных благ, ему на помощь обязан прийти государственный механизм регулирования.

Современные классификации благ подробно рассмотрены в работе О.В. Бычковой и Е.В. Поповой [2], которые отмечают, что первым, кто обратил внимание на связь между коллективным действием и материальными благами, был Манкур Олсон. Олсон связал возможность/невозможность коллективного действия с характером получаемого в его результате блага: делимое или нет, общее или частное. Классическая формулировка парадокса «безбилетника» связана с благами, названными им общественными (или коллективными), т.е. инклюзивными и неделимыми.

Классификацию благ проводят обычно по двум базовым характеристикам. Первая характеристика – исключительность доступа/исключаемость (в некоторых источниках используются как синонимы неэксклюзивность, неисключаемость, non-excludability) – невозможность ограничить доступ потребителей к этому благу. Допустим, есть n_i потребителей, каждый из которых потребляет хотя бы единицу товара i . Если можно без издержек сократить на одного количество

индивидов, потребляющих единицу товара i , то тогда товар i называется *исключаемым*. Если таким образом сократить количество потребителей невозможно, то товар i называется *неисключаемым*. Общедоступность означает, что составляющие ресурса являются «неисключаемыми», или «не отчуждаемыми», благами, за которые либо невозможно взимать плату с каждого отдельного потребителя, либо такого рода деятельность сопряжена со значительными трудностями. Крайне трудно, например, «отключить» корабли-неплательщики от пользования маяками.

Вторая характеристика – конкурентность (степень вычитаемости) в потреблении благ. Допустим, есть n_i потребителей, каждый из которых потребляет хотя бы одну единицу товара i и предельные издержки производства товара i в терминах других товаров равны c . Представим, что появляется один дополнительный индивид ($n_i + 1$) и предъявляет спрос на товар i . Если природа товара i такова, что для предоставления единицы товара i новому индивиду требуется пожертвовать c единиц других товаров, то в таком случае товар i конкурентный. Если для предоставления единицы товара i новому потребителю требуется пожертвовать 0 единиц других товаров, то товар неконкурентный. Другими словами, термин «неконкурентный» означает, что потребление блага одним человеком либо вообще не лишает остальных этой возможности, либо лишает в такой незначительной степени, что только при очень большом числе потребителей начинает проявляться проблема «перегруженности». Таким образом, индивиды могут вместе и одновременно потреблять благо, никак не мешая друг другу.

Комбинация вышеуказанных двух характеристик дает нам четыре возможных типа благ, представленных в таблице [3].

Таблица

Классификация товаров, используемая Э. Остром

Свойства благ	Исключаемость	Неисключаемость
Конкурентность	Частные блага: еда, одежда	Ресурсы общего пользования или Частные внешние эффекты: пастбище, ирригационные системы, рыбные ресурсы
Неконкурентность	Клубные или коллективные блага: кабельное телевидение, кино	Общественные блага или общественные внешние эффекты: чистый воздух, уличное освещение, охрана порядка

Ресурсы общего пользования (Common-pool resources – CPR) характеризуются высокой конкурентностью и трудно достижимым исключением из доступа (неисключительностью). Например, численность рыбы в Мировом океане ограничена, и вылов рыбы одним рыбаком уменьшает полезность другого. Однако ни один рыбак, при прочих равных, не в состоянии исключить другого из пользования этим благом. Общий ресурс по определению Э.Остром это природная или рукотворная ресурсная система, которая является достаточно большой для того, чтобы сделать весьма затратным (но не невозможным) исключение потенциального бенефициара из процесса получения выгоды, проистекающей из использования общего ресурса.

Ресурсы общего пользования могут быть доступны либо для всех, либо только для ограниченного числа индивидов. В первом случае говорят о CPR с открытым доступом, а во втором – о CPR с закрытым доступом. Например, к CPR с открытым доступом относятся воды открытого моря, атмосфера, космическое пространство; к CPR с закрытым доступом – альпийские пастбища в Швейцарии, Австрии или Баварии, находящиеся в общинной собственности. Ресурсы общего доступа могут находиться в коллективной собственности (в таком случае они называются ресурсы коллективной собственности – common property resources), что отличает их от ресурсов открытого доступа, которыми никто не управляет. Выделяют следующие режимы доступа ресурсов:

- Open Access (res nullius) – свободно для всех;
- State Property (res publica) – собственность государства;
- Private Property – частная собственность;
- Communal Property (rescommunes) – использование группой коллективных собственников ресурсопользователей.

Ресурсы совместного пользования, скорее всего, будут подвергаться чрезмерному использованию («трагедия общедоступности») [4]. Воздух и вода – это два наиболее известных примера

подобного рода ресурсов. Кроме того, сюда входят рыба, популяции животных, разведка и добыча минерального сырья. Необходимо отметить, что выводы о чрезмерном использовании ресурсов относятся именно к ресурсам открытого доступа. Остром Э., например, рассматривая проблемы деградации ресурсов в развивающихся странах, использует выражение: земли общего владения (public domain lands) [5].

В теории используются и другие классификаций благ. Например, классификация товаров, основывающаяся на возможности их распространения через рынок: личные (ограниченные и продаваемые на рынке) и публичные (все другие товары, продажа которых невозможна на рынке, включая групповые, общественные, публичные товары из табл.). Товары также можно классифицировать в зависимости от их потребления и воспроизводства: ограниченные и неограниченные товары. Существует классификация товаров как шкалы, на краях которой расположены исключительно личные товары, с одной стороны, и только публичные – с другой, и все остальные товары как «промежуточные публичные товары» или «смешанные товары». В отечественной литературе встречаются другие типологии благ, например, выделяются такие признаки как: индивидуальной полезности, свойства коммунальности и социальной полезности благ [6].

Необходимо отметить важное положение: практически не бывает чистых типов того или иного блага. Все зависит от способа предоставления блага, или от структуры выгод и затрат, которые сопряжены с этим способом. По мере появления новых технологий блага могут перемещаться из одного типа в другой: долгое время услуги маяка являлись классическим примером общественно-го блага. Однако появление и развитие радиоэлектроники привело к тому, что теперь услуги маяка вполне могут относиться к разряду частных благ: вместо обычного маяка теперь можно установить радиомаяк, который будет посылать сигнал, принимаемый не всеми кораблями, а лишь теми, кто имеет специальную аппаратуру, знает частоту передачи сигнала и пр. Таким образом, в то время как блага условно разделяют на четыре группы, границы между этими группами оказываются очень подвижными. Они определяются каждым исследователем в зависимости от исследовательских задач и предпочтений в большей степени, чем установлены самой природой.

«Трагедию общедоступности» можно отнести к социальной дилемме, потому что стратегии, которые с точки зрения индивидуального ресурсопользователя являются рациональными, в совокупности дают общий иррациональный результат [7]. Описание поведения пастухов, приведенное в знаменитой статье Хардина «Трагедия общедоступности» [8], можно представить как хорошо известную в экономической теории «дилемму заключенных». Социальные дилеммы предполагают, что индивиды принимают решения независимо друг от друга, но при этом решения каждого из них, так или иначе, отражаются на всех остальных. Взаимодействия такого типа имеют как минимум два альтернативных исхода: равновесный (но не оптимальный) и оптимальный (но неравновесный). Иными словами, в них возможен хотя бы один исход, от достижения которого выигрывают все участники, но которого они не в состоянии достичь, пока действуют изолированно, каждый на свой страх и риск. В подобных условиях избежать субоптимальных

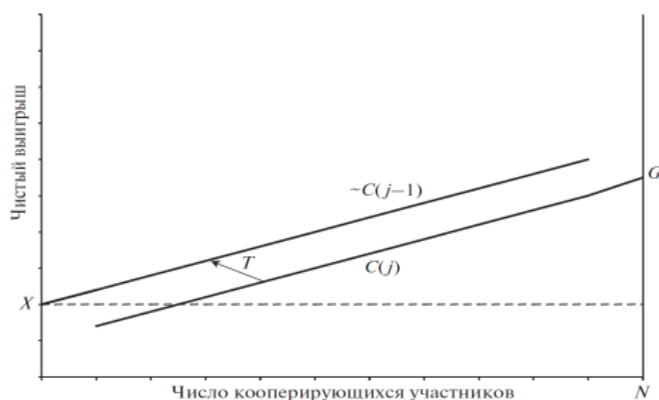


Рис. 1. Социальная дилемма с N участниками [9]

результатов можно только за счет коллективных (согласованных) действий. Когда это удается, участники получают кооперативный дивиденд сверх того, что они имели бы, оставаясь в «плохом» равновесии.

Социальные дилеммы возникают тогда, когда в ситуациях взаимозависимости индивиды сталкиваются с выбором, при котором максимизация каждым из них своего краткосрочного интереса приводит к результатам, оставляющим всех в худшем положении, чем это было бы при иных возможных вариантах поведения. Схематически логика социальных дилемм может быть проиллюстрирована с помощью условного примера, представленного на рис. 1.

Пусть имеется N индивидов, которые стоят перед выбором, участвовать ли в предоставлении некоего совместного блага (что потребует от каждого из них определенных затрат) или нет. Линия $C(j)$ показывает, как в зависимости от числа кооперирующихся участников меняется величина чистого выигрыша, достаемого каждому из них. Максимум достигается в точке G , когда в предоставлении совместного блага участвуют все (т.е. когда $j = N$). Однако при этом каждый индивид сталкивается с искушением T перейти из подмножества участников в подмножество уклонистов. Хотя при сокращении числа участников с j до $j - 1$ величина кооперативного выигрыша, достаемого уклонисту, уменьшается, одновременно он избавляется от издержек, связанных с участием в предоставлении совместного блага. Вследствие этого при любых значениях j линия $C(j)$, показывающая выигрыши кооперирующихся участников, оказывается лежащей ниже линии $\sim C(j - 1)$, показывающей выигрыши некооперирующихся уклонистов. Поскольку уклонистами предпочтут стать все, совместное благо вообще производиться не будет, что соответствует точке X на оси ординат. И хотя в таком случае проигрыш по сравнению с оптимальным результатом составит $G - X$, исход X будет равновесием по Нэшу, так как при его достижении ни у кого из членов группы не будет стимулов менять свое решение при данных решениях, принятых остальными.

Перед нами социальная дилемма, запирающая индивидов в «плохом» равновесии: совместное благо не производится, хотя каждому было бы выгоднее, чтобы оно производилось. Теоретически выходом из тупика могло бы стать такое переформатирование ситуации, которое устраняло бы стимулы к «безбилетному» поведению и делало бы кооперативную стратегию доминирующей для всех участников. Однако разработка и установление новых правил игры – весьма дорогостоящее предприятие. При попытке ввести их индивиды столкнулись бы с дилеммой второго порядка: каждый предпочел бы остаться в стороне, переложив все издержки, связанные с изменением правил, на других. Но даже если бы им удалось каким-то образом договориться о введении новых правил, их тут же поджидала бы дилемма третьего порядка. Контроль за соблюдением правил, выявление и наказание нарушителей также требуют значительных издержек. Каждый предпочел бы стать уклонистом, с тем, чтобы эти издержки несли другие. Провал при решении дилеммы третьего порядка предопределяет провал при решении дилеммы второго порядка; провал при решении дилеммы второго порядка предопределяет провал при решении дилеммы первого порядка; провал при решении дилеммы первого порядка будет означать, что индивиды обречены на «плохое» равновесие с нулевым объемом предоставления совместного блага [9].

Рассмотрим на примере, как соотносится количество изымаемого ресурса при режиме общего доступа и при едином управлении [10]. Пусть каждый из m фермеров $i \in \{1, \dots, m\}$ выбирает размер своего стада коров $y_i \geq 0$. Для его выпаса используется общественное пастбище, со свободным доступом на него коров, принадлежащих данным фермерам. Все коровы одинаковы, и одна корова дает φ молока, причем это количество зависит от размера всего стада $Y = \sum_{i=1}^m y_i$, пусть $\varphi = \varphi(Y)$. Если фермер имеет y_i коров, то он получает от них $y_i \varphi(Y)$ молока.

Пусть функция $f(Y) = Y \varphi(Y)$ отражает зависимость общего надоя молока со всего стада как функцию от общего числа коров. Предлагается, что $f(0) = 0$, $f'(\cdot)$ положительна и убывает. Убывание $f'(\cdot)$ отражает падающую эффективность (истощение луга). Пусть цена молока равна p , стоимость одной коровы равна c , тогда индивидуальная прибыль i -го участника при данных стратегиях Y_{-i} прочих участников равна:

$$\pi_i(y_i, Y_{-i}) = p y_i \varphi(y_i + \sum_{j \neq i} y_j) - c y_i = p \frac{y_i}{y_i + \sum_{j \neq i} y_j} f(y_i + \sum_{j \neq i} y_j) - c y_i. \quad (1)$$

Равновесие при свободном использовании луга – это равновесие по Нэшу соответствующей игры, т.е. набор стратегий \bar{y}_i , удовлетворяющих следующим условиям:

$$\bar{y}_i \in \operatorname{argmax}_{y_i} \pi_i(y_i, \bar{Y}_{-i}) \quad (2)$$

y_i .

Если же вести выпас как единое предприятие, то оптимальным будет общий размер стада \hat{Y} , максимизирующий совокупную прибыль от выпаса

$$\hat{Y} = \operatorname{argmax}_Y \{p f(Y) - c Y\}. \quad (3)$$

Y

Предположим, что $m > 1$, и $\{\bar{y}_i\}$ и \hat{Y} существуют. Тогда

$$\hat{Y} = \sum_{i=1}^m \bar{y}_i > \bar{Y}, \quad (4)$$

т.е. свободный доступ к общинному пастбищу приводит к избыточному размеру стада.

Действительно, условия первого порядка для внутреннего (в смысле $\bar{y}_i > 0 \forall_i$) равновесия по Нэшу имеют вид:

$$p \cdot \left(\frac{\bar{Y} - \bar{y}_i}{\bar{Y}^2} f(\bar{Y}) + \frac{\bar{y}_i}{\bar{Y}} f'(\bar{Y}) \right) = c. \quad (5)$$

Суммируя которые, получаем:

$$p \cdot \left(\frac{m-1}{\bar{Y}} f(\bar{Y}) + f'(\bar{Y}) \right) = mc. \quad (6)$$

С другой стороны, условия первого порядка для оптимального размера общественного стада \hat{Y} (при $\hat{Y} > 0$) имеет вид:

$$p f'(\hat{Y}) = c. \quad (7)$$

Преобразуя эти два соотношения, получаем

$$m \left(f'(\hat{Y}) - f'(\bar{Y}) \right) = (m-1) \left(\frac{f(\bar{Y})}{\bar{Y}} - f'(\bar{Y}) \right) > 0. \quad (8)$$

Поскольку $f'(\cdot)$ убывает, то $\bar{Y} > \hat{Y}$.

Таким образом, каждый фермер, максимизируя свою прибыль, стремится увеличить число коров, что приведет к истощению луга. Любое такое изменение ухудшит положение того фермера, который осуществит такую корректировку размера своего стада, хотя и улучшит положение всех остальных. Если же хотя бы двое фермеров немного уменьшат размер своего стада, то возрастет прибыль каждого фермера. Другими словами, такое изменение будет представлять собой строгое Парето-улучшение.

В экономической литературе вопросы совместной собственности были подняты лишь в середине 1950-х годов, когда Г. Скотт Гордон в 1954 году [11] и Энтони Скотт [12] в 1955 году, провели экономический анализ общества рыболовов, как классический пример пользования общими ресурсами: «Рыболовные ресурсы по своей природе являются всеобщими, но они не уникальны, поэтому подобные проблемы встречаются и в других отраслях промышленности, связанных с природными ресурсами, таких как производство нефтепродуктов, охота и т.д.». Отметим, что в «большой пятерке» видов деятельности, наиболее часто, выступающими объектами рассмотрения проблемы совместного доступа: рыболовство, лесное хозяйство, ирригация, управление водными ресурсами и животноводство – лидирует рыболовство.

Gordon R. Munro [13] использует следующую классификацию рыбных запасов:

- рыбные ресурсы, пересекающие границы исключительной экономической зоны (ИЭЗ) прибрежных государства – трансграничные запасы – *transboundary stocks*;
- запасы далеко мигрирующих рыб, которые, в силу их высокой миграционного характера, могут быть найдены, как в ИЭЗ прибрежного государства, так и в открытом море;
- все другие рыбные запасы (за исключением анадромных/катадромных), которые могут быть найдены, как в ИЭЗ прибрежного государства, так и в открытом море – трансзональные *straddling stocks*;
- рыбные запасы исключительно открытого моря.

К трансграничным видам рыб относятся виды рыб и других водных животных, которые воспроизводятся и проводят большую часть своего жизненного цикла в исключительной экономической зоне Российской Федерации и могут временно мигрировать за пределы такой зоны и в прилегающий к такой зоне район открытого моря. К трансзональным видам рыб – виды рыб и других водных животных, обитающие в исключительной экономической зоне Российской Федерации и в прилегающих к ней исключительных экономических зонах иностранных государств. Ареал обитания трансзональных рыб находится в пределах 200 миль от побережья, но пересекает границу между экономическими зонами соседних государств. Далеко мигрирующие виды рыб – виды рыб и других водных животных, которые большую часть своего жизненного цикла проводят в открытом море и могут временно мигрировать в исключительную экономическую зону Российской Федерации.

Вопрос о полномочиях прибрежных государств в отношении далеко мигрирующих видов был предметом длительных дискуссий на III Конференции ООН по морскому праву. Согласно п. 1 ст. 64 прибрежное государство и другие государства, граждане которых ведут в данном районе промысел далеко мигрирующих видов, перечисленных в Приложении I к Конвенции, сотрудничают прямо или через соответствующие международные организации в целях обеспечения сохранения таких видов и содействия их оптимальному использованию во всем этом районе, как в исключительной экономической зоне, так и за ее пределами. Стратегия управления рыбными ресурсами одного государства оказывает значительное влияние на возможности улова «общих рыбных ресурсов» другого государства, следовательно, неизбежно стратегическое взаимодействие. Рыбные ресурсы – возобновляемые, возможно при неистощительном использовании бесконечно долгое их использование. Теория кооперативных игр как теория переговоров в условиях бесконечно повторяющейся игры показывает возможность того, что участники игры будут согласны сотрудничать, если каждый будет убежден, что он может получить больше от сотрудничества, чем от конкурентного поведения, которое описывает «трагедия общего» или «трагедия общедоступности».

Одной из основных причин возникновения экстерналий при использовании ресурсов общего доступа является рост соперничества за обладание общими ресурсами в условиях ресурсных ограничений. В рыболовстве, где введение каждого нового промыслового судна в ту или иную зону рыболовства создает отрицательные экстерналии для других участников промысла [14].

Повышение предложения рыбы-сырца понижает спрос, что ведет к уменьшению цен и эффективности промысла. В точке пересечения линий спроса и предложения достигается некий рыночный оптимум (рыночное равновесие), предполагающий, что цены удовлетворяют покупателя, а рыбак получает доход, достаточный для продолжения промысла. Предельный (или замыкающий) покупатель сырья пытается приобрести рыбу по цене правее точки (линии) рыночного равновесия, но рыбака это не устраивает. Вместе с тем, когда существует спрос на рыбу, а запасы ее уменьшаются, рыбак пытается удовлетворить спрос за счет интенсификации промысла, т. е. за счет перелола ресурсов сверх установленных лимитов, тем самым провоцируя появление экстерналий.

Устранение «провалов рынка», т. е. ситуаций, когда рыночные цены неправильно отражают стоимость экологических товаров и услуг – предмет исследований биоэкоэкономики. «Биоэкономика» или экономика использования живых ресурсов является одним из направлений «экологической экономики» или «экоэкономики» («Ecological Economics», «Eco-economics») [14, 15]. С понятием «экоэкономика» связана система производства и потребления, которая находится в состоянии устойчивого равновесия с окружающей средой, иными словами, – такая система производства и потребления, которая сохраняет природные экосистемы в состоянии, соответствующем целям и интересам современного и будущего поколений.

Для построения биоэкономической модели введем некоторые обозначения:

$X(t)$ – уровень запаса, биомасса или популяция (наиболее часто используемый термин в экологии) рыбы, измеряется обычно в тысячах тонн;

$X'(t) = dX(t)/dt$ – изменение запасов в единицу времени;

$F(X)$ – функция естественного/устойчивого роста биомассы;

X_{MSY} – предельный устойчивый доход.

Для функции $dX/dt = F(X)$ справедливы следующие характеристики:

$$F'(X) = \frac{dF(X)}{dX} > 0 \quad \text{для} \quad X < X_{MSY} \quad (9)$$

Модель предполагает, что промысловые операции идентичны, а рыночная цена на продукцию, получаемую из добытого ресурса, и затраты по лову в рамках одного промыслового сезона не изменяются. Динамика популяции водного биоресурса представляет собой биомассу, которая изменяется во времени и зависит от ряда факторов в предшествующем периоде: роста объема отдельных особей и воспроизводства, естественной смертности, хищничества, другой естественной убыли и промыслового изъятия.

Устойчивый вылов биоресурса – та часть биомассы ресурса, которую можно изъять без ущерба для равновесия промысловой популяции и ее устойчивости, иными словами, после изъятия которого объем биомассы к началу следующего периода лова нарастает в объеме не менее объема биомассы в начале предыдущего периода.

Количество промыслового усилия, необходимого для изъятия биоресурса, зависит как от количества изымаемого ресурса, так и от биомассы. По мере увеличения биомассы количество требуемого промыслового ресурса уменьшается. Вместе с тем, при увеличении массы изъятия (т. е. количества вылавливаемой рыбы) промысловое усилие должно быть увеличено.

В ходе промысла фирмы-ресурсопользователи несут как переменные издержки, связанные с выходом на промысел (износ и ремонт орудий рыболовства и технологического оборудования, тара и консерванты, доставка и выгрузка продукции в портах, зарплата, плата за ресурсы и т. д.), так и постоянные издержки (горюче-смазочные материалы, продовольствие, суточные, амортизация и т. д.).

Согласно допущению, принятому в данной работе, производственные издержки линейно пропорциональны промысловому усилию. Интенсивность промысла пропорциональна, при прочих равных условиях, величине промыслового усилия, т.е. числу судов, орудий лова или времени лова и т.д. (v_i – производственный фактор i). Промысловое усилие E или просто усилие выражается функцией:

$$E = \Psi(v_1, \dots, v_n). \quad (10)$$

С одной стороны, эта функция – аналог производственной функции; с другой стороны, E не является конечным продуктом, а характеризует промежуточный расчет при оценке результатов деятельности рыбопромысловых компаний.

В рыбной отрасли существует некоторая дихотомия, которой нет в традиционной теории фирмы: часть ресурсов на входе контролируется фирмой, это – топливо, приманки и снаряжение; основной же ресурс – рыбные запасы – зависит от действий многочисленных рыбаков, но не контролируется ни одним из них.

Изменение запаса рыбы выражается уравнением

$$X = F(X) - H. \quad (11)$$

Чтобы обеспечить положительный рост запаса, вылов должен быть ниже, чем естественный прирост популяции. Биологическое равновесие достигается тогда, когда $X = 0$ и в этом случае уравнения (10) и (11) дают:

$$f(E, X) = F(X). \quad (12)$$

Поскольку это одно уравнение с двумя переменными X и E , запас задан функцией усилий E в неявном виде. Это означает, что при равновесии уровень запаса является функцией усилий, и из уравнения (13) следует, что улов также является функцией усилий. Этот равновесный улов обычно называют устойчивым (неистощительным) выловом. Улов как результат рыбодобывающих компаний – функция усилия и запаса, которая может быть выражена:

$$H = f(E, X). \quad (13)$$

Функция улова может рассматриваться как производственная функция Кобба-Дугласа с единичными коэффициентами эластичности в краткосрочном периоде, т. к., данный уровень запаса в любой момент времени не зависит от промыслового усилия: большее усилие, предполагает больший улов (H – больше, L – меньше), который может увеличиваться не обязательно пропорционально росту усилий (см. рис. 2). В краткосрочном периоде улов – линейная функция от уровня промыслового усилия и запаса:

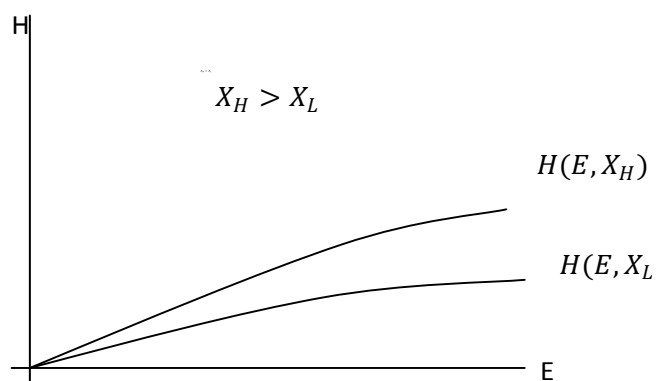


Рис. 2. Изменение вылова (H) в зависимости от промыслового усилия (E)

$$H = qEX. \quad (14)$$

Уравнение (14) – функция улова Шефера. Параметр q – константа – уловистость рыбы. Этот параметр выражает, насколько эффективны усилия в зависимости от уровня запасов. На рис. 3, *a* видно, что для самого маленького усилия E_1 кривая вылова пересекает кривую роста промысловой биомассы (запаса) X_1 уровне и вылов h_1 . Таким образом, небольшое усилие в течение достаточно длительного времени позволяет достичь равновесного уровня запаса, дает высокий уровень запасов и относительно небольшой улов. Несколько большее усилие на уровне E_2 дает более низкий уровень запасов X_2 , но более устойчивый улов, H_2 . Усилие E_4 обеспечивает уровень запасов X_4 , что значительно ниже, чем X_2 , несмотря на улов H_4 равен H_2 . На рис. 3 максимально возможный вылов h_3 достигается усилием E_3 – это максимально устойчивый улов (MSY – maximum sustainable yield).

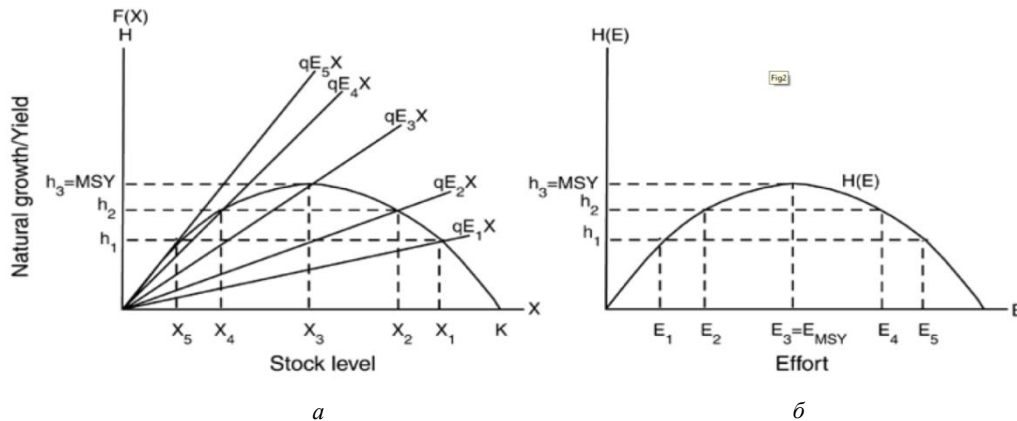


Рис 3. Кривая устойчивого улова [16]

Валовой доход (TR) в рыболовстве определяется количеством улова ($H(E)$) и ценой рыбы (p):

$$TR(E) = p \times H(E). \quad (15)$$

Если рыба продается на конкурентном рынке с большим количеством продавцов и покупателей, цена на рыбу не будет зависеть от конкретного промыслового запаса. Мы допускаем, что цена на рыбу постоянна. Из уравнения 15 определяем средний и маржинальный доход:

$$AR(E) = \frac{TR(E)}{E}, \quad (16)$$

$$MR(E) = dTR(E)/dE. \quad (17)$$

На рис. 4, *a* показана кривая $TR(E)$, построенная на основе кривой устойчивого вылова из рис. 4 с учетом постоянной цены на рыбу.

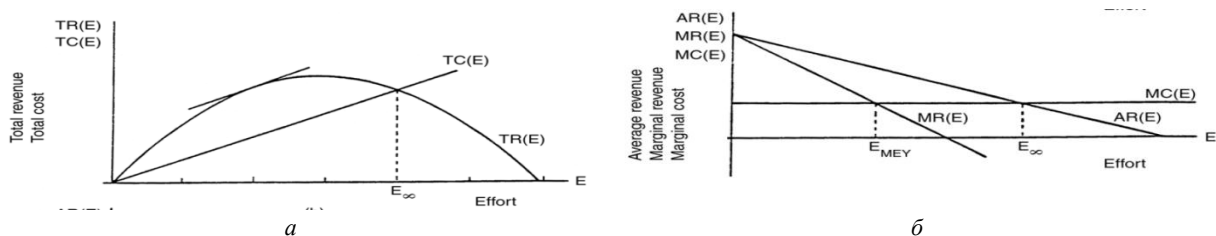


Рис. 4. Равновесный уровень экономического дохода и промысловые усилия [16]

Общие затраты на промысле зависят от стоимости и эффективности каждого рыболовного судна и его экипажа. Тем не менее, на данном этапе мы не будем вдаваться в детальное обсуждение структуры затрат. В долгосрочном периоде, фактические усилия увеличиваются за счет добавления новых судов и списания старых, а также путем изменения усилия и эффективности каждого сосуда. Будем считать, что общая стоимость промысла может быть выражена в простой функции усилий:

$$AC(E) = TC(E)/E, \quad (18)$$

$$MC(E) = \frac{dTC(E)}{dE} = \frac{dTC(E)}{dE}, \quad \frac{dMC(E)}{dE} \geq 0 \quad (19)$$

$$TC(E) = cE, \quad (20)$$

где c – постоянная величина, отражающая затраты на промышленное усилие.

Так как промышленное усилие мы принимаем однородным, с точки зрения стоимости, мы будем предполагать, что суда являются однородными с точки зрения эффективности. Это означает, что все они ловят одно количество рыбы на единицу усилия и средний доход является одинаковым для всех судов. При режиме открытого доступа рыбных ресурсов, суда начнут промысел, если доход на единицу усилия больше, чем затраты на единицу, и прекратят вылов, если затраты на единицу больше, чем доходы. Когда средний доход усилий равен предельным затратам усилий, не будет ни желания покинуть, ни начать промысел. Таким образом, мы подошли к следующему критерию экономического равновесия в открытом доступе:

$$MC(E) = AR(E). \quad (21)$$

Если выполнено равенство (21), то достигнуто одновременно биологическое и экономическое равновесие. Это называется биоэкономическим равновесием при открытом доступе. Какие факторы определяют эффективность в биоэкономическом равновесии? Биологические или экономические факторы наиболее важны? Взяв производную уравнения (20) относительно E получаем:

$$MC(E) = c, \quad (22)$$

Из 16 и 17 следует

$$AR(E) = \frac{pH(E)}{E}. \quad (23)$$

Подставляя $MC(E)$ из 22 и $AR(E)$ из 23 в 22 и преобразовывая, получаем:

$$\frac{H(E)}{E} = \frac{c}{p}. \quad (24)$$

Может показаться странным, что только экономические факторы, а не биологические, влияют на улов на единицу усилия (catch per unit of effort – CPUE) в биоэкономическом равновесии. Обратите внимание, что параметры E и между собой. Если E измеряется, например, в часах траления, c будет измеряться в денежных единицах за час траления, CPUE будет измеряться в тоннах на час траления. При биоэкономическом равновесии CPUE будет тем больше, чем больше затраты усилия и ниже цена рыбы.

Биологические условия не влияют на эффективность рыболовства в соответствии с (3.9). Причиной этого является то, что уровень запасов при открытом доступе – эндогенная переменная, определяется совместно с уловом, усилием, CPUE и экзогенными переменными (стоимостью усилий и ценой рыбы). Отношение затрат усилий к цене рыбы влияет на рыболовство и, следовательно, на размер запаса и CPUE: низкая стоимость усилий и высокая цена рыбы подразумевают низкий уровень равновесного запаса рыбы при открытом доступе.

В рыболовстве есть возможность получения ренты, связанной с общими характеристиками рыбного бассейна как природного ресурса. Эта рента, называемая ресурсной рентой, является отраслевым доходом, превышает все расходы и нормальную прибыль. Рента определяется в рамках модели устойчивого вылова:

$$\pi(E) = TR(E) - TC(E). \quad (25)$$

Выполним необходимое условие максимизации $\pi(E)$:

$$\frac{d\pi(E)}{dE} = MR(E) - MC(E) = 0. \quad (26)$$

Условие второго порядка максимизации $\pi(E)$:

$$\frac{d^2\pi(E)}{dE^2} = \frac{dMR(E)}{dE} - \frac{dMC(E)}{dE} < 0. \quad (27)$$

Из условия (26) получаем следующее условие для максимальной ренты (28)

$$MC(E) = MR(E). \quad (28)$$

Обратите внимание на разницу между (28) и условием (22) при открытом доступе. В обоих случаях левая часть одинакова, предельная стоимость усилий $MC(E)$, в то время как правая часть отличается. В открытом доступе усилие расширяется и запас уменьшается до среднего дохода, $AR(E)$, а при биоэкономическом равновесии равняется предельным затратам усилий. В целях обеспечения максимальной природной ренты, усилие должно быть сокращено до такого уровня, чтобы предельный доход $MR(E)$ сравнялся с предельными издержкам, как показано в (28).

Максимальная ресурсная рента также называется максимальной экономической отдачей/выловом (maximum economic yield – MEY). Усилия и уровень запаса, соответствующие MEY, показаны на рис. 5: E_{MEY} значительно меньше, чем E_{MSY} . Снижение усилий по сравнению с уровнем при открытом доступе экономит расходы и увеличивает доходы рыболовства. Рис. 6 показывает, что доходы при открытом доступе примерно такие же, что и при рыболовстве с MEY. Как возможно выловить одинаковое количество рыбы при таких разных уровнях усилий, как в открытом доступе, так и при рыбалке с MEY? Чтобы выловить определенное количество рыбы, можно выбрать большое промысловое усилие и небольшой запас рыбы, или небольшое усилие и большой склад. С аналитической точки зрения мы сравниваем два равновесия, не принимая во внимание время, необходимое для смены одного уровня запаса на другой. Очевидно, что для максимизации природной ренты имеет смысл использовать небольшое усилие и большой запас вместо больших усилий и небольшого запаса.

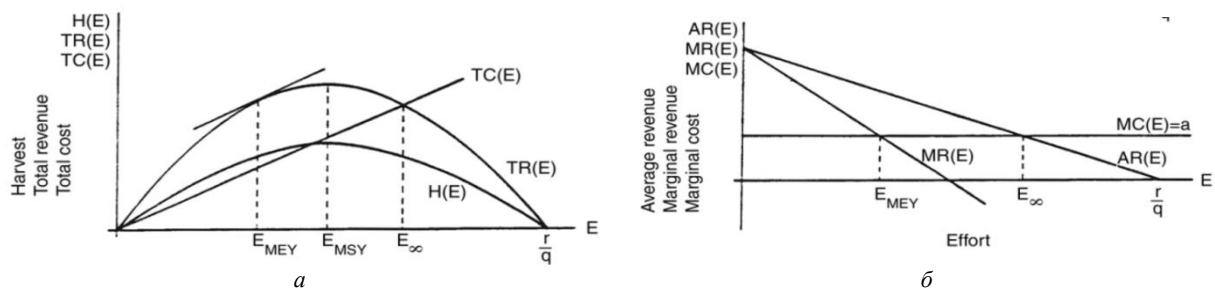


Рис. 5. Кривые общего дохода, устойчивого вылова, (а), предельных и средних доходов в модели Гордона – Шефера (б) [16]

За счет уменьшения усилий от E_{∞} до E_{MEY} , как показано на рис. 5, общество могло бы экономить на некоторых факторах производства, которые могли бы быть использованы в других отраслях экономики. Эта экономия ресурсов может позволить обществу получить Парето – эффективное распределение ресурсов. Тем не менее экономическое развитие часто происходит при чистой прибыли для кого-то, но с потерями для других. Но если общий доход больше, чем суммарные потери в денежном выражении, и такое изменение не является улучшением по Парето, согласно критерию Калдора – Хикса, для общества такое изменение все-таки полезнее. Изменения, приводящие к росту полезности одного индивида при одновременном снижении полезности другого индивида, несопоставимы по Парето.

К. Гордон и М. Шефер с помощью графического моделирования смогли объединить биологические (динамика численности популяции) и экономические факторы. В теории эти графики носят название авторов и отражают проблему неистощительной эксплуатации биоресурсов, в основе которой лежит идея обеспечения устойчивого улова (sustainable yield). Можно сказать, что именно с графиков Гордона – Шефера и началось биоэкономическое моделирование. Классическая модель Гордона – Шефера представляет модель равновесия общего дохода (TR) и общих затрат (TC), включающих в том числе альтернативные издержки труда и капитала. Модель Гордона – Шефера основана на логистической функции роста:

$$F(X) = rX(1 - X/K), \quad (29)$$

r – темп прироста популяции рассматриваемого водного биоресурса,

K – максимально возможный объем популяции в данных биологических условиях, называемый также несущей (пропускной) способностью среды.

Параметр r в основном связан с фактическим видом промысла, K зависит главным образом от окружающей природной среды: размера и биологической продуктивности среды обитания.

Изменения запасов в единицу времени выражаем:

$$\frac{dX_t}{dt} = F(X_t) - H_t. \quad (30)$$

Для получения стационарного равновесия $\frac{dX_t}{dt} = 0$ $F(X) = H$ получаем:

$$X_{MEY} = K[1 - \frac{qE}{r}] = K - \frac{qEK}{r}. \quad (31)$$

$$\begin{aligned} H &= qEX \\ &= qKE[1 - \frac{qE}{r}] = qKE - \frac{q^2KE^2}{r}. \end{aligned} \quad (32)$$

При достаточно высоких уровнях усилия ($E > r/q$) доходность равна нулю. Поэтому, если уровень усилий превышает r/q , популяция рыбы будет исчезать. Цель управления возобновляемыми ресурсами в том, чтобы поддерживать постоянный запас $X_t \equiv X$ таким образом, чтобы получить максимальный устойчивый улов MSY . Математически $\frac{dX_t}{dt} = F(X_t) - Y_t$ стремится к максимальной устойчивой доходности $Y = F(X)$, которая требует $F'(X) = 0$. Для логистической функции роста:

$$F'(X) = \frac{dF(X)}{dE} = 0$$

получаем

$$X_{MSY} = \frac{K}{2}. \quad (33)$$

Подставляя X_{MSY} для X в уравнение (30), получаем:

$$H_{MSY} = F(X_{MSY}) = rK/4. \quad (34)$$

Уровень запаса, соответствующий максимально устойчивому улову, получается из логистической функции роста следующим образом:

$$F(X) = rX[1 - \frac{X}{K}] = rX - \frac{r}{K}X^2. \quad (35)$$

$$F'(X) = r - 2\frac{r}{K}X = 0. \quad (36)$$

$$X_{MSY} = \frac{K}{2}. \quad (37)$$

Из условий первого порядка относительно E , максимума H и решения:

$$\frac{\partial Y}{\partial E} = qK - \frac{2q^2EK}{r} = 0. \quad (38)$$

$$E_{MSY} = \frac{r}{2q}. \quad (39)$$

Далее будем опираться на указанные ниже два основных уравнения для стационарных/устойчивых запасов и дохода. Из этих двух основных уравнений мы определим оптимальный из двух основных режимов собственности: на условиях открытого доступа и при идеальных правах собственности (общая собственность с эффективным управлением или индивидуальная частная собственность, или случай единственного собственника):

$$\begin{aligned} rX[1 - \frac{X}{K}] - cEX &= 0 \\ \pi = PqEX - cE &= 0. \end{aligned} \quad (40)$$

При режиме открытого доступа биоэкономическое равновесие определяется из условия:

$$\pi = TR - TC = 0. \quad (41)$$

Учитывая, что $TC = cE$, получаем:

$$\begin{aligned} \pi &= PH - cE = 0. \\ \pi &= PqEX - cE = 0. \end{aligned} \quad (42)$$

Преобразование дает: $PqEX = cE$

или

$$X_{\infty} = \frac{c}{Pq}. \quad (43)$$

Заметим, что

$$\frac{\partial X_{\infty}}{\partial c} = \frac{1}{Pq} > 0, \frac{\partial X_{\infty}}{\partial P} = \frac{c}{P^2 q} < 0, \frac{\partial X_{\infty}}{\partial q} = -\frac{c}{Pq^2}. \quad (44)$$

Чтобы проверить, когда промысел прекратится, мы можем взглянуть на соотношение между затратами на единицу усилия и ценой продукции. Это можно оценить путем преобразования

$X_{\infty} = \frac{c}{Pq}$ в $c = PqX_{\infty}$, заменив $X_{\infty} = K$, получаем:

$$\frac{c}{qK} = P. \quad (45)$$

При режиме открытого доступа уровень усилий, E_{∞} , при биоэкономическом равновесии находим из условия: $F(X) = H$.

$$rX[1 - \frac{X}{K}] = qEX. \quad (46)$$

Преобразуем равенство относительно усилия:

$$E_{\infty} = \frac{r}{q}[1 - \frac{X_{\infty}}{K}]. \quad (47)$$

Учтем, что при открытом доступе: $X_{\infty} = \frac{c}{qP}$, это дает:

$$E_{\infty} = \frac{r}{q}[1 - \frac{c}{pqK}]. \quad (48)$$

E_{∞} можно иначе выразить:

$$\begin{aligned} E_{\infty} &= \frac{r}{q}[1 - \frac{c}{pqK}] = \frac{rPqK}{Pq^2K} - \frac{rc}{Pq^2K} \\ &= \frac{r}{Pq^2K}[PqK - c]. \end{aligned} \quad (49)$$

При режиме открытого доступа уровень дохода/вылова при биоэкономическом равновесии:

$$H_{\infty} = qE_{\infty}X_{\infty} = q \frac{r}{q}[1 - \frac{c}{pqK}][\frac{c}{Pq}] = \frac{rc}{Pq}[1 - \frac{c}{pqK}]. \quad (50)$$

Иначе уровень дохода можно выразить:

$$H_{\infty} = \frac{rc}{Pq}[1 - \frac{c}{pqK}] = \frac{rc}{Pq} - \frac{rc^2}{P^2q^2K} = \frac{rc}{P^2qK}[PqK - c]. \quad (51)$$

Уровень промыслового усилия (E_{MEY}) единственного владельца, который максимизирует общественное благосостояние общества, найдем исходя из уравнения $\pi = PH - cE$:

$$\pi = PqKE - \frac{Pq^2KE^2}{r} - cE, \quad (52)$$

Условие первого порядка:

$$\frac{\partial \pi}{\partial E} = PqK - \frac{2Pq^2KE}{r} - c = 0. \quad (53)$$

Преобразуем:

$$\frac{2Pq^2KE}{r} = PqK - c. \quad (54)$$

Решим относительно E_{MEY} :

$$E_{MEY} = \frac{r[PqK - c]}{2Pq^2K}. \quad (55)$$

Ряд преобразований помогает получить:

$$\begin{aligned} E_{MEY} &= \frac{r[PqK - c]}{2Pq^2K} \\ &= \frac{rPqK}{2Pq^2K} - \frac{rc}{2Pq^2K} \\ &= \frac{r}{2q} \left[1 - \frac{c}{PqK} \right]. \end{aligned} \quad (56)$$

Оптимальный уровень усилий, максимизирующий ресурсную ренту, E_{MEY} , зависит от экономических, биологических показателей. В результате E_{MEY} можно сравнить с уровнем усилий, E_{∞} , при открытом доступе:

$$\begin{aligned} E_{\infty} &= \frac{r}{q} \left[1 - \frac{c}{PqK} \right] \\ E_{MEY} &= \frac{r}{2q} \left[1 - \frac{c}{PqK} \right]. \end{aligned} \quad (57)$$

Таким образом, режим открытого доступа требует в два раза больше усилий: $E_{MEY} = \frac{1}{2} E_{\infty}$.

Исходя из найденного уровня E_{MEY} , определим максимальный уровень запаса ресурсов:

$$\begin{aligned} X_{MEY} &= K - \frac{qEK}{r} = K - \frac{qK}{r} \frac{r}{2q} \left[1 - \frac{c}{PqK} \right] \\ &= K - \frac{K}{2} \left[1 - \frac{c}{PqK} \right] = \\ &= K - \frac{K}{2} + \frac{X_{\infty}}{2} = \frac{K}{2} + \frac{X_{\infty}}{2} \\ &= \frac{1}{2} [K + X_{\infty}]. \end{aligned} \quad (58)$$

Иначе можно записать:

$$X_{MEY} = \frac{PqK + c}{2Pq}. \quad (59)$$

Тогда максимально возможный уровень улова/дохода, исходя из $H_{MEY} = qE_{MEY} X_{MEY}$, составит:

$$H_{MEY} = \frac{r[PqK - c][PqK + c]}{4P^2q^2K} = \frac{[PqK + c]H_{\infty}}{4c}. \quad (60)$$

Используя выражение X_{MSY} в 14 и X_{∞} в 43, перепишем 58:

$$X_{MEY} = X_{MSY} + \frac{1}{2}X_{\infty}. \quad (61)$$

Мы видели выше, в (43), что уровень запасов в открытом доступе положительно зависит от отношения стоимость усилия к цене рыбы. Если это отношение велико, уровень запасов MEY также должен быть большим и, чтобы позволить получить экономический эффект от запасов, чтобы компенсировать стоимость относительно больших усилий. Общие затраты при MEY ниже, чем при равновесии в открытом доступе. Однако в целом мы не можем сказать, что общий доход является самым высоким для MEY . Это отчасти зависит от стоимости единицы усилий, рис. 5 показывает, что кривая общих затрат будет иметь умеренный наклон, если a мала, что предполагает более высокий общий доход для MEY рыболовства, чем при открытом доступе.

Практическое использование биоэкономической модели представлено в работе Анферовой Е.Н., которая построила модель на данных многолетних наблюдений за уровнем биомассы североохотоморского минтая и его изъятия в целях промышленного рыболовства с 1967 г. по 2006 г. [17]. Если целью управления рыболовством является максимизация устойчивого вылова (MSY), то при установлении ОДУ на уровне 565 тыс. т необходимо промысловое усилие в размере 115 условных единиц (рис. 6). В то же время по статистике 1987–2006 гг. среднее значение единиц усилия на промысле составило около 200, что почти в два раза больше, чем необходимо для лова MSY , и находится между уровнями усилия открытого доступа, соответствующими долгосрочной перспективе (155 единиц усилия) и росту цены на 20% (221 единица усилия). Данный факт говорит о том, что промысел имеет признаки открытого доступа: в отсутствие ограничения на количество единиц промыслового усилия объем добывающего флота растет, издержки увеличиваются, а прибыль приближается к нулевой, что подтверждается статистическими данными.

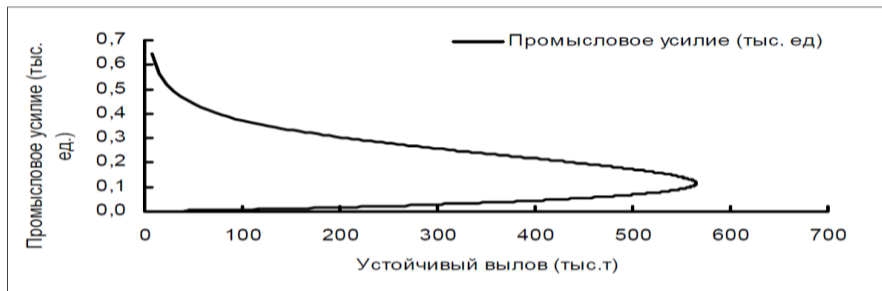


Рис. 6. Промысловое усилие как функция вылова [18]

Если промысел управляется целевой функцией, максимизирующей чистую прибыль промысловых фирм, действующих как единый ресурсопользователь, то уровень усилия сократится до 42 единиц, при этом издержки в долгосрочной перспективе составят 82,2 млн. долл., доход – 275,8 млн. долл., а чистая прибыль – 193,5 млн. долл. Единый ресурсопользователь для максимизации прибыли будет стремиться уравнивать предельные издержки и предельный доход, что дает соответствующие значения для промыслового усилия, устойчивого вылова и уровня биомассы. Изменение целевой функции управления с MSY на максимальную чистую прибыль (MNR) позволяет увеличить прибыль ресурсопользователей в 2,5 раза, сократить промысловый пресс в 2,7 раза, сократить объем добычи в 1,5 раза, а также увеличить закупочную цену ресурса в 1,3 раза.

Первоначальным предназначением модели Гордона – Шефера было стремление доказать неизбежность перелома в условиях открытого доступа к биоресурсам Мирового океана. Но время показало: мало что изменилось и после передачи 200-мильных зон под национальную юрис-

дикцию, за которой последовало введение прибрежными государствами разного рода ограничений на промысел, оказавшимися слабым препятствием на пути «искателей» сиюминутных доходов. Поэтому ставшие классическими графики Гордона – Шефера продолжают применяться для характеристики экономических и иных причин перелова и при режиме регламентированного доступа. Современные исследования показывают, что «Провалы рынка» в рыболовстве нельзя устранить такими рыночными способами, как свободная продажа квот на добычу биоресурсов и придание им статуса частной собственности [18].

В модели, используемой для объяснения поведения пользователей с ресурсом общего доступа, основанной на работах Г. Хардина и М. Олсона, когда несколько пользователей имеют доступ к таким ресурсам, конкурентное давление приводит к перепроизводству как в экономическом (диссипации ренты), так и в биологическом (вымирание видов) смысле. Можно выделить основные предположения, лежащие в основе теории [19]:

- 1) доступ к ресурсу является открытым для всех;
- 2) большое количество людей использует ресурс;
- 3) количество изъятых единиц ресурса превышает «безопасный уровень»;
- 4) пользователи не общаются друг с другом;
- 5) пользователи действуют независимо друг от друга и без соблюдения общепринятых правил или норм.

Однако Остром Э. считает, что «Трагедия общедоступности» происходит, тогда, когда ресурсы находятся в открытом доступе, а ресурсопользователи и/или органы власти не создали эффективный режим управления [20].

При четкой спецификации прав собственности все издержки, связанные с использованием CPR, падали бы только на их непосредственных владельцев, у которых, таким образом, появилась бы заинтересованность в том, чтобы избежать сверхэксплуатации принадлежащих им ресурсов и поддерживать инвестиции в них на должном уровне. Отсюда возникло и утвердилось представление, что избежать трагедии общедоступности можно только двумя способами – передачей CPR либо в государственную, либо в частную собственность. Следуя этим выводам, правительства многих развивающихся стран пошли по пути агрессивной национализации природных ресурсов, традиционно находившихся в коллективном пользовании различных локальных сообществ. Однако практические результаты национализации CPR, как правило, оказывались совсем не теми, которых от нее ожидали [21].

Исследования Остром и ее коллег из центра политической теории и политического анализа в Университете Индианы показали, что, во-первых, тип благ недопустимо смешивать с формой собственности, никакого строгого взаимно-однозначного соответствия между физическими характеристиками ресурсов и институциональными характеристиками режимов пользования не существует. Во-вторых, правовой режим общественной/коммунальной собственности не следует смешивать с режимом открытого доступа. Если первый означает, что доступ к ресурсу открыт только членам определенной конкретной группы, причем на строго оговоренных условиях, то второй – что доступ действительно открыт всем без исключения (мировой океан, земная атмосфера).

Индивиды обладают поразительно высокой способностью к самоорганизации и самоуправлению; в большинстве случаев локальные сообщества оказываются в состоянии собственными силами, без всякого вмешательства извне успешно справляться с проблемой коллективного действия. При этом эффективность правил совместного использования CPR, формируемых самими пользователями, оказывается обычно достаточно высокой, что позволяет многим локальным сообществам в течение длительного времени успешно избегать опасности сверхэксплуатации ресурсов, от сохранения и устойчивого воспроизводства которых зависело их выживание.

Сформированные самими пользователями системы доступа к CPR обычно учитывают мельчайшие подробности окружающей их физико-биологической среды. Не существует универсального набора правил, который был бы предпочтителен всегда и везде, для любых сообществ и любых типов ресурсов. Институты самоорганизации и самоуправления, связанные с использованием CPR, отличает поразительное многообразие. Однако успешное решение проблемы коллективного действия возможно не всегда. В некоторых случаях попытки ее решения силами самих пользователей CPR терпят крах, и тогда события начинают развиваться по сценарию, описываемому метафорой «трагедии общедоступности». Остром [22] отмечает, что управление ресурсами общего доступа должно определить:

- кто имеет право на соответствующие единицы ресурсов;
- сроки, количество, расположение и технологии присвоения ресурсов;
- кто обязан предоставлять ресурсы для обеспечения или поддержания самой системы;
- как должна исполняться и контролироваться деятельность по присвоению ресурсов и исполнению обязанностей;
- как должны быть решены конфликты по присвоению ресурсов и исполнению обязанностей;
- как нормы, приведенные выше, будут изменяться со временем, вслед за изменениями в производительности ресурсов и стратегий участников.

Остром Э.[23] выделяет ряд факторов со стороны ресурсов и ресурсопользователей, способствующих увеличению вероятности того, что будут формироваться самоуправляющиеся ассоциации. К факторам со стороны ресурсов относятся:

1. Возможные улучшения: состояние ресурса не критично.
2. Индикаторы: доступны при относительно низкой стоимости надежные и достоверные показатели состояния ресурсов.
3. Предсказуемость: потоки единиц ресурсов относительно предсказуемы.
4. Пространственный аспект: ресурсы системы достаточно компактны, учитывая, транспорт и коммуникационные технологии в использовании, что может помочь ресурсопользователям иметь точные знания о внешних границах и внутренней микросреде.

К факторам со стороны ресурсопользователей:

1. Значимость: средства к существованию ресурсопользователей в большей мере зависят от ресурсов.
2. Общее понимание: у ресурсопользователей есть общее понимание того, как ресурсы формируются и как их действия влияют друг на друга и на ресурсы в целом.
3. Ставка дисконтирования: ресурсопользователи используют достаточно низкую ставку дисконта для будущих поступлений от ресурсов.
4. Доверие.
5. Автономия: возможность разрабатывать свои собственные правила.
6. Опыт и руководство: ресурсопользователи имеют опыт работы в ассоциациях, знакомы с работой других групп.

Рассмотрим, как эти факторы взаимодействуют в комплексе и влияют на расчет основных выгод и затрат при множестве ресурсопользователей (A – appropriators). Допустим, что каждый ресурсопользователь A_i должен сравнить ожидаемые чистые доходы от сбора урожая, получаемого при использовании старых правил (BO) с доходами, которые возможно получить с новым набором правил (BN). Каждый ресурсопользователь A_i должен спросить себя, есть ли стимул к изменениям: величина $Di = BN_i - BO_i$ положительна или отрицательна? Если выгоды нет, никто не будет изменять правила. Если получен положительный результат, то необходимо оценить три типа затрат:

- а) C_{1i} – первоначальные затраты времени и усилий, потраченные на разработку и согласование новых правил;
- б) C_{2i} – краткосрочные издержки по переходу на новую стратегию присвоения ресурсов
- в) C_{3i} – долгосрочные расходы на мониторинги поддержание самоуправляемой системы.

Если сумма этих ожидаемых расходов для каждого ресурсопользователя превышает доход от изменений, никто не будет тратить время и ресурсы, необходимые для создания новых институтов. Но никто не может ожидать получение одинаковых изменений доходов и затрат, скорее всего, независимо от формы принятия коллективных решений (единогласие, единоначалие, правление элиты), существует минимальное количество ресурсопользователей $K \in A$, которое должно согласиться с изменением правил. Если для индивидуальных пользователей k , членов группы K :

$$Dk \leq (C1k + C2k + C3k), \quad (62)$$

то новые правила не будут приняты. Если для одной группы $K \in A$:

$$Dk > (C1k + C2k + C3k). \quad (63)$$

Для всех членов выполняется условие (63), то правила, возможно, будут приняты.

Э. Остром выделила принципы или условия, помогающие эффективной организации коллективного управления ресурсами общего пользования [22]:

- 1) установление четких границ группы,
- 2) правила доступа к ресурсу должны накладывать ограничения на объем, время и технологию его использования; распределять выгоды пропорционально затратам; учитывать локальные особенности среды
- 3) большинство пользователей должно участвовать в принятии решений, устанавливающих или меняющих правила доступа к ресурсу,
- 4) контроль за соблюдением правил организован так, что пользователи либо сами выбирают/нанимают подотчетных перед ними «контролеров», либо осуществляют взаимный мониторинг все сообща,
- 5) успешные ресурсные режимы используют градуированную шкалу санкций, зависящих от серьезности нарушений и контекста, в котором нарушения были допущены,
- 6) должны существовать локальные «площадки» с быстрым и легким доступом для всех участников, где могли бы эффективно разрешаться конфликты пользователей как друг с другом, так и с представителями государства,
- 7) у пользователей ресурса должны быть признанные властями права на самоорганизацию и установление собственных правил,
- 8) в управлении крупномасштабными должны одновременно принимать участие различные организации, располагающиеся на разных иерархических уровнях и как бы «встроенные» друг в друга. Важно, чтобы более крупные сообщества формировались из малых, по принципу «ассоциации ассоциаций», что способно придавать им большую устойчивость и обеспечивать более надежную защиту от экстерналий.

В заключение отметим, что проблема «сверхэксплуатации» ресурсов общего пользования по-прежнему не решена, при этом современные исследования в области CPR фокусируются на нескольких направлениях: социально-экологических системах – биоэкономика; самоорганизации – институты как системы с эмерджентными свойствами; правилах, нормах – институциональный анализ (Institutional Analysis and Development (IAD)); теории игр как инструменте развития экономики рационального использования трансграничных и мигрирующих рыбных ресурсов, в частности теории кооперативных игр как теории переговоров.

Литература

1. Коуэлл Ф. Микроэкономика. Принципы и анализ. – М.: Изд-во «Дело» АНХ, 2011. – 720 с.
2. Бычкова О.В. Экономические представления о природе вещей и возможности коллективного действия / О.В. Бычкова, Е.В. Попова // Вестник Томского государственного университета. – 2011. – № 1(13). – С. 96–114.
3. Hess Ch., Ostrom E. Ideas, Artifacts, and Facilities: Information as a Common-Pool Resource // Law and Contemporary Problems. – 2003. – Vol. 66. – No. 1/2. – P. 111–145.
4. Пундайк Р., Рабинфельд Д. Микроэкономика / Пер. с англ. – СПб.: Питер, 2002. – 608 с.
5. Bromley Daniel W., Ostrom Elinor Peters, Pauline E. Observations On Common Property Resource Management // Seminar at the World Bank, Washington, DC. February 25, 1988. – URL: <http://hdl.handle.net/10535/1318>.
6. Экономика общественных предпочтений. Структура и эволюция социального интереса / А.Я. Рубинштейн. – СПб.: Алетейя, 2008. – 560 с.
7. Carpenter Stanley R. Sustainability and Common-Pool Resources: Alternatives to Tragedy // Society for Philosophy and Technology. – 1998. – 3. – URL: <http://hdl.handle.net/10535/2717>.
8. Hardin G. Tragedy of the commons. 1968, Science. –Vol. 162. – No. 3859. – P. 1243–1248.
9. Капелюшников Р.И. Множественность институциональных миров: нобелевская премия по экономике-2009: Препринт WP3/2010/02 (Часть 1). – М.: Издательский дом Государственного университета – Высшей школы экономики. – 52 с.
10. Бусыгин В.П., Желободько Е.В., Цыплаков А.А. Микроэкономика – третий уровень. – Новосибирск: НГУ, 2003. – 704 с.
11. Gordon Scott H. The Economic Theory of Common-Property Resources // Journal of Political Economy. – 1954. – 62(2), 124–42.

12. *Scott A.D.* The Fishery: The Objectives of Sole Ownership // *Journal of Political Economy*. – 1955. – Vol. 63. – No. 2. – P. 116–124.
13. *Munro Gordon R.* On the management of shared fish stocks. URL: <http://www.fao.org/docrep/006/y4652e/y4652e03.htm>.
14. *Тумова Г.Д.* Биоэкономические проблемы рыболовства в зонах национальной юрисдикции. – СПб., 2007. URL: <http://www.npacific.ru/np/library/publikacii/titova3/oglav.htm>.
15. *Criddle K.R.* Economics of resource use: a bioeconomic analysis of the Pacific halibut fishery // *Proceedings of the Fourth International Symposium of the Conference of Asian and Pan-Pacific University Presidents / Edited by D. Shaw*. – Fairbanks AK, 1994. – P. 37–52.
16. *Flaaten O.* Fisheries Economics and Management // *Norwegian College of Fishery Science* 2010. – P. 16. URL: www.globefish.org/upl/Papers/book.pdf.
17. *Анферова Е.Н.* Биоэкономическое моделирование управления рыболовством: сравнительный анализ оптимизации при различных целевых функциях / Современный экономический анализ на Дальнем Востоке России: позиция молодых исследователей. – М., 2007. – С. 10–41. – URL: <http://www.mpsf.org/files/books/nd1452.pdf>.
18. *Ostrom E., Peters P.* Common property resource management // *Seminar at the World Bank, February 25, 1988*. URL: <http://dlc.dlib.indiana.edu/dlc/bitstream/handle/10535/1318>.
19. *Ostrom E.* Common-Pool Resources and Institutions: Toward a Revised Theory (Draft). *Workshop Working Paper Series no. W97-18*. URL: <http://hdl.handle.net/10535/5674>.
20. *Ostrom E., Schroeder L., Wynne S.* Institutional Incentives and Sustainable Development: Infrastructure Policies in Perspective. Boulder, CO: Westview Press, 1993. Gibson C., Williams J., Ostrom E. Local Enforcement and Better Forests // *World Development*. 2005. – Vol. 33. – No. 2. – P. 273–284.
21. *Ostrom E.* *Governing the Commons: The Evolution of Institutions for Collective Action*. – N.Y.: Cambridge University Press, 1990.
22. *Ostrom E.* Reformulating the Commons // *Ambiente & Sociedade*. – 2002. – 5. URL: <http://hdl.handle.net/10535/3506>.

УДК 338.43:639.2

ПРОБЛЕМЫ СОЗДАНИЯ РЫБНЫХ БИРЖ

Н.Ю. Нестеренко

Камчатский государственный технический университет, Петропавловск-Камчатский

В данной статье рассмотрены вопросы создания и функционирования рыбных бирж в России. Рассмотрены особенности функционирования рыбных бирж в зарубежных странах, выявлены виды бирж. Рыбная биржа имеет отличия от обычных товарных бирж. В соответствии с поправкой к Закону РФ «О рыболовстве и сохранении водных биологических ресурсов» рыбная продукция 100% экспорта будет реализовываться через рыбные биржи. В связи с этим выявлены положительное влияние биржевой торговли рыбной продукцией, а также ряд нерешенных вопросов, замедляющих развитие рыбных бирж в нашей стране.

В соответствии с Федеральным законом от 6 декабря 2007 года «О внесении изменений в ФЗ «О рыболовстве и сохранении водных биологических ресурсов» и отдельные законодательные акты РФ» предусмотрено, что реализация водных биоресурсов и продуктов их переработки осуществляется на товарных биржах в порядке, установленном Правительством Российской Федерации. Этот порядок должен быть разработан до 1 июля 2008 года, а норма закона вступает в силу с 1 января 2009 года. Процесс создания рыбной биржи связан, прежде всего, с необходимостью контроля процесса сбыта и повышения конкурентоспособности отечественной рыбной продукции. Как предполагается, рыбные биржи позволят упростить товародвижение, в связи с сокращением числа посредников и вследствие чего снизить конечную стоимость рыбных товаров. В настоящий момент число посредников между производителями и потребителями рыбных

товаров может достигать до 7 уровней. Это приводит к тому, что большая часть прибыли от производства рыбных товаров оседает в руках посреднических структур, и не идет в производство и его развитие. «Я полагаю, что от пяти как минимум посредников мы сможем избавиться» – считает А. Крайний [1].

Отметим, что товарная биржа – это организация с правами юридического лица, формирующая оптовый рынок путем организации и регулирования биржевой торговли, осуществляемой в форме гласных публичных торгов, проводимых в заранее определенном месте и в определенное время по установленным ею правилам. Товарная биржа – важный элемент экономики, который страхует от рисков, формирует рыночную цену на товары и сырье [2]. Рыбные же биржи во всех странах, где они используются, имеют несколько иной статус, по сути это особые торговые площадки на которых осуществляется перепродажа рыбной продукции.

На основе анализа функционирования рыбных бирж в других странах можно выявить несколько видов рыбных бирж. Первый вид – это сбытовые площадки, образованные сытовыми кооперативами и другими товариществами рыбаков при их же финансовой поддержке, с целью перепродажи рыбной продукции от мелких предприятий к крупным переработчикам и сбытовикам. Необходимость создания таких сбытовых торговых площадок была обусловлена главной особенностью рыболовства в этих странах: от 60 до 80% вылова приходится на мелкие предприятия, а доля маломерного флота в совокупном тоннаже доходит до 90%. Большинство таких рыбных бирж функционируют в качестве организационно-правовой формы сбытового товарищества, финансируемого финансово-кредитными учреждениями (Норвегия, Исландия, Нидерланды, Италия, Испания, Португалия, Греция, Гонконг, Япония), либо как оптово-розничные рынки (Сингапур, Филиппины) [3].

Есть иные виды бирж, основанных также на специализированных товариществах или кооперативах по продаже конкретных видов ВБР, например [3]:

1) рыбная биржа в Сантьяго-де-Чили (Чили) – создана фермерскими хозяйствами, выращивающими лосось, приобретает у производителей продукцию и продаёт её на внутреннем и внешнем рынках крупным сбытовым компаниям;

2) рыбная биржа в Эквадоре – создана предприятиями, специализирующимися на разведении тилапии. Складировать приобретаемый товар и реализует его преимущественно сбытовым сетям в США;

3) рыбная биржа в Перу – создана производителями рыбной муки. Существует в форме закрытого партнёрства, обеспечивающего согласованные цены на производимую рыбную муку;

4) рыбная биржа в Сайгоне (Вьетнам) – создана производителями пангасиуса для продвижения продукции на внешние рынки. Существует в форме закрытого партнёрства, имеющего правительственную поддержку;

5) рыбная биржа в Мумбае (Индия) – создана сбытовыми кооперативами, объединяющими производителей креветки для её продвижения на внешние рынки.

При этом следует отметить, что все вышеперечисленные рыбные биржи созданы на добровольных основах!

Рыбные биржи в Пусане (Южная Корея) и Сиетле (США) созданы в форме аукционов. Такого рода вид биржи и хотят использовать при создании рыбной биржи у нас в стране. На этих двух площадках биржи не являются собственниками рыбной продукции. Торги проводятся только после тщательной экспертизы товара и только в форме аукциона. Ценовые колебания на один и тот же вид продукции колеблется в разы в зависимости от её качества или предпочтений покупателя. Предыдущие ценовые котировки не являются основанием для ценообразования в будущем (в отличие от бирж, для которых эта функция одна из основных) [4].

В целом мировой опыт функционирования рыбных бирж в передовых рыбных державах, свидетельствует о достаточной эффективности биржевой торговли. Биржи в целом способствуют созданию информации о товаре и его распространении, сокращению посредников, открытости бизнеса, а свободное ценообразование способствует сокращению цен. В соответствии с поправкой к закону внутренние уловы могут продаваться как через биржу, так и через традиционную торговлю, а экспортный поток рыбопродукции 100% будет реализовываться через биржу. По мнению чиновников, 100% реализация экспортной рыбной продукции через биржу и обязательная доставка её на таможенную территорию России обеспечат прозрачность товарных и финансовых потоков.

Но фактически поправки к закону не работают. Рыбные товары также продолжают продаваться традиционным путем, рыбопромышленники пока не спешат реализовывать таким образом свою продукцию. И все из-за того, что реально действующих бирж фактически нет. Предполагалось создать пилотный проект на базе судоремонтного завода в г. Находке, но воз, как говорится, и ныне там.

Кроме этого у экспертов рыбной отрасли все же есть определенные сомнения по поводу эффективности биржевой торговли рыбной продукцией. И это связано, прежде всего, со стандартизацией рыбных товаров. По их мнению, на биржах реально продавать только лишь массовую стандартизированную продукцию, такую как минтай, сельдь, форель, креветку и др. Стандарты по размеру краба или икры, например, сейчас слишком условны. Обычно их рыночная цена определяется на основании визуальной оценки улова. Кроме этого никто не берется обнадеживать людей по поводу реального снижения цен как того обещают чиновники аж на 20–40% [5]! Так как фактически биржа способна подорвать монопольное положение лишь перекупщиков товара, державших высокие цены на рыбу. Но монополизация в сфере розничной торговли все равно останется. Появление бирж лишь сместит центр максимальной прибыли от посредников к торговле. Поэтому как видим, вопросов остается больше, чем ответов.

Кроме этого проблемы с созданием рыбных бирж связаны также с отсутствием соответствующей транспортно-логистической инфраструктуры в районах производства и сбыта рыбопродукции. «Сетевые розничные предприятия серьезно продвинулись вперед, вводя международные стандарты при реализации, – это и ледяные прилавки для «охлажденки», и открытые бонеты для замороженной рыбы и морепродуктов. В то же время дистрибуция базируется на старых неэффективных логистических цепочках, унаследованных с советских времен. В их числе устаревшие хладокомбинаты, отсутствие современных распределительных центров в крупных городах, проблемы с тарифами на перевозки продукции как железнодорожным, так и автотранспортом, ненужные перевалки и перепродажи продукции», – полагают в Ассоциации производственных и торговых предприятий рыбного рынка [5].

Возможно, отечественному рынку стоило бы воспользоваться опытом таких стран как Испания или Китай, где инфраструктура по дистрибуции, обработке и упаковке рыбы и морепродуктов объединена в масштабные логистические центры и приближена к центрам потребления (Мадрид, Шанхай). Такая политика приводит к снижению издержек при доставке рыбы от производителя, сохраняет качество продукции, предоставляет потребителю широкий ассортимент, а производителю – прямой доступ на конечный рынок, и, конечно, снижает цену продажи. По словам Дениса Саврасова, представителя Ассоциации производственных и торговых предприятий рыбного рынка, «называть это рыбной биржей немного упрощенно, так как рыба – не биржевой товар, но и Москва, и другие российские города давно уже испытывают потребность в таких крупных организованных товарных площадках» [5].

Теперь давайте посмотрим на возможность и перспективы развития рыбной биржи в нашем городе. Как известно, наш регион занимает одно из ведущих мест по вылову и производству рыбной продукции. Местные рыбопромышленники большую часть уловов отправляют на экспорт, поэтому в соответствии с законом и поправками мы включены в список городов, в которых предполагается создать рыбные биржи. И для этого есть все необходимые условия и финансы, и место размещения и инфраструктура.

Ранее в нашем городе в начале 90-х годов предполагалось создать рыбную биржу: и губернатор Владимир Бирюков, и вице-губернатор Сергей Тимошенко серьезно прорабатывали этот вопрос. За основу был взят опыт работы рыбной биржи японского города Кусиро. Механизм и технология действующего японского оптового рыбного рынка настолько соответствовали предъявляемым требованиям и нашим представлениям о будущем такого рынка в Петропавловске-Камчатском, что было решено немедленно приступить к его строительству. Администрация области планировала передать оптовый рыбный рынок Петропавловску-Камчатскому. Для этого в 1998 году при участии Евгения Кабанова была создана ассоциация рыбопромышленников и береговых предприятий.

Рыбная биржа должна была расположиться в границах территории мехзавода, который со стороны причала имеет удобную гавань для маломерного флота. Был даже решен вопрос с землеотводом. Проект включили в федеральную программу финансирования, так как его стоимость

оценивалась в 25 млн. долларов. Но на дальнейшие этапы строительства объекта не хватило времени, так как в 2001 году были введены аукционы на промышленные квоты и произошла смена власти в регионе.

Далее в 2007 году губернатор Камчатского края А. Кузьмицкий принял участие в работе президиума Госсовета по вопросам рыбной отрасли России. «Губернатор предложил создать на Дальнем Востоке рыбную биржу с двумя центрами – в Петропавловске-Камчатском и во Владивостоке. Эта биржа могла бы помочь капитанам судов, находящихся на промысле, еще до захода в порт продавать выловленную продукцию. Данные же о ценах и объемах продажи поступали бы на биржу.

Таким образом, государство сможет контролировать ценовую политику и объем выловленных биоресурсов, а также параллельно контролировать количество рыбы, вывезенной за пределы экономзоны». Но что же мы видим сегодня? Несмотря на то, что в нашем регионе имеются все возможности для функционирования рыбной биржи, её нет. Ни государственные органы, ни рыбаки не спешат с этим. Мы думаем, что причинами замедления внедрения поправок к закону несколько:

1. Долгосрочные контрактные обязательства, сковывающие действия рыбодобывающих предприятий. Рыбодобывающие компании в настоящий период продолжают работать по долгосрочным контрактам с покупателями с других стран (Китай, Корея), контракты при этом взаимовыгодные и долгосрочные, срыв которых повлечет для предприятий большие финансовые потери. Поэтому одномоментно перейти на биржевую торговлю предприятиям невозможно. Эта причина влечет за собой пересмотр со стороны государства поправок к закону. Ведь под такие контракты наши рыбопромышленники фактически кредитуются и ремонтируются за рубежом на взаимовыгодных условиях. Напрашивается соответствующий вывод – чтобы предприятия реализовывали уловы на бирже, необходимы гарантии реализации и качественная ремонтная база на берегу, а также льготное кредитование.

2. В процессе функционирования бирж у предприятий появятся дополнительные затраты, которые увеличивают себестоимость продукции. Рыбные биржи будут брать от сделки 0,1% (без учета НДС), эти деньги пойдут на содержание самой биржи. Несмотря на то, что на первый взгляд комиссионные отчисления сравнительно невысоки, по крупным контрактам сумма оказывается значительной. Более того, не предполагается, что рыбные биржи будут государственными, а будут созданы на коммерческой основе.

3. Необходимость организации предварительного допоставочного контроля качества. Организация контроля качества достаточно сложно и требует больших усилий в ее работе, а также затрат на ее осуществление. Для обеспечения этой контрольной функции необходим дополнительный орган – инспекция, которая будет следить за надлежащим качеством биржевого товара. Поэтому, увеличится себестоимость продукции. Особенность рыбной биржи и состоит в том, что на ней невозможно торговать обезличенным товаром, как об этом говорят чиновники. Зарубежные партнеры, работающие много лет с определенными предприятиями при покупке ВБР, учитывают именно имя и репутацию производителя.

4. Наши рыбные биржи будут отличаться от зарубежных, прежде всего сложностью привлечения на биржу мелких частных организаций. На биржу в основном допускаются юридические лица с высокой платежеспособностью и с возможностью постоянно участвовать в биржевых торгах. Эта мера будет ограничивать развитие малого предпринимательства в данном секторе.

5. Создание биржи выгодно крупным оптовикам. Они будут закупать большие партии товаров и хранить на своих складах, а потом продавать по более высокой цене. Поэтому вопрос о том, что цены в результате продаж рыбной продукции на биржах уменьшатся так и может остаться нерешенным вопросом. Появление бирж лишь сместит центр максимальной прибыли от посредников к торговле.

Как видно, тема рыбных бирж продолжает оставаться одной из самых проблематичных и трудно решаемых на сегодняшний момент. И ее решение зависит от мудрости государства и желания рыбаков. Поэтому для решения этой проблемы необходимо государственно-частное партнерство.

Литература

1. Рыбная биржа. Журнал «Морской бизнес», № 10 март 2008 [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://www.mbsz.ru/10/48043.php>. – Загл. с экрана.

2. Товарные биржи [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://finmarket.kubangov.ru> – Загл. с экрана
3. Мировой опыт биржевой торговли водными биоресурсами [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://www.pollock.ru> .– Загл. с экрана.
4. Биржевая торговля ВБР: мировой опыт // Ассоциация добытчиков минтая. – Владивосток, 2010. – 18 с.
5. Рыбные биржи – за и против. Обзор материалов прессы [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://www.fishkamchatka.ru>.– Загл. с экрана.
6. Рыбкина Т. Рыбные биржи в России [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://www.rbcdaily.ru/market/562949979005343>.– Загл. с экрана.

УДК 331.522:639.2(571.66)

АНАЛИЗ, ОЦЕНКА И ТЕНДЕНЦИИ ОБЕСПЕЧЕННОСТИ КАДРАМИ ПРЕДПРИЯТИЙ РЫБНОЙ ОТРАСЛИ КАМЧАТСКОГО КРАЯ

С.А. Попова

Камчатский государственный технический университет, Петропавловск-Камчатский

В статье представлен краткий анализ общей тенденции развития предприятий рыбной отрасли Камчатского края, основанного на оценках занятости по выполняемым видам экономической деятельности за период с 2005 по 2011 гг.

Недостаток квалифицированных кадров и «текучка» остаются главной проблемой для российского и Камчатского рыбохозяйственного комплекса. Причем для решения проблемы требуется тщательная исследовательская работа, ведь для того, чтобы удовлетворить спрос на рынке труда рыбной отрасли, необходимо регулярно изучать текущую ситуацию и составлять обоснованные прогнозы на будущее [1].

Камчатка сегодня – это около трех тысяч рыбаков. При этом каждый из них, по существующим представлениям, «привязывает» к себе 3–4 человека на берегу. То есть рыбная отрасль, по самым минимальным оценкам, создает 80 тыс. рабочих мест. Если умножить это число на 3 (коэффициент семейственности), то получается, что за счет рыбы в регионе живут 240 тысяч, как минимум, из 350-тысячного населения Камчатки. Среднесписочная численность работников крупных, средних и малых организаций рыбной отрасли Камчатского края (без учета совместителей) в январе–июле 2012 г. составила 2 579 человек, в том числе перерабатывающих – 1 061 [2].

Среднемесячная номинальная заработная плата в отрасли в июне 2012 г. составила 35 396 руб., что по сравнению с июнем 2011 г., на 1,6% ниже. По отношению к среднекраевому уровню (45891 руб.) размер среднемесячной заработной платы ниже на 22,9%. В рейтинге «наибольшей заработной платы» у рыбной отрасли – 10 место [2].

Анализ занятости в рыбной отрасли, представленный среднегодовой численностью занятых по выполняемым видам экономической деятельности за период с 2005 по 2011 гг., отраженный в таблице 1, показал, что общая численность занятых в рыбной отрасли за этот период незначительно выросла и составила всего 494 человека, или 2,7%.

Таблица 1

Среднегодовая численность занятых в экономике края по выполняемым видам экономической деятельности за период с 2005 по 2011 гг., чел. ^[3]

Показатель	Год							Темп роста, %
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	
Рыболовство, рыбоводство	18680	18702	18791	18413	18310	19256	19174	2,7

Для более полной оценки ситуации на рынке труда в рыбной отрасли и предприятиях прибрежного рыболовства необходимо проанализировать изменение численности работников предприятий по направлениям деятельности, представленным в таблице 2. Как показало данное исследование, в значительно большей степени произошло снижение среднегодовой численности занятых рыболовством, показатель которого уменьшился на 76,4% от базового 2006 г. Причиной стали низкие заработки работников и угрожающе стареющий не безопасный флот. В рыбоводстве за 2011 г. снижение составило около 16% по сравнению с базовым периодом и не отражает истинного положения дел в этом виде деятельности из-за незначительного колебания численности по годам исследования в разных направлениях, т.е. от повышения к снижению, что может свидетельствовать о естественном движении кадров на предприятиях. Данный факт говорит о сравнительной стабильности в этом виде деятельности.

Таблица 2

Среднегодовая численность работников предприятий рыбной отрасли по направлениям деятельности, чел. [3]

Показатель	2006	2007	2008	2009	2010	2011	Темп роста, %
Рыболовство, рыбоводство	13538	13427	13343	12618	4470	3264	24,1
в том числе: рыболовство	13427	13311	13220	12497	4354	3171	23,6
рыбоводство	111	116	123	121	116	93	83,8

Основываясь на данных таблиц 3–6, проведем исследование, характеризующее изменение численности работников, занятых в организациях рыбной отрасли в соседних с Камчаткой регионах за период с 2008 по 2011 гг.

Таблица 3

Среднегодовая численность работников организаций по регионам Дальневосточного Федерального округа в 2008 г., тыс. чел. [3]

Показатель	Республика Саха (Якутия)	Камчатский край	Приморский край	Хабаровский край	Амурская область	Магаданская область	Сахалинская область	Еврейская автономная область	Чукотский автономный округ
Рыболовство, рыбоводство	0,8	13,3	16,5	2,8	0,0	0,7	8,4	0,0	0,3

Таблица 4

Среднегодовая численность работников организаций по регионам Дальневосточного Федерального округа в 2009 г., тыс. чел. [3]

Показатель	Республика Саха (Якутия)	Камчатский край	Приморский край	Хабаровский край	Амурская область	Магаданская область	Сахалинская область	Еврейская автономная область	Чукотский автономный округ
Рыболовство, рыбоводство	0,7	12,6	14,6	5,1	–	0,6	7,0	0,0	0,3

Таблица 5

Среднегодовая численность работников организаций по регионам Дальневосточного Федерального округа в 2010 г., тыс. чел. [3]

Показатель	Республика Саха (Якутия)	Камчатский край	Приморский край	Хабаровский край	Амурская область	Магаданская область	Сахалинская область	Еврейская автономная область	Чукотский автономный округ
Рыболовство, рыбоводство	0,8	4,5	14,1	4,7	–	0,8	8,4	0,0	0,3

Таблица 6

Среднегодовая численность работников организаций по регионам Дальневосточного Федерального округа в 2011 г., тыс. чел. [4]

Показатель	Республика Саха (Якутия)	Камчатский край	Приморский край	Хабаровский край	Амурская область	Магаданская область	Сахалинская область	Еврейская автономная область	Чукотский автономный округ
Рыболовство, рыбоводство	0,8	3,2	13,2	3,3	–	1,0	6,6	–	0,3

Как показал сравнительный анализ данных таблиц 3–6, за период с 2008 по 2011 гг. в Камчатском крае наблюдается угрожающе стабильное снижение численности работающих в рыбной отрасли, составившее 76%, в то время как в других регионах положение в этом вопросе относительно спокойное, без резких отклонений. Причинами резкого снижения численности работников в крае могут быть продолжающийся износ флота, снижение уловов и как следствие снижение объемов переработки рыбы и морепродуктов предприятиями прибрежного рыболовства, влекущие за собой и сокращение кадров, что в конечном итоге говорит о недостаточной экономической политике, направленной на развитие отрасли.

В настоящее время в качестве наиболее значимых и ключевых выделяются четыре главные угрозы развитию рыбопромышленного комплекса Камчатского края:

- падение конкурентоспособности, экономической эффективности и инвестиционной привлекательности;
- острый дефицит инновационных подходов к решению проблем развития РПК;
- сокращение запасов водных биоресурсов;
- природные чрезвычайные ситуации.

Но исследование востребованности предприятий рыбной отрасли в кадрах через «Центры занятости населения» края за последние 3 года показало, что не все так угрожающе плохо (табл. 7).

Таблица 7

Занятость населения в рыбной отрасли по районам края за период с 2009 по 2011 гг., чел. [4]

Показатель	2009	2010	2011	Темп роста, %
Всего чел.:	376	428	660	175,5
г. Петропавловск-Камчатский	363	356	659	181,5
р-н Елизовский	1	2	1	100
р-н Соболевский	12	2	–	–
р-н не определен	–	68	–	–

Из вышеприведенных данных табл. 7 следует, что прибрежные предприятия, находящиеся в непосредственной близости к промысловой базе, усиленно наращивают темп привлекаемых через «Центры занятости» работников в свои сферы деятельности, что может свидетельствовать о тенденции развития перерабатывающей составляющей рыбной отрасли. Как показало исследование, общая численность трудоустроенных за три года увеличилась на 76%, что говорит о расширении сфер деятельности предприятий и востребованности в рабочей силе и, как следствие трудоустройстве граждан. Со стороны занятых такой высокий процент говорит об увеличении заработной платы, стабильности ее выплат и постоянстве трудоустройства. А это показатель начала подъема развития перерабатывающей отрасли. В табл. 8 приведены данные за период с 2009 по 2011 гг. о половозрастной структуре занятых и трудоустроенных на предприятиях рыбной отрасли.

Таблица 8

Половозрастная структура занятых в рыбной отрасли за период 2009-2011 гг., чел. [4]

Пол	2009 г.	2010 г.	2011 г.
Пол:			
Мужчин	326	378	585
Женщин	50	50	75
Возраст:			
Мужчин	18–68	18–61	18–66
Женщин	19–62	21–53	18–60

Анализ половозрастной структуры показал, что в основном на предприятиях востребованы мужчины любого трудоспособного возраста, а это говорит о том, что в перечне предоставленных вакансий требуются работники разных специальностей и квалификаций и даже без опыта работы, а также пенсионеры. В 2011 г. значительно возросло число трудоустроенных женщин. Их число возросло на 50% по сравнению с 2009 и 2010 гг. Спектр их специальностей, в основном, направлен на выполнение работ в обслуживающей сфере, что говорит о совершенствовании условий труда работодателями для своих работников, а значит заинтересованности и стремлении к качеству и будущему расширению своей сферы деятельности.

В таблице 9 приведены сведения, о том, какая форма собственности в рыбной отрасли наиболее привлекательна для трудовой деятельности в последние три года.

Таблица 9

Трудоустройство работников по формам собственности на предприятиях рыбной отрасли за период с 2009 по 2011 гг., чел. [4]

Формы собственности	2009	2010	2011
Государственная	4	4	6
Федеральная	5	2	3
Частная	367	420	643
Смешанная российская (без иностранного участия)	–	1	7
Субъектов Российской Федерации	–	1	1

Анализ занятости по формам собственности также показал стремление, в основном, частного сектора рыбной отрасли, к расширению своей сферы деятельности, а также стабильное с увеличением на 14% в 2010 г. по сравнению с 2009 г., на 50% в 2011 г. по сравнению с 2010 г. и на 75% по сравнению с 2009 г., привлекаемых на свои предприятия (с трудоустройством) работников.

Дальнейшее развитие предприятий прибрежного рыболовства Камчатского края и уровень занятости на них будут зависеть от проводимой политики правительства, как федерального, так и регионального уровней, и различных вариантов стратегий развития рыбопромышленного комплекса Камчатского края [5]. В соответствии с наилучшим вариантом стратегии будущего развития прибрежного рыболовства улучшится и система подготовки кадров для рыбопромышленного комплекса.

На первом этапе (до 2015 г.) инновационного варианта стратегии развития наивысший приоритет отдается наращиванию и качественному совершенствованию морского потенциала в интересах обеспечения базовых потребностей региона, а также диверсификации морской деятельности и приданию ей инновационных импульсов. На данном этапе приоритет в кадровой политике будет отдан:

– подготовке и повышению квалификации руководителей государственных органов управления Камчатского края и топ-менеджеров компаний рыбной отрасли по стратегическому менеджменту;

– популяризации морской деятельности в целях повышения престижа морских профессий и создания положительного фона в обществе.

Второй этап (до 2020 г.) – будет ознаменован переходом на инновационную траекторию устойчивого развития регионального рыбопромышленного комплекса и превращение морепользования в основной фактор социально-экономического роста Камчатского края. И как следствие на этом этапе доходы работников рыбопромышленного комплекса планируется увеличить в 4–5 раз и они станут самыми высокими в Камчатском крае, а работа в рыбопромышленном комплексе края станет самой престижной профессией, основанной на высоком уровне автоматизации и механизации труда, высоких доходах, хороших условиях труда, что повлечет за собой и большой приток рабочих кадров различных специальностей.

Третий этап (до 2025 г.) – будет активизирован субрегиональным и международным сотрудничеством в области морской деятельности с целью формирования общего социального и экономического пространства с прилежащими регионами и диверсифицированным вхождением в общероссийскую и глобальную систему разделения труда, переходом к устойчивому росту и стабилизация развития рыбопромышленного комплекса. В стратегической перспективе перманентно и последовательно необходимо повышение социальной мотивации к развитию морской деятельности и участию в морепользовании.

Таким образом, можно констатировать позитивную направленность будущей деятельности рыбной отрасли Камчатского края, которая в немалой степени будет зависеть и от развития кадровой политики. Проект «Развитие государственной и коммерческой систем отраслевой подготовки кадров» в этом направлении обосновывает и предполагает [5]:

1) необходимость реализации проекта: В настоящее время в отрасли растет дефицит всех рабочих специальностей: механиков, тралмастеров, технологов, рыбообработчиков. Нехватка кадров ощущается на уровне руководителей среднего звена управления предприятий, специалистов с высшим профессиональным образованием: судоводителей, инженеров-механиков, промысловиков. Сохранение существующего состояния кадрового «голода» может привести к потере объемов добычи рыбы и простаиванию мощностей по переработке.

В то же время в крае существует развитая система подготовки кадров для отрасли, которая в полной мере не удовлетворяет потребности отрасли.

Необходима реорганизация существующей системы подготовки кадров, ее переоснащение с целью адаптации специалистов к новым технологиям, применяемым в компаниях отрасли;

2) сущность проекта: Разработка новых программ и методов подготовки кадров отрасли, отвечающих современным потребностям отрасли, позволяющим интегрировать учебный процесс с производством. Открытие корпоративных кафедр в существующих учебных заведениях, сотрудничество с ведущими зарубежными и российскими учебными заведениями отрасли в области подготовки и переподготовки кадров, расширение научных исследований на базе учебных заведений и крупных предприятий отрасли, открытие новых лабораторий и экспериментальных площадок для разработки и реализации инновационных проектов.

3) ожидаемые результаты: Удовлетворение потребностей отрасли в квалифицированных кадрах, в первую очередь, рабочих специальностей, а также в востребованных специалистах с высшим образованием. Проведение прикладных научных исследований и сокращение сроков внедрения разработок в хозяйственную практику.

В заключение необходимо сделать вывод, что при соответствующем правильном определении стратегии развития рыбохозяйственного комплекса и исполнении проекта «Развитие государственной и коммерческой систем отраслевой подготовки кадров» можно достигнуть положительных результатов в обеспеченности кадрами предприятий рыбной отрасли края и поднять их развитие на должный высокий уровень.

Литература

1. Павленков В.А. Рынок труда. Занятость. Безработица: учебник [Текст] / В.А. Павленко. – М.: Изд-во МГУ, 2004. – 368 с. – ISBN 5-211-04642-0.

2. Труд и занятость в Камчатском крае. 2011: Статистический сборник [Текст]. – Петропавловск-Камчатский: Камчатстат, 2011. – 226 с.
3. Состояние рынка труда в рыбной отрасли и сельском хозяйстве в 2011 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://fish.gov.ru/presscentre/news/Pages/news011433.aspx>. – Загл. с экрана.
4. Текущий архив КГКУ «Центр занятости населения г. Петропавловска-Камчатского» [Текст], октябрь 2012.
5. Стратегия развития рыбопромышленного комплекса Камчатского края до 2025 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.kamchatka.gov.ru/oiv_doc/3006/16355.doc. – Загл. с экрана.

УДК 339.138:[332.146:330.322]

СУЩНОСТЬ МАРКЕТИНГА ТЕРРИТОРИИ И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ РЕГИОНА

Е.В. Романцова

Астраханский государственный технический университет, Астрахань

В статье определена сущность территориального маркетинга во взаимосвязи с уровнем удовлетворенности потребителей, описаны его объекты и классифицированы потребители. Кроме того, отмечены перспективы и направления, в которых территориальный маркетинг Астраханского региона будет наиболее успешным и привлечет максимум инвестиций.

Любое, даже самое незначительное, повышение инвестиционной привлекательности регионов – это дополнительные средства, позволяющие сделать шаг к выходу из кризиса. Но разовое привлечение инвестиций малоэффективно, после этого инвестиционная привлекательность остается статичной величиной, хотя и несколько более высокой. Здесь необходимо динамичное устойчивое движение, а не отдельные шаги. Только в этом случае отдельные порции инвестиций могут превратиться в постоянные. Осуществить это возможно лишь управляя процессом повышения инвестиционной привлекательности регионов и правильно оценив региональный потенциал.

Любой инвестор, без всяких сомнений, заинтересован в надежности и эффективности собственных вложений. Следовательно, технология управления инвестиционной привлекательностью, построенная на учете этих объективных интересов, будет работать на любом уровне и в любом месте. И дело не в том, чтобы только угодить инвесторам. Управление инвестиционной привлекательностью тождественно управлению развитием региона, то есть помимо объективного интереса инвесторов, здесь явно присутствует объективный интерес общества.

Регионы сегодня стоят перед необходимостью проводить самостоятельную социально-экономическую политику. В связи с этим, возникает проблема формирования эффективной региональной политики, направленной на реконструкцию и реформирование экономики и, как следствие, привлечение инвестиций. Четко разработанные и осуществляемые планы развития территорий, опирающиеся не на федеральные финансовые ресурсы, а на использование и развитие местного потенциала, должны базироваться на новых, рыночных механизмах сотрудничества различных структур [1].

Территориальный маркетинг – одно из последних веяний в российском маркетинге, которое только предстоит осознать, интегрировать во все происходящие процессы, иначе говоря – воплотить в жизнь.

Территориальный маркетинг - это маркетинг в интересах территории, ее внутренних субъектов, а также внешних субъектов, во внимании которых заинтересована территория. В связи с этим можно выделить:

– маркетинг территорий, объектом внимания которого выступает территория в целом, осуществляется как внутри территории, так и за ее пределами;

– маркетинг на (внутри) территориях, объектом внимания которого являются отношения по поводу конкретных товаров, услуг и др., осуществляемый в пределах территории [2].

Объектом маркетинга на территории являются взаимоотношения производителя и потребителя товаров и услуг, производимых на данной территории, в то время как объектом внимания маркетинга территорий является сама территория, и такой маркетинг осуществляется преимущественно за пределами территории.

Суть его заключается в том, чтобы не только «выгодно продать» территорию, но и «выгодно купить» все, что лежит вне этой территории, выжав из внешних территорий концентрат, что было бы идеальным вариантом. На деле же в большинстве регионов России в лучшем случае можно продумать план или последовательность действий по выгодной продаже региона, то есть заняться тактикой маркетинга. Стратегией заняться достаточно сложно, потому что для этого нужно иметь очень надежное, прежде всего, финансово обеспеченное, подкрепленное человеческим фактором, и заниматься маркетингом при благоприятных внешних факторах.

По сути, территориальный маркетинг – это интегрированная система всех инструментов, собранных воедино и направленных на одно – улучшение благосостояния общества и процветание продвигаемой территории. Отсюда можно сделать вывод, что основой маркетинга территории является концепция социально-этичного маркетинга.

Важно отметить, что маркетинг территории должен осуществляться в рамках всеобщих действий по улучшению благосостояния общества. То есть, все действия должны отражаться на государственном уровне и спускаться на регионы. По всей нашей стране есть одни и те же проблемы, которые следует решать сообща и систематизировано. Затем, следуя одной концепции, выработать план по последовательной и в то же время одновременной реализации основных положений этой единой системы на каждой территории, которую планируется продвигать. Правительству страны достаточно сложно ее продвинуть без поддержки местных властей, потому что система территориального маркетинга должна быть интегрированной. Тогда, решив основные проблемы, которые и тормозят все положительные процессы, уже возможно будет локально решать менее значительные проблемы. Местные органы власти и управления, туроператоры и туристические агентства, творческие и политические объединения, федерации спорта, интеллектуальные клубы и учебные заведения привлекают внимание возможных потребителей и обеспечивают спрос на блага территории, тем самым осуществляя ее продажу. Главной целью этих субъектов является обеспечение привлекательности территории, формирование о ней положительного мнения и изменение намерений и поведения субъектов-потребителей территории в положительную сторону.

В России пока преимущественно имеет место быть маркетинг на территории, тогда как во всем мире уже занимаются продвижением отдельных регионов различных стран, самих стран и их правильным позиционированием в глазах потребителей.

Астраханская область – это сочетание выгодного геополитического положения, значительного природно-ресурсного, производственного, научно-технического и интеллектуального потенциала:

- обладает развитой транспортной инфраструктурой и многоотраслевым хозяйственным комплексом;
- известный производитель сельскохозяйственной продукции;
- Каспийское море – важнейший рыбохозяйственный водоем России, а Астраханская область – ведущий регион по добыче и воспроизводству осетровых;
- уникальная природа дельты Волги и Северного Каспия способствует развитию рекреационно-туристского бизнеса;
- природные ресурсы: большие запасы нефти и газа, а так же на общедоступные полезные ископаемые поваренная соль, минеральные и пресные подземные воды, гипс, глины кирпичные и керамзитовые, пески стекольные и строительные [3].

Территория Астраханской области – 44 тыс. кв. км. Население области составляет более миллиона человек. Сама по себе область представляет собой прекрасный объект для маркетингового управления. Тем более что подобного системного опыта у области еще не было. У региона присутствует ряд экономических преимуществ и недостатков. Астраханская область имеет важное транспортно-географическое положение. Астраханский транспортный узел находится на самом коротком и удобном пути и Европы в Среднюю и Южную Азию. Астраханская область

относится к числу регионов со сбалансированной, но слаборазвитой экономикой, традиционно базировавшейся на сельском хозяйстве, рыболовстве, судоходстве и добыче поваренной соли. Лишь с освоением крупного газоконденсатного месторождения в 80-х годах начался новый этап экономического развития области. Одновременно возникли и серьезные экологические проблемы в связи с выбросами отходов газовой промышленности в атмосферу.

Основные отрасли промышленности: легкая, пищевая, деревообрабатывающая, целлюлозно-бумажная, химическая. На базе Астраханского месторождения сформирован промышленный комплекс по добыче и переработке газа и конденсата, по производству серы.

Важную роль в экономике области играет сельское хозяйство, прежде всего растениеводство, опирающееся на ценные, подчас уникальные природные агроклиматические ресурсы в нижнем течении Волги. Развито рисосеяние, выращивают овощи, бахчевые культуры. В животноводстве выделяются мясошерстное овцеводство, мясомолочное скотоводство и верблюдоводство.

Регион не обладает значительной инвестиционной привлекательностью, относится к регионам с умеренным инвестиционным риском. Наибольший инвестиционный потенциал – природно-ресурсный [4].

Все вышеназванные характеристики могут стать отправными точками для маркетинга территории. Но, учитывая масштабность объекта, данный вид маркетинга должен проводиться системно, запланировано, поэтапно, иметь свой бюджет и контролирующий орган. Во многих городах появились так называемые сити-менеджеры, отвечающие за благосостояние города, за общественное мнение о городе, за его имидж. Наличие управленческого аппарата, способного отслеживать развитие города по отраслям, продвигать его, создавать отдельные бренды, работать с инвесторами, представлять регион на всевозможных выставках, симпозиумах, форумах и иных встречах – залог успешного и контролируемого развития имиджа региона в глазах не только горожан, но и гостей города, населения страны, органов государственной власти, представителей бизнеса и иных инвесторов и проч.

Маркетинг, как вид деятельности, направлен на работу, прежде всего, с потребителями. Потребитель приносит выгоду производителю только в том случае, если он удовлетворен потребляемыми услугами или товарами и возвращается в компанию снова и снова. В данном случае производителем выступает руководство региона и страны, в качестве товаров и услуг выступают все те экономические, политические, культурные, социальные и иные факторы, которые оказывают влияние на уровень жизни горожан, формируют имидж региона в глазах потребителей.

Потребители в данном случае могут быть подвержены четкой сегментации, что облегчает задачу потенциального маркетингового аппарата работу с ними.

Прежде всего, всех потребителей можно разделить на:

- внутренних потребителей, проживающих постоянно или временно на территории;
- внешних, которые будут потреблять блага территории, продаваемые в рамках ее продвижения, которых также можно поделить на относительно большие группы:
 - рынок конечных потребителей (туристы, гости города, временные мигранты и т.д.);
 - рынок производителей (предприятия и компании города, иные юридические и физические лица, инвесторы и иные представители бизнеса);
 - рынок посредников (различные СМИ, информационные агентства и прочие каналы распространения информации об уровне жизни и сервиса в городе);
 - рынок государственных учреждений (органы власти, государственные предприятия и учреждения)
- международный рынок (все вышперечисленные виды потребителей за пределами государства).

Необходимо указать, что все указанные виды клиентов территории Астраханского региона имеют свои специфические потребности, нуждающиеся в удовлетворении.

Удовлетворенность потребителя – главный ориентир концепции маркетинга. Концепция маркетинга – это ориентация на нужды, запросы и потребности клиентов, подкреплённая комплексными усилиями организации маркетинга, нацеленными на создание потребительской удовлетворённости в качестве основы для достижения целей организации [5, с. 7].

Если потребитель, независимо от того внешний он или внутренний, удовлетворен, то территория будет развиваться. Именно его потребление территориальных ресурсов, товаров и услуг позволяет территории, в конечном счете, построить, увеличить и собственное благополучие. Бу-

дут стабильно покупаться блага, поступать новые деньги, расширяться производство и торговля, повышаться уровень благосостояния населения, улучшаться внешний вид, имидж будет меняться в положительную сторону, который в будущем поможет продвигаемой территории обрести новые блага и заново запустить этот процесс. Это должно положительно сказаться, прежде всего, на экономической конкурентоспособности как отдельных территорий, так и всей страны в целом, соответственно помочь укрепить международные рыночные связи, повысить свой политический статус.

Основная цель ориентации на потребителя состоит в достижении его удовлетворенности и, как следствие, в его удержании и сохранении. При этом удовлетворенность потребителя определяется соотношением его ожиданий и реальным качеством приобретенной им продукции или услуги [6].

Концепция регионального маркетинга требует ориентации на потребности целевых групп потребителей товаров и услуг территории. Все структуры и предприятия, отвечающие за судьбу региона, должны ориентироваться на потребности клиентов и целевые группы потребителей, а также на создание лучших по сравнению с другими территориями конкурентных преимуществ для оптимального удовлетворения всех категорий потребителей [1].

Здесь же необходимо отметить, что прямая связь между удовлетворенностью потребителя и прибыльностью территории логична. Одно вытекает из другого, так как удовлетворенные и приверженные потребители обеспечивают стабильную прибыль той территории, на которой проживают. Внутренние потребители совершают трудовые инвестиции, обеспечивая производство товаров и реализацию услуг, а внешние потребители совершают денежные инвестиции, вкладывая деньги либо прямо, либо косвенно, расплачиваясь за потребленные товары и услуги.

Соответственно, чем выше имидж территории, тем выше ее инвестиционный потенциал, тем ниже риски вложения средств в развитие отдельных отраслей ее экономики.

Для этого следует активно изучать спрос потребителей на территорию и выяснять потребности, при этом быть достаточно гибкими и развивать те или иные сферы деятельности в зависимости от спроса. В любом случае это должно быть централизованно, контролируемо и приспособлено к специфическим условиям и особенностям каждой территории, маркетинг которой осуществляется.

Литература

1. Территориальный маркетинг // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.marketing.spb.ru/lib-special/regions/territory/1.htm>. – Дата обращения: 6.09.2012.
2. Панкрухин А.П. Маркетинг территорий: зачем, кому и какой нужен маркетинг территорий [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.marketing.spb.ru/lib-special/regions/territory/1.htm>. – Дата обращения: 6.09.2012.
3. http://invest.astrobl.ru/ru/all_for_the_investor/investment_potential
4. <http://raexpert.ru/database/regions/astrakhan/>
5. Паршукова Г.Б. Маркетинговые основания в библиотечной деятельности: Учебное пособие. – Новосибирск: ГПНТБ СО РАН, 2005. – 151с.
6. Алешин А. Ориентация на потребителя – ключевой фактор успешной деятельности предприятия // Журнал «Стандарты и качество» [Электронный ресурс]. – 2006. – № 5. – Режим доступа: http://www.center.ru/riasite/index.phtml?page=1&tbl=tb_88&id=1280. – Дата обращения: 26.08.2012.

Секция 9. ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ОБРАЗОВАНИИ

УДК 004:378.147

**ИНФОРМАЦИОННО-ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ СРЕДА
ДЛЯ РЕШЕНИЯ ПРИКЛАДНЫХ ИНЖЕНЕРНЫХ ЗАДАЧ**

Л.Б. Аминул, Г.С. Черкасова

Астраханский государственный технический университет, Астрахань

В статье обоснована необходимость создания информационно-образовательной среды прикладного назначения для решения инженерных задач различных классов в области теории принятия решений. Представлена базовая структура среды и принципы образовательного процесса.

Эффективное развитие современных образовательных технологий в техническом вузе невозможно без внедрения автоматизированных учебных комплексов и обучающих систем различного назначения. Сочетание теоретико-экспериментальных, структурно-аналитических и вычислительных методов способствует их практическому применению в учебном процессе и научных исследованиях.

На рынке программного обеспечения за последние годы появилось множество эффективных систем обучения, в том числе, и экспериментальные программы профессионально-прикладной направленности, которые охватывают различные области жизнедеятельности человека и используются в высших технических учебных заведениях. Тем не менее, большинство таких программ имеют узконаправленные функциональные возможности, которые не позволяют более качественно усвоить теоретический материал, рассмотреть с различных позиций более сложные для восприятия темы, остаются в стороне творческие и проблемные задания.

В соответствии с требованиями современного производства будущий инженер должен применять не только фундаментальные знания, но и ряд нетрадиционных для инженерного образования навыков: умение использовать информационные технологии в профессиональной деятельности, понимание профессиональной и этической ответственности принятия инженерных решений, способность к анализу и критике принятых решений, знания о существующих методах и средствах поддержки принятия решений, а также умения применять такой инструментарий на практике.

При таком подходе из всего многообразия требований к инженерам, основными следует считать: применение математических методов в ситуационных задачах, умение использовать механизм принятия решений в инженерном деле, способность находить требуемую информацию и самообучаться, понимание ответственности за принятие инженерных решений, а также умение применять такой инструментарий на практике.

Модернизация экономики России и интеграция в международную систему разделения труда зависит от качественной подготовки компетентных инженерных кадров с опытом применения ИТ в профессиональной сфере. Проблема подготовки инженерно-технических кадров в последнее время получила широкий общественный резонанс и активно обсуждается на самых разных уровнях: в СМИ, правительстве и федеральных структурах, интернет-форумах, конференциях и симпозиумах.

Национальная доктрина образования РФ [1] требует от современной технической школы применения качественно новых педагогических технологий и передовых методик, направленных на подготовку специалистов востребованных реальным сектором экономики и производства. Потенциал нового поколения инженеров необходимо направить на расширение спектра изучаемых профильных прикладных приложений и компьютерных программных комплексов, которые будут полезны в реальных производственных условиях.

Опыт показывает, что непродуманные решения и произвольные действия даже в малой его части, доступной для нашего восприятия, могут привести к непредсказуемым, необратимым, а нередко катастрофическим результатам. Именно неспособность инженера осознать последствия

своих действий, невладение приемами согласования и принятия решений, по мнению ряда исследователей, могут объяснить назревавший в последние десятилетия кризис инженерной профессии, серию техногенных катастроф [2].

Проблемы принятия решений рассматриваются с единой точки зрения, независимо от области конкретного приложения. Так как накопилось множество подтверждений того, что существуют общие черты и характеристики поведения людей при принятии социальных, экономических, технических и даже личных решений. В инженерных науках принятие решений часто связывают с возникновением и природой сигналов, используют в проектировании сложных технических систем и системного моделирования, исследуют способы воздействия на систему управления на разных этапах ее разработки и т.д. Задачи принятия решений базируются на достижениях различных научных областей как традиционных (математические, естественные, психологические), так и научных областей нового поколения (искусственный интеллект, нейронное и когнитивное моделирование, многоагентные системы). Исследуемые явления и объекты являются сложными системами, поведение в сложных системах (социальных, биологических, абстрактных, технических) характеризуется, как правило, общими требованиями.

Первоначально возникнув как особое научное направление, в связи с необходимостью использования вероятностно-статистических методов, теория принятия решений сформировалась к концу 60-х годов как отдельная самостоятельная дисциплина. На основе применяемых методов в теории принятия решений выделились два основных научных направления: рациональное (применение математических методов) и психологическое (нормативное, поведенческое).

Дальнейшее развитие этих направлений требует новейших методов обработки и анализа исходных данных, что невозможно без широкого применения информационных технологий: программных и аппаратных средств переработки информации. Следует отметить, что возросшая практическая потребность в изучении таких методов, обуславливает необходимость применения специальных интерактивных средств обучения для профессиональной деятельности.

Так при подготовке специалистов технического профиля будущий инженер должен уметь применять ИТ: при конструировании и решении практических задач различных классов с использованием математического аппарата, строить математическую модель, применять численные методы, уметь проверять правильность решения проблемы на основе проделанного математического анализа, осуществлять оценку адекватности полученных результатов.

Анализ сложившейся ситуации показывает, что, не смотря на то, что методы принятия решений и отличаются универсальностью, их успешное применение в значительной мере зависит от профессиональной подготовки специалистов. В такой ситуации наиболее перспективным способом решения проблемы представляется системное использование информационных технологий для модернизации содержания курса, неотделимой от модернизации методики обучения и самообучения студентов [3]. Таким образом, необходимо создание информационно-образовательной среды, которую можно использовать и для целей обучения, и для изучения математического аппарата теории, и для научных исследований в курсах специальных и профессиональных дисциплин, и для прикладных задач принятия решений в реальных ситуациях.

Технологической основой информационно-образовательной среды является интегрированная инструментальная среда принятия оптимальных решений, реализующая возможности современных систем управления обучением и знаниями. Такая среда должна обеспечивать: образовательный контент, доступ к материалам учебных курсов, индивидуализацию обучения, оценку знаний, поддержку различных форм взаимосвязи участников образовательного процесса.

С целью интегрирования в одной обучающей системе различных аспектов обучения была разработана базовая структура инструментальной среды, которая позволила:

- объединить в систему учебный материал: теоретическую и практическую составляющую;
- осуществить настройку системы на желаемый режим обучения (набор тем, примеров, прикладных задач);
- решать в рамках среды практические ситуационные задачи и осуществлять возврат в саму систему после получения результатов (вывод полученных результатов, анализ промежуточных решений, печать и т.п.).

Информационно-образовательная среда характеризуется тем, что, в ней полностью реализуются дидактические возможности: традиционные формы обучения – лекции, лабораторные и практические занятия, самостоятельная работа, контроль знаний, индивидуальное и дистанци-

онное обучение, проведение научно-исследовательской работы. Такой подход требует сформировать качественно новые методы организации учебного процесса, его методической и технической поддержки.

Основа информационно-образовательной среды – компьютерный обучающий программный комплекс, который позволяет готовить специалистов, владеющих технологиями в области принятия оптимальных решений на основе разработки и внедрения в образовательную практику информационно-коммуникационных, инновационных, образовательных и инструментальных ресурсов, а применение компьютерных средств расширяет выбор методов обучения.

Основной задачей созданного компьютерного обучающего программного комплекса «Инструментальная среда принятия оптимальных решений» является информационная поддержка полного дидактического цикла при изучении методов, использующих математический аппарат теории принятия решений; поддержка структурных звеньев дидактического цикла и использование соответствующей методической и управленческой базы. Комплекс позволяет рассматривать проблемную среду без дополнительных посредников (программистов), при этом обучаемый может влиять на последовательность проведенных операций, как по применению методов для принятия решений, так и по настройке системы «под себя». Система нетребовательна к уровню математической подготовки пользователя, достаточно изучить руководство пользователя и справочные материалы, хотя базовые знания предметной области и навыки работы на компьютере необходимы.

Принципы такого образовательного процесса можно сформулировать следующим образом: открытая форма обучения, самостоятельная познавательная деятельность обучаемого, гибкий подход к решению различных прикладных задач с применением научного и поискового методов обучения, это все позволяет более профессионально осваивать проблемные ситуации из различных областей человеческой деятельности.

Практическим результатом данной работы стало создание и внедрение компьютерного обучающего программного комплекса к разделам курсов следующих дисциплин: «Теория принятия решений», «Геоинформационные системы», «Информационное обеспечение систем управления», «Специальные разделы теории управления», «Информационные технологии», «Информационные системы», «Прикладные методы оптимизации», «Математические методы в геологии».

Литература

1. Национальная доктрина образования в Российской Федерации до 2025 г.: Постановление Правительства РФ от 04.10.2000 № 751. – М., 2000.
2. Романов В.Н. Системный анализ для инженеров. – СПб.: СЗГЗТУ. – 2006. –186 с.
3. Аминул Л.Б., Зайнутдинова Л.Х. Теоретико-методологические аспекты проблемы изучения дисциплины «Теория принятия решений» // Сборник материалов Международной научно-практической конференции «Эволюция системы научных коммуникаций Ассоциации университетов Прикаспийских государств». – Астрахань: РГНФ, АГТУ, 2008. – С. 153–155.

УДК 004:378.14

МУЛЬТИМЕДИЙНЫЕ И ИНТЕРАКТИВНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ КАК АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ МЕЖКУЛЬТУРНОЙ КОММУНИКАЦИИ ИНОСТРАННЫХ СТУДЕНТОВ

О.М. Батраева, И.В. Бимурзина

Дальневосточный государственный технический рыбохозяйственный университет, Владивосток

В предлагаемой статье авторы рассматривают проблему формирования межкультурной коммуникации иностранных студентов, изучающих русский язык как иностранный в аспекте использования интерактивных и мультимедийных технологий.

Взаимодействие народов и наций можно проследить на протяжении многих столетий вглубь, а в современном высокотехнологичном мире дипломатическое, культурное, экономическое, научное, техническое сотрудничество становится более тривиальным и частым, а качество его существенно влияет на развитие и исторический выбор. Напомним, что, когда говорят о культуре, то – среди прочих признаков – имеют в виду, что культура представляет собой совокупность форм человеческой деятельности. Межкультурная коммуникация – это совокупность разнообразных форм отношений и общения между индивидами и группами, принадлежащими к разным культурам.

Огромное значение в межкультурной коммуникации играют исторические личности: политики, философы, писатели, ученые, общественные деятели. Если посмотреть на контакты России и Китая в последние десятилетия в свете непреодолимых тенденций глобализации, то можно увидеть значительное расширение и углубление экономического, политического, научного, культурного взаимодействия и взаимопроникновения [1]. Учитывая сущность концепции русского языка как иностранного, мы считаем, что необходимо работать над пониманием другой культуры в диалоге с родной. Овладение межкультурной коммуникацией осуществляется на трех уровнях:



Формируя межкультурную коммуникацию, мы, прежде всего, работаем над суждениями иностранного студента, которые связаны с личностным эмоционально-ценностным отношением к факту чужой культуры. Это происходит при условии, если факт чужой культуры (экономический кризис, вопросы сохранения окружающей среды) включаются в систему знаний наших студентов, используются в ситуации общения, когда иностранный студент, знакомясь с фрагментами фильма «Дом, свидание с планетой» переживает факт чужой экологической трагедии как факт своей личной.

Способность общаться, невзирая на культурные барьеры, влияет на нашу жизнь. Во время межкультурных встреч велика вероятность того, что поведение людей не будет соответствовать нашим ожиданиям. Мы часто интерпретируем такое поведение как популизм на нашу систему ценностей и мораль [2]. Оно вызывает негативные эмоции, порождает конфликты. Эти конфликты возникают в межкультурном общении человека не только с людьми, но также с другими агентами культурной системы (политика, экология, торговля, бизнес). Конфликт при межкультурном общении неизбежен. Конфликту способствует неопределенность. Люди могут потерять терпение из-за двусмысленности, а это ведет к гневу, фрустрации или раздражению. Как преодолеть проблемы непонимания? Для этого иностранный студент должен знать определенную систему фактов русской культуры, должен иметь опыт отношения к фактам этой культуры, уметь видеть в чужой культуре не только то, что нас отличает, но и то, что нас объединяет, смотреть на эти события не со своей точки зрения, а с позиции русской культуры.

Какие темы, проблемы современного мира способны объединить людей? Рассмотрим процессы формирования межкультурной коммуникации в ракурсе практического занятия иностранных студентов, изучающих русский язык на продвинутом этапе обучения. Действительно, всем жителям планеты присущ ряд базовых сходств в биологических и социальных потребностях. Однако коммуникация – это уникальная человеческая особенность, которую формируют специфические культуры и общества [3].

Коммуникация представляет собой продукт культуры. Практические занятия межкультурной направленности содержат межкультурный диалог, который может присутствовать в содержании лексико-грамматического материала, в текстах для чтения, фрагментах фильма (например, фильм «Дом, свидание с планетой») в правилах, речевой ситуации.

Введение такого компонента в любую из этих функциональных составляющих практическое занятие позволяет трансформировать обычную ролевую игру в игру межкультурной направленности. Попробуем это рассмотреть на примере практического занятия «Планета – наш общий дом». Оно уже содержит элемент межкультурного диалога, так как в предлагаемую речевую ситуацию были введены социокоммуникативные роли представителей различных культур мира. В процессе практического занятия иностранные студенты познакомились с экологическими проблемами России, Китая, Республики Корея, Украины. Студентам нужно было не только озвучить проблемы внутри монокультурной среды (экологические проблемы Китая), но и найти общий язык с представителями других культур, добиться преодоления противоречий в вопросах сохранения окружающей среды, может быть, разрешить межкультурный конфликт.

Задания такого урока содержат межкультурный элемент, они ближе к реальной будущей профессиональной деятельности иностранных студентов и больше отвечают современным запросам. Актуально проведение таких занятий в учебных группах направления подготовки «Водные биоресурсы и аквакультура», «Промышленное рыболовство».

Познавательная деятельность не может протекать на пустом месте. Чтобы она проходила эффективно, необходимы средства оборудования образовательного (игрового) поля. Игровая познавательная деятельность как активная форма обучения и воспитания требует адекватной технологии, которая усилила бы активность студентов и движения всех персонажей в линии моделирования затруднения, демонстрации действий отдельных групп и всей игры в целом.

Таковыми средствами могут быть рисунки, карты, слайды, фильмы. Практика подтверждает, что, чем мощнее и выразительнее эти средства, тем больший заряд активности они несут в себе, так как они усиливают рефлексии обучающихся. При обучении студентов с использованием мультимедиа следует помнить о потенциальных проблемах. Просто включить фрагмент фильма этого недостаточно. Следует хорошо подбирать как видеоматериал, так и способ его представления аудитории. Немаловажным в применении мультимедиа на занятиях является длина сюжета. Короткие сюжеты и презентации (до 4 минут), как показывает опыт, обладает необходимым объемом информации. Система мультимедийных уроков с сочетанием интерактивных технологий обучения нами проверена в условиях пробного обучения и подтвердила полную состоятельность, продемонстрировав хороший уровень формирования и развития навыков аудирования и говорения, коррекции навыков чтения и письма с расширенным усвоением предметной, социокультурной и межкультурной информации.

Социокоммуникативные роли (российских и китайских экологов в ролевой игре «Чистый город») вычлняются более четко на фоне противостояния интересов и межкультурных различий. Студенты острее чувствуют необходимость использовать определенные языковые средства и культурологические знания для достижения коммуникативной задачи в ролевой игре «Нефтяное пятно» (о загрязнении морской акватории).

Легко заметить, что демонстрация интенций с иллюстрациями на экологическую тему: влияние на жизнь планеты хозяйственной деятельности человека; экологическая угроза городам Китая и России; активные действия международного фонда WWF и т.д. помогают учащимся строить свои высказывания в соответствии с заданными ситуациями общения.

Приведенные примеры показывают, что наиболее эффективным способом развития межкультурных компетенций является ролевая игра межкультурной направленности, которая стимулирует творческую активность студентов, способствует лучшему усвоению учебного материала и снижает уровень стресса на занятиях по русскому языку как иностранному.

Развитие у студентов умений, ведущих к взаимопониманию, возможно лишь тогда, когда на занятии будут воссозданы различные культурные контексты и определенные ситуации как системы взаимоотношений.

В данном случае умения, которые мы отрабатываем на практическом занятии, это цели для заданий, где учащийся отрабатывает знания о чужой культуре: осознает их, сопоставляет с проблемами своей страны и анализирует их ценность. Что мы можем предложить иностранному студенту в этом ракурсе? Упражнения, в которых он способен выразить к проблеме свое отношение – любопытство, восхищение, тревогу, безразличие и т.д.


По мнению О.А.Лазаревой, ролевая игра, представленная в субтестах «Говорение» на II уровне общего владения – это диалог-расспрос, где инициатором диалога-расспроса является студент, который, используя тактику речевого общения начинать и заканчивать разговор различ-

ной степени сложности, вербально выражает коммуникативную задачу, уточняет детали сообщения собеседника [4]. Инновационные технологии (наборы методов и средств, поддерживающих этапы реализации нововведения) повышают эффективность обучения и воспитания. Например, видеокурсы – это эффективное средство обучения благодаря большой информированности зрительно-слухового ряда, а также динамизму изображения. Такие средства обучения РКИ являются важным источником в процессе формирования коммуникативной, межкультурной, социокультурной коммуникации. Анализу просмотренного видеоматериала уделяется особое внимание, потому что весь последующий речевой материал будет построен на содержании видеофрагментов (ролевая игра; беседа с преподавателем).

Мы понимаем, что ролевая игра в рамках практического занятия «Планета – наш дом» – это задание, которое объединено общей экологической темой, поэтому нами четко «нарисован» сценарий – проблема сохранения окружающей среды на планете. Задача участников ролевой игры – смоделировать свое речевое поведение. Например, в условно-коммуникативной ролевой игре.

Ролевая игра «Вакансия в компании «Чистый город»

Задание. Вы закончили экологический факультет Дальрыбвтуза и хотите устроиться на работу экологом. Недавно Вы прочитали в газете «Владивосток» о вакансии компании «Чистый город». Позвоните в компанию и подробно расспросите о вакансии, чтобы оценить свой шанс на получение этой вакансии. Прочитайте рекламный материал.

	<p>Международная экологическая организация «Чистый город» объявляет вакансию на должность эколога</p> <p>Требования к кандидату:</p> <ul style="list-style-type: none">• Высшее образование• Опыт работы от 2-х лет• Умение работать в команде <p>За дополнительной информацией можно обращаться по телефону: (423)65-34-90</p>
--	---

Условно-коммуникативная ролевая игра с четко прописанным сценарием речевого поведения. Это не «натаскивание» на сдачу теста, а планомерная работа, которая формирует у студента устойчивые умения.

Программа речевого поведения

- Поздоровайтесь. Представьтесь.
- Уточните, что Вы позвонили в компанию "Чистый город"
- Объясните цель Вашего звонка.
- Расспросите подробно о вакансии (зарплата; страховка; персонал; адрес; режим работы; карьерный рост).
- Поблагодарите. попрощайтесь.

Применение интерактивных и мультимедийных технологий создает условия для более продуктивного овладения обучающимися знаниями, умениями и навыками. Технология проведения интерактивных и мультимедийных уроков содержит:

В ситуации интенсивной глобализации и интенсификации, интерес в процессе обучения вызывает сама личность студента. Трансформация, которая происходит в процессе освоения студентом материала урока, носит межкультурный характер: учащийся начинает осознавать, что

у него появляется потребность общаться на межкультурном уровне. Говорит о проблемах экологии в рамках межкультурного общения. Многие исследователи этого процесса указывают тесную связь понятия языковой личности с таким понятием, как коммуникативная компетенция, языковое сознание. Результаты такого объединения – это способность иностранного студента принимать полноценное участие в межкультурной коммуникации на примере анализа текста.

Способность иностранного студента к общению на межкультурном уровне складывается из овладения вербально-семантическим кодом русского языка как иностранного. Мы говорим о языковой картине мира. Справедливо утверждение, что интересно говорить о том, что самому интересно, что волнует. Предлагая иностранным учащимся текст для чтения «Планета – наш дом» и план последующей беседы экологической направленности, мы приходим к выводу, что большое внимание при организации такой деятельности должно уделяться содержательной стороне. При этом необходимо учитывать, что композиционная структура и форма монолога студентов должны содержать оценочные высказывания по проблеме глобальной экологической угрозы.

Важно отметить, что человеческая деятельность сопровождается рефлексивно-оценочными действиями, а сутью межкультурной коммуникации является формирование навыка диалоговой речи на темы, связанные с личностным эмоциональным переживанием, связанные с будущей профессиональной сферой общения. То, что запоминается студентами без какого-либо личного отношения, чисто формально, без эмоций, переживаний, радости – не формирует опыт отношения к фактам чужой культуры. Межкультурную коммуникацию мы должны трактовать как технологию обучения, в которой постоянно сохраняются основные параметры общения: мотивированность, целенаправленность, личностный смысл, речемыслительная активность, личная заинтересованность, взаимодействие учащихся [3, с. 54]. Нами подмечено, что в процессе межкультурного общения все перечисленные функции формируются на высоком уровне понимания. Более того, без воздействия на них со стороны преподавателя они мертвы и оживают лишь при взаимодействии с функциями преподавателя, реализуемыми в процессе педагогического руководства образовательным процессом.



Литература

1. Лань Ся. Социальная динамика межкультурных коммуникаций России и Китая. – М., 2010. – С. 79.
2. Карасик В.И. Языковой круг: личность, концепты, дискурс. – М., 2004. – С. 165.
3. Пассов Е.И. Концепция коммуникативного иноязычного образования: методическое пособие для русистов. – М., 2007. – С.145.
4. Лазарева О.А. Школа тестора. – СПб.:Осипова, 2011. – С. 115.

УДК 378

ТЕХНОЛОГИЯ КРИТИЧЕСКОГО МЫШЛЕНИЯ ПРИ ИЗУЧЕНИИ СОЦИАЛЬНО-ГУМАНИТАРНЫХ ДИСЦИПЛИН

А.Б. Бушуева

Камчатский государственный технический университет, Петропавловск-Камчатский

Статья посвящена использованию технологии критического мышления на занятиях при изучении дисциплин социально-гуманитарного цикла, рассмотрены цели, задачи, принципы построения, этапы и условия формирования, методы, приемы и способы обучения мышлению, формы организации деятельности обучаемых и способы оценивания результатов формирования мышления.

Технология критического мышления стала известна среди российских педагогов благодаря распространению Институтом «Открытое общество» материалов международного проекта «Критическое мышление», Фонду «СИВИТАС», Партнерства СИВИТАС – РОССИЯ. Эта технология приобретает на сегодняшний день особое значение в формировании личности обучаемого, обеспечивает успешность его деятельности в будущем.

О необходимости обучения критическому мышлению говорили и отечественные педагоги: П.П. Блонский, А.С. Байрамов, А.И. Липкина, Л.А. Рыбак, В.М. Синельников, С.И. Векслер. В основу технологии РКМ положены идеи и положения теории Жана Пиаже об этапах умственного развития ребёнка; Л.С. Выготского о зоне ближайшего развития и о неразрывной связи обучения и общего развития ребенка.

Слово *критическое*, используемое в определении, предполагает оценочный компонент. Иногда это слово употребляется для передачи отрицательного отношения к чему-либо, например, когда говорят: «К моей причёске они отнеслись весьма критически». Но оценка может и должна быть конструктивным выражением и позитивного, и негативного отношения. Когда мы мыслим критически, мы оцениваем результаты своих мыслительных процессов – насколько правильно принятое нами решение или насколько удачно мы справились с поставленной задачей. *Критическое мышление* также включает в себя оценку самого *мыслительного процесса* – хода рассуждений, которые привели к нашим выводам, или тех факторов, которые мы учли при принятии решения. *Критическое мышление* иногда называют еще и *направленным мышлением*, поскольку оно нацелено на получение желаемого результата. Мечты, сны и прочие виды мыслительной деятельности, занимаясь которыми мы не преследуем определенной цели, не относятся к категории критического мышления. Точно так же не является критическим и мышление, которое стоит за нашими повседневными привычками. Например, когда мы встаем утром с постели, чистим зубы и идем знакомым путем в школу или на работу, наше мышление ориентировано на определенную цель, но практически не предполагает сознательной оценки действий, которые мы совершаем. Все это примеры ненаправленного, или автоматического, мышления.

Мышление – это высшая форма и процесс познания объективной реальности, которое заключается в отражении существенных связей и отношений предметов и явлений, в творческом созидании новых идей в прогнозировании событий и действий.

Хотя специалисты по психологии и смежным с ней наукам предложили несколько определений термина критическое мышление, все эти определения довольно близки по смыслу. Вот одно из самых простых, передающее суть идеи: критическое мышление – это использование *когнитивных* техник или стратегий, которые увеличивают вероятность получения желаемого конечного результата. Это определение характеризует мышление как нечто отличающееся контролируемостью, обоснованностью и целенаправленностью, – такой тип мышления, к которому прибегают при решении задач, формулировании выводов, вероятностной оценке и принятии решений. При этом думающий использует навыки, которые обоснованы и эффективны для конкретной ситуации и типа решаемой задачи.

Одно из словарных определений: *критическое мышление* – это способность анализировать информацию с позиции логики, умение выносить обоснованные суждения, решения и применять полученные результаты, как к стандартным, так и нестандартным ситуациям, вопросам и проблемам [1].

Другие определения дополнительно указывают, что для критического мышления характерно построение логических умозаключений, создание согласованных между собой логических моделей и принятие обоснованных решений, касающихся того, отклонить какое-либо суждение, согласиться с ним или временно отложить его рассмотрение. Все эти определения подразумевают психическую активность, которая должна быть направлена на решение конкретной когнитивной задачи.

Технология развития критического мышления включает цели, задачи, принципы построения, этапы и условия формирования, методы, приемы и способы обучения мышлению, формы организации деятельности обучаемых и способы оценивания результатов формирования мышления.

Основной **целью** развития критического мышления обучающихся (студентов) – расширение мыслительных компетенций для эффективного решения социальных, научных и практических задач.

Технология формирования критического мышления, как и любая технология, имеет свои *принципы* построения, которые основываются на таких специфических особенностях мыслительной деятельности, как особенности мыслить критически [2].

1. *Информационной насыщенности учебного и практического материала* для использования аргументов, доказательств или опровержений, основанных на конкретных фактах, источниках, данных.

2. *Социальной обусловленности предмета осмысления*. В связи с тем, что критическое мышление – это «мышление социальное», подбор проблем, задач, тем для обсуждения следует осуществлять с учетом этого особого свойства критического мышления.

3. *Коммуникативности* в процессе осмысления проблемы и ее обсуждения. Критическое мышление – это мышление индивидуальное и самостоятельное, но проявляется оно в групповой работе при ведении споров, дискуссий, при обсуждениях докладов выступлений на публике, поэтому решающее значение в осмыслении информации играют коммуникативные навыки участников процесса.

4. *Проблемности содержания материала*.

5. *Мотивации и потребности в знании*. Основным отправным пунктом мыслительной деятельности вообще и проявления критичности ума в особенности, является *рефлексия*. Она возможна только в том случае, если студент имеет высокую мотивационную установку узнать, понять, осмыслить, установить истину или получить результат, в противном случае ни о какой критичности ума не может идти речи. В связи с этим, многие исследователи указывают на тот факт, что лишь 30–60% обучаемых эффективно овладевают навыками критического мышления. Именно низкая мотивация обучаемых к познавательной деятельности признается барьером к развитию данного типа мышления.

6. *Научности, достоверности и доступности информации*. К умениям критически мыслить относят и умение оценивать достоверность информации. Традиционные методы обучения не предполагают постановку проблемы, а основаны на трансляции знаний от преподавателя студентам, что негативно влияет на исследовательскую культуру последних. Не принимать на веру, а сомневаться, оценивать ситуацию с нескольких ракурсов, искать подтверждение и формулировать аргументы, вот те навыки, которые помогает развивать обучение, построенное с использованием приемов и стратегий технологии.

7. *Преемственности обучения мышлению*. Богатый опыт отечественных и зарубежных исследователей свидетельствует об универсальности данной технологии для всех возрастов и о высокой эффективности использования ее в различных предметных областях. Однако об эффективности этого процесса и его результатах можно говорить, если соблюдена последовательность обучения данному типу мыслительной деятельности, начиная со школы и продолжая в Вузе.

Особенностями критического мышления является то, что оно: самонаправляемое, самодисциплинируемое, самооценивающее и самокорректирующее мышление.

1. Критическое мышление – мышление самостоятельное.

Занятие строится на принципах критического мышления, каждый формулирует свои идеи, оценки и убеждения независимо от остальных. Критическое мышление не обязано быть совершенно оригинальным: мы вправе принять идею или убеждение другого человека как свои собственные

2. Информация является отправным, а не конечным пунктом критического мышления.

Знание создает мотивировку, без которой человек не может мыслить критически. Чтобы породить сложную мысль, нужно переработать гору фактов, идей, текстов, теорий, данных, концепций.

3. Критическое мышление предполагает постановку вопросов и уяснение проблем, которые нужно решить.

4. Критическое мышление стремится к убедительной аргументации.

Критически мыслящий человек находит собственное решение проблемы и подкрепляет это решение разумными, обоснованными доводами. Каждый из доводов, в свою очередь, подкрепляется доказательствами. В качестве доказательств могут использоваться статистические данные, выдержки из текста, личный опыт и вообще все, что говорит в пользу данной аргументации и может быть признано другими участниками обсуждения. Аргументация выигрывает, если учитывает существование возможных контраргументов, которые либо оспариваются, либо признаются допустимыми. Признание иных точек зрения только усиливает аргументацию.

5. Критическое мышление есть мышление социальное.

Всякая мысль проверяется и оттачивается, когда ею делятся с другими. Когда мы спорим, читаем, обсуждаем, возражаем и обмениваемся мнениями с другими людьми, мы уточняем и углубляем свою собственную позицию [3].

Основы методики критического мышления включают *три стадии*, которые должны присутствовать на уроке в процессе познания

Функции трех стадий технологии развития критического мышления

1 стадия «Вызов» (табл. 1). Обучаемые используя свои предыдущие знания, имеют возможность строить прогнозы, самостоятельно определять цели познавательной деятельности на данном занятии. Полученная информация выслушивается, записывается, обсуждается. Формы работы: индивидуальная, в парах или группах.

Таблица 1

Первая стадия технологии развития критического мышления

Деятельность обучающихся	Возможные приемы и методы
Актуализация имеющихся знаний по теме: – «вспоминают», что известно по изучаемому вопросу; – составляют план изучения нового материала; – задают вопросы, на которые хотели бы получить ответ.	Наглядная связь ключевого слова темы занятия с другими понятиями или явлениями: – составить предложение (рассказ); – заполнить таблицу; – найти верные и неверные утверждения; – составление кластера (пучка, созвездия, винограда); – мозговой штурм (активизирует внимание всех обучающихся).

2 стадия «Осмысление» (табл. 2) – дает возможность познакомиться с новой информацией (текст, видеофильм, лекция материал параграфа), идеями или понятиями, увязать их с уже имеющимися знаниями, активно отслеживая свое понимание. Форма работы – индивидуальная, парная или групповая.

Таблица 2

Вторая стадия технологии развития критического мышления

Деятельность обучающихся	Возможные приемы и методы
– читают, слушают текст; – ведут записи осмысленной новой информации; – делают пометки в тетрадах на полях	– чтение текста с остановками; – поиск ответов на вопросы; – ведение записей в виде хроник; – маркировка текста символами; – составление таблиц...

3 стадия «Размышления», или рефлексия (табл. 3) – оценочная стадия: соотнесение новой информации и имеющихся знаний, выработка собственной позиции, оценка процесса позволяет обучающимся осмыслить все то, что они изучали на уроке в собственном контексте, выразить это своими словами. Анализируют, перерабатывают, интерпретируют изученную информацию. Формы работы: индивидуальная, в парах, группах.

Третья стадия технологии развития критического мышления

Деятельность обучающихся	Возможные приемы и методы
<p>Отбор наиболее значимой информации, которую передают собственными словами.</p> <p>Самостоятельно устанавливают причинно – следственные связи изучаемых тем.</p>	<p>– групповая дискуссия;</p> <p>– творческая работа (эссе, синквейны, исследования по отдельным вопросам темы);</p> <p>– составление схемы;</p> <p>– подготовка своего законодательного предложения;</p> <p>– установление причинно – следственных связей между отдельными темами;</p> <p>– круглый стол;</p> <p>– дискуссия.</p> <p>– заполнение таблиц, кластеров.</p>

Наиболее предпочтительны формы деятельности: групповая и коллективная, т. к. **критическое мышление** – это мышление социальное и проявляется в максимальной степени публично.

Цель применения методики критического мышления – развитие мыслительных навыков обучаемых. Для этого будем использовать идеи одного из известных исследователей механизмов творчества **Эдварда де Боно**, который разработал метод, обучающий эффективно мыслить и детей и взрослых **«Прием шести шляп»**, шести разных способов мышления [4].

Синяя шляпа. Синий цвет – холодный цвет, цвет неба. Ему присуща организация и управление мыслительным процессом. Главный вопрос шляпы – на чем сосредоточить свое внимание? Задача шляпы – обобщить все достигнутое к настоящему времени. Прекращение споров.

Зеленая шляпа. Цвет свежей листвы. Творческое начало и расцвет новых идей. Мышление направлено на активизацию движения нашей мысли, а не на вынесение суждения о рассматриваемой идее.

Желтая шляпа. Солнечный, жизнеутверждающий цвет. Настойчивый поиск положительных моментов, присущих данной ситуации и построение позитивных умозаключений. Предвидение.

Черная шляпа. Цвет мрачный, зловещий, недобрый. Это критика, доходящая до вездливости, негативизм и искренняя убежденность в том, что «никогда в жизни ничто не может складываться так, как надо». Образ мыслей в черной шляпе отличается строгой логикой и четкостью обоснованием своей позиции, основывается на логике несоответствия того, что мы имеем, тому, как все это должно быть. Мышление в этой шляпе (на данном этапе) не имеет отношения к разрешению проблем, оно лишь указывает на их наличие. Надев черную шляпу, занят поисками того, что в данном суждении, ответе неправильно, нуждается в доработке или просто ошибочно.

Красная шляпа. Красный цвет – символ гнева, ярости, внутренней напряженности. Власть эмоций. Эмоции – это субъективное отношение к факту, который нельзя не принимать во внимание. Это то, что чувствуем по данному вопросу. Здесь самое трудное – противиться искушению объяснить возникновение того или иного чувства.

Белая шляпа. Белый цвет беспристрастен и объективен. Здесь варятся мысли, замешанные на цифрах и фактах. Именно мышление в белой шляпе побуждает человека к установлению четкого разграничения того, что является фактом, а что объяснением или интерпретацией этого факта. Но надо помнить, что есть факты, в которых мы убеждены, а есть проверенные факты. Если утверждение выстроено на основе убеждения, его следует подкрепить цифрами и фактами. Белый цвет беспристрастен и объективен

К числу критериев, по которым **оценивается** деятельность участников в рамках реализации технологии развития критического мышления, относятся:

1) эффективность принимаемых участниками решений в ходе мозгового штурм (стадия вызова):

- решение поставленной проблемы наиболее рациональным способом с учетом профессиональной специфики, культурологических, исторических, межкультурных особенностей контекста ситуации;
- компетентность участников игры;

- затраченное на поиск решения время;
- рассмотрение альтернативных подходов, возможных способов решения;
- трудоемкость;
- предвидение последствий принимаемого решения;

2) активность участников на стадии осмысления:

- применение различных стратегий работы с текстом (видео-, аудио-файлами)
- участие всех студентов в исследовательской деятельности

3) оригинальность, творческий подход к формулировке решения выхода из создавшейся проблемной ситуации (стадия рефлексии):

- подготовка схем (кластеров) ответа;
- сочинение синквейнов;
- графическое оформление ответов.

Занятия, разработанные с применением стратегий развития критического мышления, могут проводиться как в начале изучения темы, так и в конце блока как средство организации контроля усвоения материала.

Цель применения методики критического мышления – развитие мыслительных навыков обучаемых.

Развитие критического мышления связано с **деятельностью преподавателя** и наиболее важными являются **методы, способы и приемы** развития этой особой формы мышления. Выделяют следующие эффективные приемы и способы развития критического мышления на занятиях социально-гуманитарного цикла:

1. **Работа в группах** с целью обмена опытом (социальным). Группы формируются по принципу объединения «сильных» и «слабых» (по уровню знаний) студентов в одну группу. Состав группы может меняться каждое занятие, так и оставаться неизменным в течение целого цикла занятий.

2. **Организация дискуссий и дебатов** по изучаемой в данный момент теме, Этот вид деятельности призван формировать навык коллективного поиска решения поставленных задач, умение отстаивать свою точку зрения используя аргументы и доказательства, на основе критического анализа полученной информации и собственного опыта. Возможно применение таких стратегий, как: *мозговой штурм, корзина идей, ключевые слова* и т.д.

3. **Организация работы с информационными ресурсами** (в том числе из Интернета). При работе с источниками информации студентам необходимы навыки самостоятельной работы и критического анализа. Как показывает практика, студенты сталкиваются с рядом трудностей при выборе материала для докладов и выступлений, а так же при структурировании найденных источников на основное и второстепенное. В связи с тем, что организация работы с текстом является одной из основных видов деятельности при изучении социально – гуманитарных дисциплин, возможно использование стратегий: *ключевые слова, кластер* (графическая организация текста), *инсерт* (маркировка источника информации и деление ее на известные факты «V», новую информацию «+», спорную «?» и ту, с которой не согласен «-»).

«Кластер». Это способ графической организации материала, позволяющий сделать наглядными те мыслительные процессы, которые происходят при погружении в ту или иную тему. Кластер является отражением нелинейной формы мышления. В итоге получается структура, которая графически отображает наши размышления, определяет информационное поле данной темы.

«Инсерт». Во время чтения текста учащиеся делают пометки: «+, -, ?, v, _» – известно; думал иначе; непонятно, стоит обсудить; новая информация, основные слова-определители.

«Верных-неверных» утверждений, **«дерево предсказаний»**, **«бортовой журнал»**. Приём – таблица **«тонких и толстых»** вопросов. **Вопросы** – основная движущая сила мышления. Только обучающиеся, которые задаются вопросами или задают их, по-настоящему думают и стремятся к знаниям. Уровень задаваемых вопросов определяет уровень нашего мышления. На стадии вызова – вопросы, на которые учащиеся хотели бы получить ответы при изучении темы. На стадии рефлексии – демонстрация понимания пройденного.

«Фишбоун» (рыбная кость) – используется при обсуждении проблем, поиске решений (рис. 1).

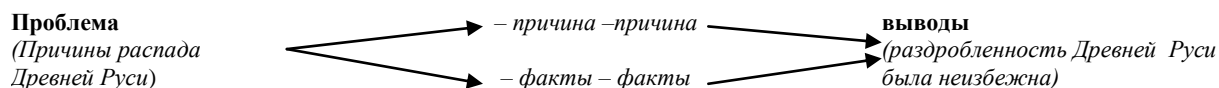


Рис. 1. Структура «Фишбоун» (рыбная кость)

«Т-образная таблица» («За» и «против»).

«Синквейн». Это стихотворение, состоящее из пяти строк. Используется как способ синтеза материала. Лаконичность формы развивает способность резюмировать информацию, излагать мысль в нескольких значимых словах, емких и кратких выражениях [1].

Из всего вышесказанного, сделаем следующие **выводы:**

- преимущество данной педагогической технологии заключается в том, что появляется возможность развивать природные способности учащихся, выявлять одаренных детей;
- создаётся атмосфера для роста самоуважения личности, укрепление её уверенности в себе, удовлетворение основной потребности – потребности в самоуважении;
- способствует самореализации личности учащихся; учит принимать различные взгляды на мир.

Трудности, встречающиеся при использовании данной технологии:

- **преподавателям** сложно выступать в роли терпеливых слушателей своих обучаемых. Мы привыкли их поправлять, критиковать по поводу их действий; опасаемся критики в их суждениях;

– большие временные затраты на подготовку к урокам (переработка текста учебника и подбор дополнительной литературы и документов), слишком много студентов в группах, труднее поддерживать дисциплину, трудно проверить полученные знания, развитие способностей превалирует над получением новой информации.

Что данная технология **дает обучающемуся:**

- развитие общих способностей (самостоятельно добывать знания, умение справляться с бытовыми ситуациями);
- развитие внимания, мышления, памяти;
- повышение интереса как к изучаемому материалу, так и к самому процессу обучения;
- умение критически мыслить;
- умение ответственно относиться к собственному образованию;
- умение работать в сотрудничестве с другими;
- повышение качества образования;
- желание и умение стать человеком, который учится в течение всей жизни.

Технология дает **преподавателю:**

- умение создать атмосферу открытости и ответственного сотрудничества;
- возможность использовать модель обучения и систему эффективных методик, которые способствуют развитию критического мышления и самостоятельности в процессе обучения;
- стать практиками, которые умеют грамотно анализировать свою деятельность.

Современный мир с изобильным потоком информации представляет свои требования к каждому индивиду, реализующему себя в обществе и выполняющему в нем вою социальную роль. Одно из требований – умение подходить критически к любой полученной информации и сведениям, умение проверять и оценивать имеющиеся факты, делать свои выводы, размышлять. Поэтому развитие критического мышления в обучении является важным этапом, требующим к себе определенного внимания.

Литература

1. Загашев И.О., Заирбек С.И. Критическое мышление: технология развития. – СПб.: Изд-во «Альянс «Дельта», 2003. – С. 192.
2. Зеленцова А., Спенсли К., Шехтер С. Активная школа: теория, практика, перспективы. – М.: Изд-во «Школа», 2005. – С. 136.
3. Фонтанова А. Технология, которая позволяет нам стать другими // Газета «1 сентября». – 2001. – № 3.
4. Эдвар де Боно. Шесть шляп мышления. – СПб.: Питер Публিশен, 1997. – 208 с.

О НЕКОТОРЫХ ИННОВАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЯХ В ПРЕПОДАВАНИИ РКИ

С.Я. Евтушенко

Дальневосточный государственный технический рыбохозяйственный университет, Владивосток

В статье рассматриваются некоторые инновационные технологии в преподавании русского языка как иностранного, а именно: информационные технологии, интернет-технологии, компьютерные контролируемые программы.

На все стороны нашей современной жизни существенным образом влияет технический прогресс. Конечно же, компьютер – одно из технических устройств, которое активно проникает во все области человеческой деятельности. Действительно, это обусловлено изменением запросов социума и внутренними потребностями системы образования. Студенты, естественно, имеют опыт взаимодействия с различными мультимедийными средствами обработки, передачи, хранения и представления информации в повседневной жизни и испытывают большой интерес к их использованию в качестве средства для проведения досуга. Известно, что предметом интереса зачастую бывают остросюжетные компьютерные игры, в меньшей степени интерес вызывают образовательные программы. Как известно, любая компьютерная программа практически является мультимедийной, что позволяет воспринимать, воспроизводить и перерабатывать информацией самой разнообразной природы.

По словам Ботвенко М.А., современные информационные технологии, действительно, стали более широко применяться в образовании, качественно изменили его как в плане новых форм обучения, так и новых видов достижения цели [1, с.67]. И, конечно же, в профессиональном образовании инновационные технологии (наборы методов и средств, поддерживающих этапы реализации нововведения) повышают эффективность обучения и воспитания личности, направлены на подготовку высококвалифицированных специалистов, получивших фундаментальные и прикладные знания.

Использование инновационных технологий в учебном процессе способствует повышению качества подготовки специалистов и активизации роли самостоятельной работы студентов [1, с.145]. Именно инновационные технологии существенно расширяют диапазон возможностей для изучения и преподавания русского языка как иностранного. Собкин В.С., Адамчук Д.В. справедливо отмечают, что главной особенностью современного этапа использования современных мультимедийных средств и информационно-коммуникативных технологий является массовое и целенаправленное использование пространства Интернет, профессионально ориентированных компьютерных программ разных типов: собственно обучающих, прикладных, инструментальных, телекоммуникационных с целью создания интегрированной компьютерной обучающей среды, с помощью которой обеспечивается более эффективное развитие коммуникативной компетенции обучающихся [2, с. 81–82]. Структурно это можно представить следующим образом:

- использование мультимедийных средств делает возможной представить эффективную презентацию материала (и в особенности, по страноведению);
- интерактивные учебные задания (существующие чаще всего в тестовой форме) и обучающие программы позволяют работать над развитием навыков во всех видах речевой деятельности;
- доступ к огромному количеству электронных ресурсов и национальным корпусам текстов позволяет объединить текстовые, аудио – и видеоматериалы и способствовать формированию социокультурной и лингвострановедческой компетенции иностранных студентов.

При этом особо важной оказывается разработка инновационных заданий для иностранных студентов, поскольку основной целью таких заданий является активизация регулярной мыслительной деятельности учащегося на стадии инициации. В частности, к одной из форм инновационных упражнений можно отнести тестовые задания, проводимые после изучения определенно-го блока грамматического и лексического материала. Источниками текстового материала, используемого при составлении тестов, служат базовые учебники и учебные пособия по изучаемой дисциплине, что позволяет исключить возможность ошибок, связанных с предметной

некомпетентностью студентов. Тесты текущего контроля проверяют знания, умения и навыки по отдельным разделам дисциплины, полученные иностранными студентами в процессе обучения в вузе, имеют несколько вариантов и соотносятся с конкретными разделами дисциплины» Русский язык как иностранный» [3, с. 87–89]. Тест используется не только для проведения промежуточного контроля, но и как итоговый, контрольный. Особенностью тестового контроля является то, что работа может выполняться как в аудитории в качестве проверочной, так и на внеаудиторных занятиях для самоконтроля студентов.

Появление Интернета, активное использование его ресурсов дало новые возможности в обучении студентов. Являясь наиболее глобальной, оперативной и интерактивной информационной средой. Хомерики О.Г. справедливо отмечает, что интернет становится не только источником учебной информации, но и важным средством и условием самостоятельного обучения [3, с. 100]. Интернет-ресурсы используются студентом для самостоятельного поиска и получения информации, которая рассматривается и как средство организации учебной деятельности. Как известно, информация в Интернете имеет ряд особенностей. И прежде всего, это связано с разнообразием самой информации, ее формой распространения и хранения во всемирной сети, оперативностью, отсутствием ограничения в доступе к ней. Содержательная сторона информации выражается в форме мультимедиа (звук, графика, видео), что намного обогащает и содержание, и форму хранения информации. Интернет превосходит все другие источники информации по организации информации и способу отбора и поиска, чему способствуют системы поиска, которые также активно используются в процессе обучения [4, с. 20–22]. Студентам предлагаются серии проблемных заданий, связанных с программой курса, например, такие как: выбрать необходимую информацию для выполнения контрольных работ, подготовить сообщение на основе материалов Интернета, написать реферат по указанной проблеме, принять участие в обсуждении той или иной проблемы или подготовить презентацию. И как показывает практика, студенты проявляют большую активность и заинтересованность при выполнении подобных заданий. Эффективное использование использованием современных мультимедийных средств и коммуникативных технологий в обучении родному языку зависит от множества факторов, ведущими среди которых являются:

- обеспеченность компьютерной техникой и доступом в Интернет;
- наличие специальных учебных материалов и необходимого комплекса программ различных типов;
- образовательное качество используемых мультимедийных средств обучения;
- достаточный уровень общей компьютерной грамотности учащихся и преподавателей;
- специальная подготовка преподавателей в области компьютерной лингводидактики;
- специальная организация учебного процесса.

При очевидной значимости всех перечисленных факторов ключевой фигурой интеграции информационно-коммуникативных технологий и мультимедиа в учебный процесс является преподаватель, имеющий необходимую квалификацию и стремление их использовать. Учитывая, что значительная часть преподавателей, которая в настоящее время работает в учебных заведениях различных уровней, не имела возможности получить необходимую подготовку в области применения современных мультимедийных средств и информационно-коммуникативных технологий во время обучения в вузе, и, осознавая, что развитие компьютерных технологий идет очень быстрыми темпами, считаем важнейшей задачей, обозначенной в значительном количестве научных исследований, организацию системы переподготовки и информационно-методической поддержки преподавателей в сфере компьютерной лингводидактики.

Таким образом, инновационные подходы в преподавании русского языка как иностранного базируются на эмоциональной памяти учащегося, на формировании коммуникативной и профессиональной компетенции, на регулярной тренировке творческой деятельности студента. При этом наибольшее распространение получают инновации связанные с организацией учебного процесса и внедрением новых образовательных технологий в образовательный процесс.

Литература

1. Бовтенко М.А. Компьютерная лингводидактика. Учебное пособие / М.А. Бовтенко. – М.: Флинта: Наука, 2005. – 496 с.

2. Собкин В.С., Адамчук Д.В. Отношение участников образовательного процесса к информационно-коммуникационным технологиям. – М.: Институт социологии образования РАО, 2008. – 182 с.

3. Хомерики О.Г. Образование, наука, культура в глобальном информационном пространстве. – М.: Изд-во «Перспектива», 2008. – 380 с.

4. Образование и информационная культура. Социологические аспекты. Труды по социологии образования. Том V. Вып. VII / Под ред. В.С. Собкина. – М.: Центр социологии образования РАО, 2000. – 462 с.

УДК 004.946

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИГРОВОЙ ПРОГРАММЫ ДЛЯ ИЗУЧЕНИЯ И ПРОЕКТИРОВАНИЯ СИСТЕМ ИНФОРМАЦИОННОЙ И ФИЗИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В УЧЕБНОМ ПРОЦЕССЕ

А.Х. Наурзбаева, Э.С. Бекмухамедова

Астраханский государственный технический университет, Астрахань

Статья посвящена вопросам разработки контрольно-измерительных заданий по информационной безопасности с использованием механизмов деловой игровой программы. Авторы раскрывают задачи и функции, выполняемые игровой программой для изучения и проектирования систем информационной и физической безопасности.

В современном обществе проблема информационной безопасности становится все более актуальной. При этом квалифицированных специалистов по защите информации недостаточно.

Российские вузы уже приступили к реализации образовательного процесса по федеральным государственным образовательным стандартам третьего поколения (ФГОС), которые принципиально отличаются от действовавших ранее образовательных стандартов. ФГОС определяют требования к результатам усвоения основной образовательной программы через формирование общекультурных и профессиональных компетенций. ФГОС трактует компетенции как способность применять знания, умения и личностные качества для успешной деятельности в определенной области. Согласно ФГОС «реализация компетентностного подхода должна предусматривать широкое использование в учебном процессе активных и интерактивных форм проведения занятий» [1].

Традиционные формы проведения занятий не всегда позволяют сформировать у обучающихся полное представление о реальном функционировании изучаемой системы информационной безопасности. Защита информации требует от обучающегося умения не только проводить системный анализ, но и принимать решения в условиях высокого уровня неопределенности.

Методы обучения должны выбираться с учетом содержания учебного материала и целей обучения, которые предполагают не только приобретение знаний, но и формирование умений и навыков, необходимых в практической работе. Поэтому в учебном процессе необходимы, в первую очередь, те методы, при которых имеется возможность приблизить обучающегося к производственной ситуации наиболее реалистично. Всем этим требованиям в наибольшей степени отвечают деловые игры [2].

Наличие большого числа учебных материалов в области защиты информации обнаруживает дефицит литературы, освещающий практический спектр данного вопроса. Отсутствие методических материалов для обучения студентов с использованием деловых игр ставит задачу по их разработке.

Игровая программа для изучения и проектирования систем информационной и физической безопасности предназначена для повышения эффективности усвоения теоретического материала обучающимися и способствует повышению ими практических навыков.

Основное назначение игровой программы – моделирование реальных условий профессиональной деятельности специалиста по защите информации в трехмерном режиме.

Игровая программа выполняет следующие функции:

- генерация объекта защиты и его визуализация в трехмерном изображении,
- возможность формирования пользователем базы знаний об объекте защиты,
- возможность выбора организационных и технических мероприятий для защиты объекта защиты,
- проверка выполненных пользователем игровой программы действий.

Центральным элементом программы является имитационная модель объекта. В качестве объекта защиты может выступать некоторое помещение, в котором производится обработка персональных данных. Пример такого помещения представлен на рис. 1.

Действие игровой программы происходит от первого лица. Пользователю игровой программы предоставляется определенное количество времени на выполнение следующих действий: формирование базы знаний об объекте защиты и сортировка и анализ полученных сведений об объекте защиты.

База знаний формируется пользователем программы в результате самостоятельного обследования объекта защиты и опроса пользователей информационной системы. Далее на основе сформированной базы знаний пользователь разрабатывает проект защиты объекта, предлагает для установки необходимые средства защиты информации и формирует организационно-техническую документацию.

При проверке работы студента учитывается время выполнения работы и полнота применяемых мер по обеспечению безопасности информации.

Таким образом, выделены два актера – пользователь (обучающийся) и преподаватель. Диаграмма вариантов использования на рис. 2.

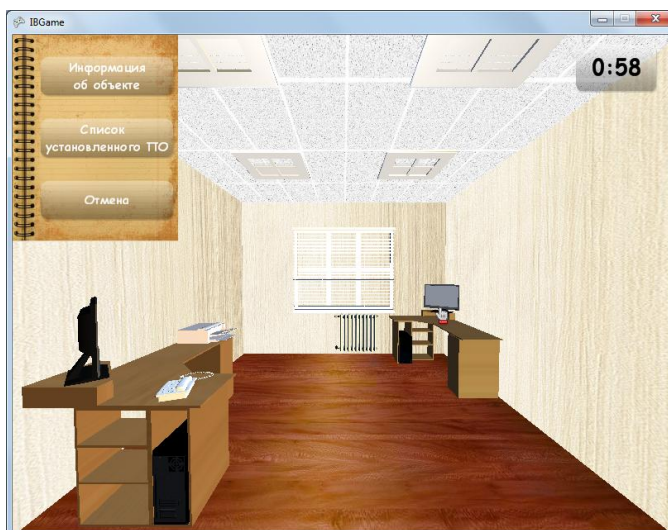


Рис. 1. Помещение объекта защиты

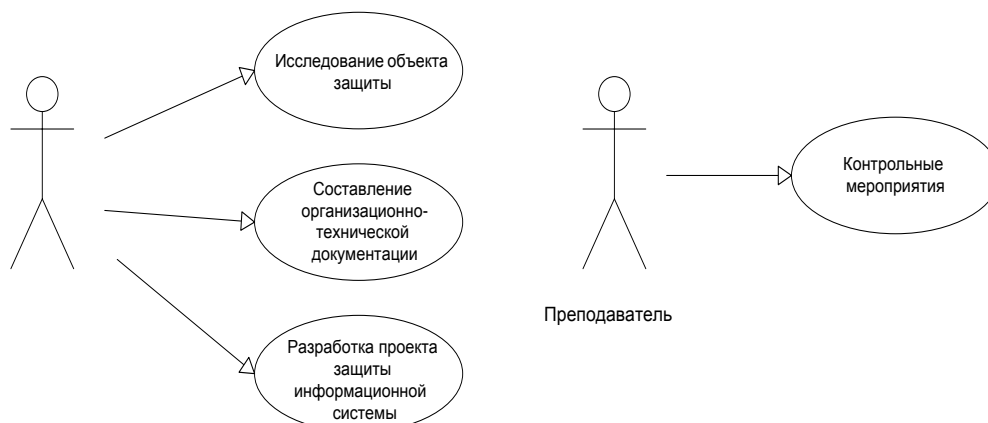


Рис. 2. Диаграмма вариантов использования

Таким образом, в игровой программе выделены следующие функциональные подсистемы:

- подсистема генерации объекта защиты;
- подсистема формирования базы знаний об объекте защиты;
- подсистема выбора организационных и технических мероприятий для защиты объекта защиты;
- подсистема разработки проекта защиты информационной системы;

- подсистема оценки выполненных пользователем игровой программы действий;
- подсистема обновления и настройки средств защиты информации.

Система может использоваться:

1. в обучающем процессе по дисциплинам:

- Организационное обеспечение информационной безопасности;
- Технические средства и методы защиты информации;
- Программно-аппаратные средства обеспечения информационной безопасности;

2. при проведении государственного экзамена как в вузах, так в ссузах;

3. фирмами для повышения квалификации специалистов в области информационной безопасности.

Недостаток существующих средств проверки знаний, а именно тестов, заключается в том, что они производят оценку только теоретических основ по конкретной дисциплине. В отличие от них разрабатываемая игровая программа производит оценку практических знаний студента.

Актуальность данной работы обуславливается также тем, что на сегодняшний день нет известных аналогов игровых программ для изучения и проектирования систем информационной и физической безопасности.

В дальнейшем предполагается расширение функционала программного продукта, а также совершенствование уже имеющегося, а именно:

- увеличение базы данных применяемых средств защиты информации,
- увеличение масштабов рассматриваемых информационных систем,
- реализация настройки средств защиты информации.

Литература

1. Федеральные государственные образовательные стандарты. – [Электронный ресурс]: сайт Министерство образования и науки Российской Федерации – URL: <http://минобрнауки.рф/документы/336> (дата обращения: 05.02.2013).

2. Суворова Н. Интерактивное обучение: Новые подходы.– М., 2005.

УДК 378.147:34

ТЕХНОЛОГИЯ ПРОВЕДЕНИЯ ИНТЕГРАТИВНОГО ЗАНЯТИЯ ПРИ ИЗУЧЕНИИ ПРАВОВЫХ ДИСЦИПЛИН

А.В. Сукаченко

Камчатский государственный технический университет, Петропавловск-Камчатский

В настоящей статье рассмотрены вопросы проведения бинарного занятия по дисциплине «Морское право», регулируются вопросы взаимоотношения и деятельности государства по использованию им пространств и природных ресурсов Мирового океана.

Использование междисциплинарных связей обеспечивает системность изучения материала, позволяет преподавателю рационально распределять учебное время, кроме того, для решения своих профессиональных задач студенты (курсанты) в ходе занятия реализуют ранее полученные теоретические знания и практические навыки, анализируют, оценивают работу и учатся самостоятельно ее корректировать.

Интегративное занятие включает в себя:

1) вступительное слово преподавателя, формирующее конкретные четко поставленные цели и создающее у студентов (курсантов) положительный настрой на выполнение работы;

2) изучение нового материала;

3) активизацию опорных знаний студентов с использованием ранее изученного материала и приобретенных практических навыков;

4) оформление с помощью интерактивной доски сравнительной таблицы с последующим ее заполнением студентами (курсантами) как совместно с преподавателем, так и самостоятельно. Это позволяют студентам (курсантам) обнаружить и вовремя устранить пробелы в знаниях при работе с нормативно правовыми актами;

5) проверку теоретических и практических навыков работы при выполнении студентами (курсантами) профессиональных заданий с использованием в качестве инструмента интерактивной доски [3].

Данную методику можно использовать при проведении бинарного занятия по дисциплинам «Правовые основы профессиональной деятельности», «Морское право» при изучении темы «Правовой режим морских пространств».

На первом этапе занятия преподаватель сообщает тему занятий, обосновывает ее актуальность и ставит перед студентами (курсантами) цели занятия.

Преподаватель: Морское право – это совокупность норм, определяющих правовой статус морских пространств и регулирующих межгосударственные отношения в связи с их исследованием и использованием. Большую роль в становлении договорного морского права сыграли Женевская конвенция ООН по морскому праву 1958 и 1960 гг., осуществившие кодификацию его норм. Эта работа затем была продолжена на III Конференции ООН по морскому праву (1973–1982 гг.).

Следует отметить вклад в разработку ряда международных договоров по морскому праву Международной морской организацией (ИМО).

В целях обеспечения наиболее эффективной реализации норм международного морского права государства издают внутригосударственные законодательные и иные правовые акты. Они необходимы, конкретизируют положения международно-правовых норм применительно к условиям конкретного государства, определяют компетентные органы и учреждения в сфере реализации норм морского права, устанавливают ответственность за их нарушения [1].

К таким актам относятся Закон РФ С Государственной границе Российской Федерации, Водный кодекс Российской Федерации, Федеральный закон «О континентальном шельфе Российской Федерации» и ряд др. [2].

Таким образом, цели занятия таковы:

- 1) дать понятия и рассмотреть классификацию морских пространств;
- 2) закрепить и углубить знания по вопросу международные конвенции;
- 3) определить порядок и способы разрешения нарушения международного законодательства;
- 4) учиться самостоятельно применять изученный материал при выполнении практических заданий с использованием нормативно правовых актов.

На втором этапе занятия преподаватель дает материал по вопросу «Конвенция ООН по морскому праву 1982 года. Кратная характеристика правового статуса морских пространств» с последующим закреплением путем решения практической ситуации. В процессе изложения материала на интерактивной доске отображается схема «Морские пространства в Мировом океане».

На третьем этапе занятия преподаватель организует повторение и закрепление знаний студентов (курсантов) по вопросу «Международные морские пространства их правовой статус» в форме фронтального опроса по следующим вопросам:

- описание морского пространства;
- юрисдикция прилежащего государства;
- юридический статус;

На четвертом этапе занятия преподаватель совместно со студентами (курсантами) оформляют сравнительную таблицу «Внутренние воды и территориальные воды РФ» с использованием интерактивной доски и образцов процессуальных документов [1]:

– преподаватель совместно со студентами (курсантами) на основе ранее изученного материала и с использованием федеральных законов РФ заполняют графу таблицы «Морские пространства РФ»;

– преподаватель дает студентам (курсантам) задание самостоятельно заполнить графу «Права и обязанности субъектов морского права» по аналогии с предыдущими графами с последующим выводом на экран интерактивной доски своего варианта одним из студентов (курсантов), что позволяет остальным студентам найти и исправить ошибки в заполнении таблицы.

По итогам заполнения таблицы студентам (курсантам) предлагается самостоятельно (в качестве домашнего задания) определить преимущества и недостатки различных способов рассмотрения и разрешения возникших споров.

На заключительном этапе занятия проводится тестирование с последующей проверкой путем вывода на экран интерактивной доски своего варианта одним из студентов и эталона преподавателя, что позволяет остальным студентам проверить себя. Также студентам предлагается разрешить практические ситуации [3].

Таким образом, занятие способствует проявлению высокой активности студентов (курсантов), предполагает развитие профессионального мышления, закрепление практических навыков работы с правовыми актами, проверку готовности к самостоятельному решению профессиональных задач будущего специалиста. Учебное занятие построено как логически законченное, как целостный процесс, который начинается с обоснования задания и заканчивается подведением итогов.

Литература

1. Приложение к ежемесячному теоретическому и научно-методическому журналу «Среднее профессиональное образование», 2010. – № 9. – С. 39–42.
2. Авраменко И.М. Международное морское право: Учебное пособие. – Ростов-на/Д.: «Феникс», 2001. – 448 с.
3. Правовое обеспечение профессиональной деятельности: Учебник / Под ред. Д.О. Тузова, В.С. Аракчеева. – М.: ФОРУМ: ИНФРА, 2006. – 384 с.

УДК 378.14

УЧЕБНО-ВОСПИТАТЕЛЬНЫЙ ПРОЦЕСС В ФОРМИРОВАНИИ МЕЖКУЛЬТУРНОЙ КОМПЕТЕНЦИИ (ИЗ ОПЫТА РАБОТЫ)

А.Ю.Уфимцева, О.М. Батраева

Дальневосточный государственный технический рыбохозяйственный университет, Владивосток

Данная статья посвящена проблеме формирования межкультурной компетенции китайских студентов в учебно-воспитательном аспекте.

В условиях становления и развития рыночных отношений между Россией и Китаем изучение русского языка как иностранного приобретает особое значение. История межкультурного сотрудничества Приморья и Северо-Восточных провинций Китая показывает, что русский язык как иностранный (РКИ) рассматривается как стратегический инструмент международных контактов. В условиях такого стратегического партнерства РФ и КНР неоспоримым становится сотрудничество в области международного образования. Число иностранных студентов, приезжающих на учёбу во Владивосток, растёт с каждым годом. Это связано с возросшими деловыми контактами, с интеграцией экономики Приморья в страны АТР.

Главная задача интеграции РКИ в АТР – формирование межкультурной компетенции. Русский язык – элемент культуры. Следовательно, иностранные студенты должны знакомиться с особенностями этой культуры.

Изучение проблем межкультурной коммуникации предполагает знакомство со следующими явлениями и понятиями: принципами коммуникации, основными функциями культуры, влиянием культуры на восприятие и коммуникацию в ее различных сферах и видах, параметрами для описания влияния культуры на человеческую деятельность и развитие общества. «Формирование межкультурной компетенции следует рассматривать в связи с развитием способности студентов принимать участие в диалоге культур на основе принципов взаимного уважения, терпимости к культурным различиям и преодолению культурных барьеров» [1].

Межкультурное обучение направлено на формирование у студентов способности к межкультурной коммуникации и способствует как осознанию студентами своей принадлежности к определенному этносу, так и ознакомлению с традициями и культурными особенностями пред-

ставителей русской культуры. Межкультурная компетенция должна формироваться у иностранных студентов в тесном «переплетении» учебной и воспитательной работы. Пока длится образовательный процесс (учебный + воспитательный), иностранный студент «впитывает» в себя духовную субстанцию языка и культуры, «дышит» этой культурой, но как только заканчивается образовательный процесс, эта культура перестает окружать учащегося, исчезает содержание.

Чтобы получить это содержание, необходимы специальные средства, необходима специальная система организации учебно-воспитательной работы. Необходима модель культуры, которая могла бы в функциональном плане замещать реальную систему культуры русского народа. Такая модель позволит создать аналог действительности, она позволит иностранному студенту, изучающему русский язык, «проникнуть» в ментальное пространство русского народа.

Формирование межкультурной компетенции следует рассматривать в связи с развитием способности студентов принимать участие в диалоге культур на основе принципов взаимного уважения, терпимости к культурным различиям и преодолению культурных барьеров. Несомненно, межкультурные контакты требуют психологической установки (толерантности). Под толерантностью принято понимать терпимость к чужому языку и культуре. Но прежде чем принимать чужую позицию, ее нужно понять.

Межкультурное общение направлено на формирование у студентов способности к межкультурной коммуникации и способствует как осознанию студентами своей принадлежности к определенному этносу, так и ознакомлению с традициями и культурными особенностями представителей другой культуры. Рассмотрим это на примерах. Китайский студент, изучающий русский язык во Владивостоке, оказывается вовлеченным в процесс общения с преподавателями, сотрудниками вуза, русскими студентами.

Межкультурная компетенция предполагает достижение такого уровня владения языком, который позволит, во-первых, гибко реагировать на всевозможные непредвиденные повороты в ходе беседы; во-вторых, определить адекватную линию речевого поведения; в-третьих, безошибочно выбрать конкретные средства из обширного арсенала и, наконец, в-четвертых, употребить эти средства сообразно предлагаемой ситуации.

Каким образом все эти «непредвиденные» повороты в межкультурной коммуникации можно предвидеть? Формирование межкультурной компетенции предполагает взаимодействие двух культур в нескольких направлениях: знакомство с культурой страны изучаемого языка посредством самого русского языка и усвоение модели поведения носителей русской культуры; влияние русского языка и культуры на модель поведения в рамках родной культуры; развитие личности под влиянием двух культур.

Русский язык как иностранный (РКИ) призван стать средством профессиональной подготовки иностранных студентов в новой для них социокультурной среде. Изучая русский язык на практических занятиях и во внеурочное время в ФГБОУ ВПО «Дальрыбвтуз», иностранные студенты постигают особенности другой культуры через призму инновационных методов обучения («живая методика», интерактивные технологии обучения, «круглые» столы, фестивали творчества, экскурсии). Основными задачами такой учебно-воспитательной работы являются:

- формирование навыков эффективной коммуникации;
- погружение иностранных студентов в среду носителей языка;
- помощь иностранным студентам в преодолении языкового барьера;
- содействие пониманию культуры России во избежание возникновения у иностранных студентов фрустрации;
- формирование интернационального культурно-эстетического, духовно-нравственного воспитания.

Учебно-воспитательная работа, проводимая со студентами Китая, является неотъемлемой частью и, следовательно, способствует формированию социокультурной и межкультурной компетенции. В процессе овладения русским языком студенты усваивают материал, который демонстрирует функционирование языка в естественной среде, речевое и неречевое поведение носителей языка в разных ситуациях общения и раскрывают особенности поведения, связанные с народными обычаями, традициями, социальной структурой общества, этнической принадлежностью. Прежде всего, это происходит с помощью аутентичных материалов (оригинальных текстов, аудиозаписи, видеofilьмов), которые являются нормативными с точки зрения языкового оформления и содержат лингвострановедческую информацию [2].

Современная педагогика богата целым арсеналом интерактивных методов, способных соединить учебные и воспитательные аспекты для формирования межкультурной компетенции. Среди них можно выделить творческие задания: ролевые игры, деловые игры, приглашение русских студентов и специалистов для речевого общения, экскурсия; уроки «живой методики»; проектная методика. Опытно-экспериментальная работа с применением интерактивных технологий проводилась в учебных группах китайских студентов (2009–2012 гг.). Иностранцы учащиеся отработывали свои умения и навыки на условно-ролевых играх: «Знакомство с деловыми партнерами», «Мне нужна эта работа!», «Вакансии в компании», «Презентация фирмы на выставке», «Звонок в аэропорт», «Звонок в банк», «На банкете».

Межкультурная компетенция иностранных студентов рассматривается как средство безопасного существования учащегося в стране изучаемого языка. В решении данной задачи особое место занимает проектная методика обучения. Использование социально ориентированных технологий предполагает сочетание аудиторных и внеаудиторных форм обучения. В основе проектной методики лежит личностно-деятельностный подход к изучению русского языка. Это самостоятельная (планируемая и реализуемая) на русском языке творческая работа студента (или группы). Китайские студенты выходили на улицы Владивостока с конкретными проектами на русском языке: «Какую роль в вашей жизни играет спорт?», «Владивосток и саммит АТЭС», «Телевидение: друг или враг?». Существует достаточно много видов проектов. По основным видам деятельности их можно классифицировать на интеллектуальные (умение работать с информацией), творческие (умение генерировать идеи), коммуникативные (умение вести переговоры, дискуссию). «Проектная методика позволяет активизировать самостоятельную деятельность учащихся, самостоятельно принимать решения» [3].

Выполнение проектных заданий позволяет студентам напрямую общаться с носителями языка, у них повышается интерес к русской культуре, расширяются их знания о стране, городе изучаемого языка. Когда иностранные студенты подготовлены к решению таких учебных и социальных задач соответствующим образом, они могут избежать непонимания, неадекватного восприятия поведения и потенциальных конфликтов. Непонимания и конфликты могут возникнуть из-за неточного использования языка, ошибочной интерпретации реакции собеседника и оценки сложившейся ситуации. В формировании межкультурной компетенции огромная роль отводится таким формам работы, как уроки-экскурсии. Иностранцы студенты на уроках чтения знакомятся с текстами о Владивостоке, его истории. При этом реализуется предметный путь обучения РКИ, который отработывает грамматические категории «привязывая», их к реальным предметам, объектам, людям (отрабатываются глаголы движения, русский речевой этикет). Например, с помощью речевых игр во время экскурсии студенты на практике приходят к осознанию грамматического правила о том, что в ответах на вопросы *где?* употребляется предложный падеж, а на вопрос *куда?* отвечает винительный, на вопрос *откуда?* отвечает родительный падеж. Практическая цель воспитания сводится к формированию жизнеспособной личности, обладающей активностью, целеустремленностью и предприимчивостью, способной адекватно реагировать и быстро приспосабливаться к изменяющимся условиям другой культуры.

Эффективность достижения межкультурной компетенции посредством воспитательной работы можно проследить на примерах культурно-массовых мероприятий. В рамках воспитательной работы была организована интернациональная «Неделя китайского языка и культуры», проводимая среди молодежи и студентов Владивостока. Такие конкурсы – зеркальное отражение, позволяющее китайским студентам реализовать свои межкультурные компетенции: говорить о китайской культуре, ее традициях на русском языке. В контексте данного мероприятия были организованы: круглый стол «КНР и РФ: отличия и сходства» и мастер-класс «День китайской кухни. «Круглый стол» проходил при участии китайских и российских студентов. Его программа была разделена на две части: лекция с элементами показа презентаций о культуре и традициях Китая; дискуссия с российскими студентами (на русском языке). Студенты подготовили доклады на темы: «Чайная церемония в Китае: ее значение», «Китайский костюм». Все доклады сопровождалось презентациями и наглядными пособиями: демонстрация разных сортов чая с последующей дегустацией; показ моделей китайских костюмов. С одной стороны, проведение аналогичных мастер-классов эффективно способствует целостной реализации практических целей обучения, а с другой стороны, моделируют определенный сегмент культурной среды воспитательного процесса, ориентированный на страну изучаемого языка.

Творческий момент является неотъемлемой частью воспитательной работы и залогом успешной коммуникации. Участие в интернациональных культурно-массовых мероприятиях помогает китайским студентам раскрыть свой творческий потенциал, в полной мере показать свои навыки и умения, приобрести уверенность в своих силах, адаптироваться в чужой языковой среде. Например, формирование межкультурной компетенции осуществляется через творчество студентов, принимающих участие в интернациональном фестивале «Весне таланты посвятим свои!» (на базе отдыха в Славянке). В рамках мероприятия китайские студенты подготовили костюмированные представления на русском языке: отрывок из произведения А.С. Пушкина «Сказка о Попе и его работнике Балде», музыкально-игровое представление «Владивосток, а мы еще вернемся!».

Сегодня стало очевидным, что иностранный студент, приезжающий на учебу в Россию, должен понять (и принять) систему фактов иноязычной культуры (в нашем случае – культуру России). Но «освоить», «понять», «знать» означает не просто автоматически запомнить и воспроизвести какие-то сведения по необходимости (воспроизвести слова, текст и т.д.). Иностранному студенту должен иметь опыт восприятия фактов русской культуры, осознавать, какое место они занимают в жизни людей, уметь сопоставлять эти факты с фактами своей культуры, анализировать их, включая их в систему своих знаний. Самое главное – действовать соответственно новым знаниям. Межкультурное общение происходит в том случае, когда факт чужой культуры переживается как факт личной жизни.

Литература

1. Свиридон Р.А. Формирование межкультурной компетенции будущего специалиста в области мировой экономики средствами делового английского языка / Р.А. Свиридон // Сборник научных трудов II Международной летней школы для молодых исследователей «Инновационные образовательные технологии в преподавании иностранных языков». – Томск: Изд-во ТГПУ, 2005. – С. 73.
2. Соловова Е.Н. Методика обучения иностранным языкам / Е.Н. Соловова. – М.: Просвещение, 2002. – С. 152.
3. Щукин А.Н. Современные интенсивные методы и технологии обучения иностранным языкам. – М.: Филоматис, 2008. – С. 115–117.

УДК 378.147

CASE-ТЕХНОЛОГИИ И ИХ РОЛЬ В ОБУЧЕНИИ СТУДЕНТОВ

Т.И. Шугалева

Камчатский государственный технический университет, Петропавловск-Камчатский

Предлагается один из путей использования современного подхода в обучении студентов – внедрение CASE-технологий в образовательный процесс.

CASE-технология – это интерактивная технология для краткосрочного обучения, на основе реальных или вымышленных бизнес-ситуаций, направленная на формирование у студентов новых качеств и умений.

Цель использования CASE-технологий в образовательном процессе – научить обучающихся, как индивидуально, так и в составе группы:

- анализировать информацию,
- сортировать ее для решения заданной бизнес-задачи,
- выявлять ключевые проблемы,
- генерировать альтернативные пути решения и оценивать их,
- выбирать оптимальное решение и формировать программы действий.

CASE-технология состоит в том, что по определенным правилам разрабатывается модель конкретной ситуации, произошедшей в реальной жизни, и отражается тот комплекс знаний и практических навыков, которые студентам нужно получить. В начале обучения составляется индивидуальный план, каждый обучающийся получает так называемый CASE, содержащий пакет учебной литературы, мультимедийный видеокурс, виртуальную лабораторию и обучающих программ, а также электронную рабочую тетрадь. Последняя представляет собой своеобразный путеводитель по курсу и содержит рекомендации по изучению учебного материала, контрольные вопросы для самопроверки, тесты, творческие и практические задания.

Изучая материал курса, обучающийся может запрашивать помощь по электронной почте, отправлять результаты выполнения практических заданий, лабораторных работ. Студенты прочитывают и изучают CASE, привлекая к этому материалы лекционного курса и другие самые различные источники информации. После этого идет подробное обсуждение содержания. При этом преподаватель выступает в роли ведущего, генерирующего вопросы, фиксирующего ответы, поддерживающего дискуссию, то есть в роли диспетчера процесса сотворчества [1].

CASE должен удовлетворять следующим требованиям:

- соответствовать четко поставленной цели создания,
- иметь соответствующий уровень трудности,
- иллюстрировать несколько аспектов экономической жизни,
- не устаревать слишком быстро,
- иметь национальную окраску,
- быть актуальным на сегодняшний день,
- иллюстрировать типичные ситуации в бизнесе,
- развивать аналитическое мышление,
- провоцировать дискуссию,
- иметь несколько решений.

Достоинством CASE-технологии является не только получение знаний и формирование практических навыков, но и развитие системы ценностей студентов, профессиональных позиций, жизненных установок, своеобразного профессионального мироощущения и миропреобразования. Преодолевается классический стереотип традиционного обучения, связанный с сухостью изложения материала. Эмоций, творческой конкуренции, борьбы здесь так много, что хорошо организованное обсуждение кейса напоминает игровую ситуацию.

Примеры ситуаций для CASE:

- за основу берется история, а чаще всего фрагмент жизни реальной компании, информация о которой получена автором ситуации непосредственно в ходе исследовательского или консалтингового проекта, или целенаправленного сбора информации;
- использование вторичных источников, прежде всего информации в средствах массовой информации, специализированных журналах и изданиях, информационных вестниках и буклетах, распространяемых на выставках, презентациях и т. д.;
- описание вымышленной ситуации.

Задача похожа на CASE, в котором описана некоторая вымышленная ситуация, однако цели использования задач и кейсов в обучении различны. Задачи обеспечивают материал, дающий студентам возможность изучения и применения отдельных теорий, методов и принципов. Обучение с помощью CASE помогают студентам приобрести широкий набор разнообразных навыков. Задачи имеют одно решение и один путь, приводящий к этому решению. Кейсы имеют много решений и множество альтернативных путей, приводящих к нему. Основная функция CASE-метода учить студентов решать сложные не структурированные проблемы, которые невозможно решить аналитическим способом [2].

В зависимости от целей обучения кейсы могут отличаться по содержанию и организации представленного в них материала: кейсы, обучающие анализу и оценке; кейсы, обучающие решению проблем и принятию решений; кейсы, иллюстрирующие проблему, решение или концепцию в целом. Конкретные ситуации кейсов, обучающих анализу и оценке, делятся, в свою очередь на внеорганизационные и внутриорганизационные.

Внеорганизационные кейсы преимущественно имеют дело с анализом и уяснением состояния окружения деловой организации, ее внешней среды. Поэтому в таких кейсах подробно описываются проблемы вокруг организации (экология, законы, реформы и т. п.). Их легко отличить

от других кейсов в связи с отсутствием «глубоких» материалов о самой организации. Источниками кейса являются материалы из газет, журналов и отчетов. Во внутриорганизационных кейсах упор делается на факты и события из жизни самой организации. Такие кейсы используются в курсах по организационно-управленческим проблемам и по человеческим отношениям.

Очень популярными являются кейсы, обучающие решению проблем и принятию решений. Такие кейсы предусматривают, что решение должно быть найдено на основе недостаточной или избыточной информации, фактов, данных и событий, описанных в кейсах. Тем самым обучающиеся ближе всего подводятся к реальности, учатся находить связи между имеющейся в распоряжении информацией и вырабатываемым решением. Кейсы по решениям готовятся исключительно на базе «полевых» исследований или «обобщенного» опыта. Содержательно материал в таких кейсах должен обнаруживать признаки организационной конфликтности, многовариантности методов принятия решений и альтернативности самих решений, субъективности и ролевого поведения, динамики событий и возможности реализации предложенного решения [3].

Разбор кейсов может быть как индивидуальным, так и групповым. Итоги работы можно представить как в письменной, так и в устной форме. В последнее время все популярнее становится мультимедийные представления результатов. Знакомство с кейсами может происходить как на занятии, так и в виде домашнего задания. Преподаватель может использовать и готовые кейсы, и создавать собственные разработки. При этом кейсы могут использоваться на разных стадиях обучения: в процессе обучения и в процессе контроля.

К CASE-технологиям относятся:

- метод ситуационного анализа;
- ситуационные задачи и упражнения;
- анализ конкретных ситуаций (CASE-стади);
- метод кейсов; метод инцидента;
- метод ситуационно-ролевых игр;
- метод разбора деловой корреспонденции;
- игровое проектирование;
- моделирование;
- проблемный метод;
- мысленный эксперимент;
- метод дискуссии [4].

CASE-технологии используются в компьютерных сетях и современных коммуникациях для проведения консультаций, конференций, переписки и обеспечения обучаемых учебной и другой информацией из электронных библиотек, баз данных и систем электронного администрирования.

В процессе обучения информатике и информационно-коммуникационным технологиям (ИКТ) CASE выступает как объект изучения (студенты сами разрабатывают их мультимедийные разновидности) и как эффективное средство обучения [5].

При изучении информатики и ИКТ целесообразно использовать кейсы при освоении правовых вопросов, социальных аспектов информатики, архитектуры персонального компьютера, при решении практических задач с помощью электронных таблиц, текстовых процессоров и т.д. Здесь преимуществом кейсов является возможность оптимально сочетать теорию и практику, что представляется достаточно важным при подготовке специалиста.

Источники кейсов по дисциплине «Информатика и ИКТ» могут быть самыми разнообразными: проблемные реальные ситуации, разные подходы к измерению количества информации, решение задач оптимизации, деловая графика. CASE-технологии предоставляют больше возможностей для работы с информацией, оценки альтернативных решений, что очень важно в настоящее время, когда ежедневно возрастают объемы информационных потоков, освещаются различные точки зрения на одно и то же событие.

Внедрение CASE-технологии при обучении информатики и ИКТ позволяет на практике реализовать компетентностный подход, что развивает методическую систему информатики, обогащает содержание дисциплины [6].

Данная технология повышает эффективность процесса обучения и решает проблему мотивации у студентов.

Использование CASE-технологий в обучении не решит всех проблем и не должно стать самоцелью. Необходимо учитывать цели и задачи каждого занятия, характер материала, возмож-

ности студентов. Наибольшего эффекта можно достичь при разумном сочетании традиционных и интерактивных технологий обучения, когда они взаимосвязаны и дополняют друг друга.

Литература

1. Долгоруков А. Метод case-study как современная технология профессионально-ориентированного обучения [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.evolkov.net/case/case.study.html>.

2. Земскова А.С. Использование кейс-метода в образовательном процессе // Совет ректоров. – 2008. – № 8. – С. 12–16.

3. Смолянинова О. Дидактические возможности метода case-study в обучении студентов / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ethicscenter.ru/ed/school2/materials/apressyan6.html#8>.

4. Стёганцев А. Компетентностный подход: от профессионального образования к образованию профессионалов / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://stiogantsev.ru/st/biz_komp_rpodhod.html.

5. Сурмин Ю. Что такое CASE-метод? Взгляд теоретика и практика / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.casemethod.ru/about.php?id_submenu=1.

6. Что такое CASE-метод / [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://casemethod.ru/about.php?id_submenu=1.

**Секция 10. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДОВ УПРАВЛЕНИЯ
ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ**

УДК 336.64

**ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ
И ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ**

Л.В. Афанасьева, Т.А. Старкова

Юго-Западный государственный университет, Курск

В статье рассматривается сущность категорий «финансовая устойчивость» и «платежеспособность». Показана взаимосвязь финансовой устойчивости и платежеспособности, их влияние на возможные несостоятельность и банкротство предприятия, а также определено влияние различных факторов, оказывающих воздействие на финансовую устойчивость и платежеспособность предприятия. Представлен прогноз финансовой устойчивости и платежеспособности организации.

В современных условиях главными задачами развития экономики являются повышение эффективности производства, а также занятие устойчивых позиций предприятий на внутреннем и международном рынках. В условиях рынка финансово-хозяйственная деятельность предприятия осуществляется за счёт самофинансирования, а при недостатке собственных финансовых ресурсов, за счёт заёмных средств. Поэтому необходимо знать, какова финансовая независимость предприятия от заемного капитала и, какова финансовая устойчивость предприятия. Финансовая устойчивость во многом определяется структурой капитала, то есть долей собственного и заёмного капитала в общем капитале предприятия [1].

Обеспечение финансовой устойчивости является приоритетной целью антикризисного менеджмента на всем протяжении жизненного цикла организации с целью обеспечения независимости от внешних контрагентов и рациональности покрытия активов источниками их финансирования.

Требование сбалансированности финансовых ресурсов с точки зрения их источников и направлений использования порождает одну из ключевых проблем рыночной экономики – обеспечение платежеспособности предприятия. Платежеспособность предприятия характеризуется его возможностью и способностью своевременно и полностью выполнять свои финансовые обязательства перед внутренними и внешними партнерами, а также перед государством. Платежеспособность непосредственно влияет на формы и условия осуществления коммерческих сделок.

Анализ различных точек зрения о содержании понятия «финансовая устойчивость» показывает, что по исследуемой проблеме нет единого взгляда различных авторов. Однако очевидно, что финансовая устойчивость – многомерное и комплексное экономическое явление.

Финансовая устойчивость характеризуется стабильным превышением доходов над расходами, свободным маневрированием денежными средствами и эффективным их использованием, бесперебойным производством и продажей товаров, работ, услуг.

Для успешного управления финансовой устойчивостью необходимо четко представлять ее сущность, которая заключается в обеспечении стабильной платежеспособности за счет достаточной доли собственного капитала в составе источников финансирования. Это делает предприятие независимым от внешних негативных воздействий, в том числе обеспечивается независимость от кредиторов и тем самым снижается возможный риск банкротства [2].

В рыночной экономике предприятия тесно взаимосвязаны друг с другом. При выборе партнеров одним из важнейших критериев построения взаимоотношений фирм является платежеспособность. Неплатежеспособное предприятие непривлекательно ни для инвесторов, ни для кредиторов. Оно создает угрозу потери ресурсов как привлеченных, так и собственных.

Существует устоявшийся подход к определению платежеспособности. Данный подход представляет платежеспособность отношение платежных средств предприятия к его обязательствам.

При этом неплатежеспособность понимают как, соответственно, неспособность фирмы вовремя и в необходимых объемах удовлетворять свои платежные обязательства [3].

Понятие финансовой устойчивости отражает состояние предприятия в долгосрочной перспективе, а платежеспособность отражает способность предприятия отвечать по всем своим долгам в данный момент времени и исключительно за счет имущества в денежной форме (часть текущих активов). Ведь расчет по долговым обязательствам должен происходить только в денежной форме, поэтому от наличия денежных средств зависит степень платежеспособности. О важности реальных денежных средств для восстановления платежеспособности в реабилитационных процедурах банкротства говорят нормы закона о банкротстве: все меры, направленные на восстановление платежеспособности предприятия должника, предусматривают получение именно денежных средств [1].

Два понятия – финансовая устойчивость и платежеспособность – близки, но не тождественны (см. рисунок). Предприятие, будучи финансово-устойчивым, может оказаться в определенный момент времени неплатежеспособным. Возможно и другое: предприятие в результате тех или иных торговых или финансовых операций временно повышает свою платежеспособность, но снижает финансовую устойчивость. Такие парадоксальные ситуации не отменяют общего правила: платежеспособность основывается на финансовой устойчивости [4].



Взаимосвязь финансовой устойчивости и платежеспособности

Финансовая устойчивость характеризует структуру имущества (капитала) предприятия в целом, выражает комплексно и производственный, и финансовый потенциал данного субъекта экономики. Платежеспособность характеризует только способность предприятия погасить свои платежные обязательства своевременно и в денежной форме. Показатели финансовой устойчивости и платежеспособности связаны между собой определенными алгоритмами [5].

На финансовую устойчивость предприятия влияет огромное многообразие факторов. По месту возникновения факторы делятся на внешние и внутренние, по важности результата на основные и второстепенные, по структуре на простые и сложные, по времени действия на постоянные и временные.

Компетенция и профессионализм менеджеров предприятия, их умение учитывать изменения внутренней и внешней среды, слаженность работы коллектива являются, почти во всех случаях, самыми важным фактором финансовой устойчивости. Классификация факторов, влияющих на финансовую устойчивость, представлена в табл. 1.

Таблица 1

Основные факторы, влияющие на финансовую устойчивость предприятий

Внутренние факторы	Внешние факторы
1. Состав и структура выпускаемой продукции и оказываемых услуг, выручка в неразрывной связи с затратами производства (их динамика), потенциальная возможность предприятия занять определенную долю рынка	1. Уровень развития техники и технологии в отрасли
2. Оптимальный состав и структура активов (в том числе – размер оплаченного уставного капитала), а также правильный выбор стратегии управления ими	2. Платежеспособный спрос населения
3. Состав и структура, состояние имущества, финансовых ресурсов, правильный выбор стратегии и тактики управления ими	3. Экономическая политика правительства, ее стабильность и обоснованность
4. Средства, дополнительно мобилизуемые на рынке ссудных капиталов	4. Законодательно-правовая база хозяйственной деятельности
5. Резервы как одна из форм финансовой гарантии платежеспособности хозяйствующего субъекта, а также отраслевая принадлежность субъекта хозяйствования	5. Снижение емкости внутреннего рынка, усиление монополизма на рынке

Аспект влияния совокупности факторов применителен и к платежеспособности как важнейшей составляющей финансовой устойчивости предприятия (табл. 2).

Таблица 2

Факторы, влияющие на платежеспособность

Внешние факторы	Внутренние факторы
1. Импортноориентированность спроса	1. Дисбаланс функционально-управленческой конфигурации
2. Слабость правового режима	2. Неконкурентоспособность продукции
3. Инфляция издержек	3. Неинтенсивный маркетинг
4. Противоречивая государственная финансовая политика	4. Нерентабельность бизнеса
5. Чрезмерная налоговая нагрузка	5. Износ основных средств
6. Бюджетное недофинансирование	6. Неоптимальные долги и запасы
7. Государственное или муниципальное участие в капитале предприятия	7. Раздробленность уставного капитала

Таким образом, можно сделать вывод, что влияние всех перечисленных выше факторов может ослаблять финансовую устойчивость предприятия и понижать его платежеспособность. Однако данная взаимосвязь факторов может оказывать и благотворное влияние на финансовое состояние организации, в том числе и на ее финансовую устойчивость и платежеспособность, в силу возможного регулирования факторов самим предприятием.

Произошедшие за последние годы в экономике России изменения выявили ряд дискуссионных и актуальных проблем, имеющих очень важное значение для устойчивого развития и функционирования реального сектора экономики. К наиболее существенным из них относятся теоретические и методические вопросы, связанные с прогнозированием финансовой устойчивости и платежеспособности отечественных предприятий реального сектора экономики [2].

Методы анализа и прогнозирования финансовой устойчивости организации представляют собой логико-экономический, экономико-математический и прочий инструментарий, использование которого позволяет на основе разработанных методик производить различного рода дей-

ствия над собранными исходными данными с получением (извлечением) определенных искомых результатов, позволяющих дать количественную и (или) качественную ретроспективную и (или) перспективную оценку финансовой устойчивости объекта анализа. Аналитик в целях предупреждения неточности результатов анализа и прогнозирования финансовой устойчивости организации и, следовательно, стратегически неверных управленческих решений должен на необходимом и достаточном уровне владеть методологией экономического анализа, применяя в аналитических процедурах существующие разработанные методики [6].

Выделяют четыре метода прогнозирования финансовой устойчивости субъекта хозяйствования:

- метод бюджетирования;
- метод сроков оборачиваемости;
- экстраполяцию;
- метод предварительных (прогнозных) балансов.

Метод бюджетирования основан на планировании поступления и расходования денежных средств, в том числе от основной, инвестиционной и финансовой деятельности. Прогнозирование денежных потоков позволяет определить размеры избытка и недостатка денежной наличности в обороте предприятия. Реальность прогнозов поступления и расходования денежных средств зависит от степени их неопределенности.

Метод сроков оборачиваемости основан на изучении продолжительности производственно-коммерческого цикла: период оборачиваемости запасов плюс период оборачиваемости дебиторской задолженности минус период оборачиваемости кредиторской задолженности, умноженный на однодневный оборот по реализации. Однако этот метод имеет свои недостатки, так как сроки оборачиваемости изменяются под воздействием различных факторов и поэтому в свою очередь требуют прогнозирования и уточнения.

При использовании экстраполяции исходят из предположения о существовании прямой зависимости между оборотным капиталом и объемом продаж, которая может быть выражена с помощью отношения чистого оборотного капитала к объему продаж. Однако этот метод достаточно упрощен, так как учитывает единственный фактор-объем продаж, тогда как уровень потребности в краткосрочном финансировании во многом зависит от срока оборачиваемости запасов, дебиторской и кредиторской задолженности и т. д.

Одним из методов финансового прогнозирования является составление прогнозного отчета о прибылях и убытках и прогнозного баланса. Прогнозная отчетность может составляться на конец каждого месяца, квартала, года. Она позволит установить и оценить изменения, которые произойдут в активах предприятия и источниках их формирования в результате хозяйственных операций на планируемый период времени [7].

Прогнозный баланс может составляться на основании системы плановых расчетов всех показателей производственно-финансовой деятельности, а также на основании динамики отдельных статей баланса и их соотношений. Большую помощь при разработке прогнозной финансовой отчетности и моделей финансового состояния предприятия могут оказать компьютерные программы по финансовому моделированию. Сопоставление прогнозных значений статей баланса с фактическими на конец отчетного периода позволит установить, какие изменения произойдут в финансовом состоянии предприятия, что даст возможность внести коррективы в его производственную и финансовую стратегию.

Финансовое планирование на предприятии сводится к достижению основных целей:

- рентабельность;
- платежеспособность;
- ликвидность.

Поэтому необходимо, как минимум, иметь несколько вариантов прогнозных балансов (финансовых прогнозов):

- прогнозный баланс с учетом сложившихся тенденций, прогнозных объемов и рентабельности продаж;
- прогнозный баланс, удовлетворяющий нормативным требованиям методики государственного органа РФ по делам о банкротстве и финансовому оздоровлению;
- прогнозный баланс, удовлетворяющий заданным показателям платежеспособности.

Метод процента от продаж, обладающий преимуществами простоты и лаконичности, требует предварительной оценки некоторых будущих расходов, активов и обязательств в виде процента от продаж в течение предстоящего периода. Главное преимущество метода процента от продаж состоит в том, что он прост и недорог при использовании. Однако при его применении исходят из того, что предприятие работает на полную мощность и, следовательно, не имеет внутрипроизводственных резервов для обеспечения планируемого увеличения объема продаж, в связи с чем возникает необходимость в дополнительном внешнем финансировании [7].

Составим прогнозный бухгалтерский баланс организации ООО «Мир» в соответствии с методом процента от продаж на конец будущего года, опираясь на ее бухгалтерский баланс на конец отчетного года (табл. 3) и следующие исходные данные:

1. Выручка (нетто) от продаж отчетного года – 10348 тыс. руб.
2. Ожидаемая в будущем году выручка (нетто) от продаж составит – 15608 тыс. руб.
3. Предполагаемое в будущем году значение нормы прибыли – 0,3.
4. Предполагаемое в будущем году значение нормы распределения чистой прибыли на дивиденды – 0,4.
5. В будущем году процент увеличения стоимости основных средств будет соответствовать проценту наращивания выручки (нетто) от продаж.

Таблица 3

Отчетный бухгалтерский баланс ООО «Мир», тыс. руб.

АКТИВ	На начало 2011 года	На конец 2011 года
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ		
Нематериальные активы	–	–
Основные средства	317346	324283
Доходные вложения в материальные ценности	–	–
Финансовые вложения	57351	57351
Отложенные налоговые активы	–	–
Прочие внеоборотные активы	4258	59822
Итого по разделу I	378955	441456
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ		
Запасы	175472	302410
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	–	–
Дебиторская задолженность	70182	46609
Финансовые вложения	1631	1299
Денежные средства	87	116
Прочие оборотные активы	983	1733
Итого по разделу II	248355	352167
БАЛАНС	627310	793623
ПАССИВ	На начало отчетного года	На конец отчетного года
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ		
Уставный капитал	10	10
Собственные акции, выкупленные у акционеров	(–)	(–)
Добавочный капитал	–	–
Резервный капитал	–	–
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	11156	808
Итого по разделу III	11166	818
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА		
Заемные средства	–	–
Итого по разделу IV	–	–
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА		
Заемные средства	608430	752258
Кредиторская задолженность	7714	40547
Итого по разделу V	616144	792805
БАЛАНС	627310	793623

Выполним расчеты, связанные с составлением прогнозного бухгалтерского баланса в соответствии с методом процента от продаж, в три этапа:

Четвертая всероссийская научно-практическая конференция

I. Определим темп прироста выручки (нетто) от продаж ($ТПР_{\text{впрн}}$), выраженный десятичной дробью, в будущем году по сравнению с отчетным годом:

$$ТПР_{\text{впрн}} = (15\ 608 - 10348) / 10348 = 0,5.$$

II. Рассчитаем данные по статьям прогнозного бухгалтерского баланса коммерческой организации на конец будущего года с учетом округления до целых (табл. 4)

Таблица 4

Прогнозирование бухгалтерского баланса на конец будущего года, тыс. руб.

Статья бухгалтерского баланса	Расчет	Результат
АКТИВ		
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ		
Основные средства	324283 + 324283 x 0,5	486425
Финансовые вложения	Без изменений	57351
Прочие внеоборотные активы	Без изменений	59822
Итого по разделу I	486425+57351+59822	603598
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ		
Запасы	302410/10348*15608	456128
Дебиторская задолженность	46609/10348*15608	70301
Финансовые вложения	1299/10348*15608	1960
Денежные средства	116/10348*15608	175
Прочие оборотные активы	1733/10348*15608	2614
Итого по разделу II	456128+70301+1960+175+2614	531178
БАЛАНС	603598+531178	1134776
ПАССИВ		
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ		
Уставный капитал	Без изменений	10
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	808 + 15608 *0,5 * (1 - 0,4)	5490
Итого по разделу III	5490+10	5500
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА		
Заемные средства	Без изменений	-
Итого по разделу IV	-	-
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА		
Заемные средства	752258/10348*15608	1134639
Кредиторская задолженность	40547/10348*15608	61157
Итого по разделу V	1134639+61157	1195796
Дополнительное внешнее финансирование	1134776-5500-0-1195796	(-66520)
БАЛАНС	равен	1134776

Таким образом, прогнозный бухгалтерский баланс по состоянию на конец будущего года будет иметь следующий вид (табл. 5).

Таблица 5

Прогнозный бухгалтерский баланс, тыс. руб.

Статья бухгалтерского баланса	На начало 2012 года	На конец 2012 года
АКТИВ		
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ		
Нематериальные активы	-	-
Основные средства	324283	486425
Доходные вложения в материальные ценности	-	-
Финансовые вложения	57351	57351
Отложенные налоговые активы	-	-
Прочие внеоборотные активы	59822	59822
Итого по разделу I	441456	603598
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ		
Запасы	302410	456128
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	-	-
Дебиторская задолженность	46609	70301
Финансовые вложения	1299	1960
Денежные средства	116	175
Прочие оборотные активы	1733	2614
Итого по разделу II	352167	531178

Статья бухгалтерского баланса	На начало 2012 года	На конец 2012 года
БАЛАНС	793623	1134776
ПАССИВ		
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ		
Уставный капитал	10	10
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	808	5490
Итого по разделу III	818	5500
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА		
Заемные средства	–	–
Итого по разделу IV	–	–
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА		
Заемные средства	752258	1134639
Кредиторская задолженность	40547	61157
Доходы будущих периодов	–	–
Резервы предстоящих расходов	–	–
Прочие краткосрочные обязательства	–	–
Итого по разделу V	792805	1195796
Дополнительное внешнее финансирование	–	(–66520)
БАЛАНС	793623	1134776

На основе прогнозного баланса рассчитаем коэффициенты финансовой устойчивости и платежеспособности.

Таблица 6

Система показателей для оценки типа финансовой устойчивости и сравнение с прогнозируемым значением

Название показателя, формула расчета	Расчетное числовое значение показателя, тыс. руб.				Абсолютное отклонение 2012-2011
	2012 г.	2011 г.	2010 г.	2009 г.	
Наличие собственных оборотных средств: СОС = СК — ВОА	–598098	–440638	–367789	–283847	–157460
Наличие собственных и долгосрочных источников финансирования запасов: СДИ = СОС + ДКЗ	–598098	–440638	–367789	–283847	–157460
Общая величина основных источников формирования запасов: ОИЗ = СДИ + ККЗ	597698	352167	248355	114636	245531
Излишек (+), недостаток (-) собственных оборотных средств: ΔСОС = СОС – З	–1054226	–743048	–212261	–379734	–311178
Излишек (+), недостаток (-) собственных и долгосрочных источников финансирования запасов: ΔСДИ = СДИ – З	–1054226	–743048	–212261	–379734	–311178
Излишек (+), недостаток (-) общей величины основных источников покрытия запасов: ΔОИЗ = ОИЗ – З	141570	49757	72883	18749	91813

Таким образом, на основе спрогнозированных данных можно сделать вывод, что на предприятии прогнозируется недостаток собственных оборотных средств в размере 311 млн. руб., также недостаток долгосрочных источников финансирования и излишек основных источников покрытия запасов в размере 92 млн. руб.

В целом предприятие находится в неустойчивом финансовом положении, финансовой нестабильности. При неустойчивом финансовом состоянии для покрытия запасов и затрат исполь-

зуются собственные и привлеченные средства долгосрочного и краткосрочного характера. При данном типе финансовой ситуации сохраняется возможность восстановления равновесия за счет пополнения источников собственных средств.

Прогнозные показатели финансовой устойчивости представлены в табл. 7.

Таблица 7

Прогнозные показатели финансовой устойчивости

Показатели	Формула расчета	Значение показателя на 31 декабря				Абс. откл.
		2012 г.	2011 г.	2010 г.	2009 г.	2012–2011 гг.
1. Коэффициент автономии	$K_{авт.} = СК / ВБ$	0,005	0,001	0,018	0,002	0,004
2. Коэффициент соотношения заемных и собственных средств	$K_{з/с} = ЗК / СК$	217,5	969,2	55,18	400,9	-751,7
3. Коэффициент мобильных и иммобилизованных средств	$K = A_{об} / A_{в.об}$	0,88	0,8	0,65	0,4	0,08
4. Коэффициент кредиторской задолженности	$K = КЗ / Итог V$	0,05	0,05	0,01	0,14	0
5. Коэффициент маневренности	$K = (СК - ВА) / СК$	-108,7	-538,7	-32,9	-285,6	430
6. Коэффициент обеспеченности СОС	$K = (СК - ВА) / ОА$	-1,13	-1,25	-1,5	-2,5	0,12

Коэффициент автономии за прогнозный год меньше, чем 0,5, это означает, что в случае непредвиденных обстоятельств у предприятия мало шансов справиться с трудностями. Показатель соотношения заемных и собственных средств предприятия намного отклоняется от рекомендуемого значения. Коэффициент маневренности показан отрицательным значением. Это означает, что собственных средств, находящихся в мобильной форме, у предприятия нет. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами также отрицателен.

Данный анализ также подтвердил, что в прогнозном периоде ООО «Мир» будет находиться в неустойчивом финансовом состоянии-нарушении нормальной платежеспособности. Возникнет необходимость привлечения дополнительных источников финансирования.

Данные таблицы 8 показывают, что предприятие в прогнозном периоде будет находиться в неустойчивом финансовом состоянии. Все показатели ликвидности не удовлетворяют рекомендуемым значениям. Это свидетельствует о высокой доле медленно реализуемых элементов (производственных запасов и дебиторской задолженности) в структуре оборотных средств. Все это подтверждает высокую степень риска в деятельности предприятия с точки зрения невозврата долгов и низкого уровня платежеспособности.

Таблица 8

Расчет коэффициентов ликвидности в прогнозном периоде

Показатели	Формула расчета	Значение показателя на 31 декабря				Абсолютное отклонение
		2012	2011	2010	2009	2012–2011
1. Коэффициент абсолютной ликвидности	$K_{а.л.} = ДС / КО$	0,0002	0,0001	0,0001	0,008	0,0001
2. Коэффициент срочной ликвидности	$K_{с.л.} = (ДС + КФВ) / КО$	0,002	0,002	0,003	0,012	0
3. Коэффициент текущей ликвидности	$K_{т.л.} = ОА / КО$	0,44	0,4	0,4	0,3	0,04

В целях независимости предприятия от заемных источников финансирования и оптимальности структуры активов и пассивов необходимо в практической деятельности предприятия применять следующую схему финансирования различных видов активов:

– приобретение внеоборотных активов (основных средств, нематериальных активов и т.д.) должно финансироваться за счет собственных средств, а также за счет долгосрочных инвестиционных кредитов и займов;

– финансирование текущей деятельности – приобретение сырья и материалов, осуществление производства и реализации продукции, работ и услуг и т.д. – проявляющейся в формировании оборотных активов организации, должно осуществляться, прежде всего, за счет краткосрочных заимствований (например, за счет кредиторской задолженности перед поставщиками материалов и работниками организации, краткосрочных кредитов и т.д.), а также частично за счет собственных средств организации, с учетом фактора сезонности для сельскохозяйственных предприятий.

Необходимо отметить, что для предприятия очень важно формировать часть своих оборотных средств за счет собственных источников, т.е. иметь собственные оборотные средства (собственный оборотный капитал). Необходимо пополнять собственный оборотный капитал за счет внутренних и внешних источников. Также важно ускорить оборачиваемость капитала в текущих активах, в результате чего произойдет относительное его сокращение на рубль оборота.

Актуальность данного направления исследования обусловлена следующими обстоятельствами:

– вопросы повышения финансовой устойчивости и платежеспособности предприятий имеют важное значение с точки зрения привлечения инвестиций, получения кредитов, выбора поставщиков, подбора квалифицированных кадров;

– финансово устойчивое предприятие в срок перечисляет налоги, заработную плату, дивиденды, возвращает кредиты и проценты по ним;

– современный экономический кризис, рост нестабильности условий предпринимательской деятельности, специфические особенности сектора отечественной экономики требуют при принятии стратегических и тактических управленческих решений учета ряда факторов, влияющих на финансовую устойчивость и платежеспособность предприятия.

В этой связи в современных условиях разработка мероприятий, направленных на обеспечение финансовой устойчивости российских предприятий становится актуальной и значимой.

Литература

1. Кован С.Е., Кочетков, Е.П. Финансовая устойчивость предприятия и ее оценка для предупреждения его банкротства / С.Е.Кован, Е.П. Кочетков [Электронный ресурс]. URL: <http://www.1-fin.ru/?id=410>

2. Пастухова Н.Б. Обеспечение финансовой устойчивости функционирования предприятия / Н.Б.Пастухова [Электронный ресурс]. URL: <http://www.auditfin.com/fin/2009/4/Pastuhova/Pastuhova%20.pdf>

3. Кокин А.С., Яковлева Г.К. Показатели устойчивости организации / А.С. Кокин, Г.К. Яковлева [Электронный ресурс]. URL: http://www.unn.ru/pages/issues/vestnik/99999999_West_2010_3/37.pdf.

4. Зубкова О.В. Максимизация рентабельности и максимизация платежеспособности: решение системного противоречия/ О.В.Зубкова. // Менеджмент в России и за рубежом. – 2011. – № 1. – С. 49–55.

5. Абрютин М.Х., Соколова Н.Н. Оценка финансовой устойчивости и платежеспособности российских компаний / М.Х. Абрютин, Н.Н. Соколова [Электронный ресурс]. URL: <http://www.1-fin.ru/?id=195>.

6. Бурцев А.Л. Анализ и прогнозирование финансовой устойчивости организации / А.Л.Бурцев [Электронный ресурс]. URL:<http://www.cfin.ru/finanalysis/sustainability.shtml>.

7. Крылов С.И. Прогнозирование бухгалтерского баланса коммерческой организации методом процента от продаж / С.И. Крылов [Электронный ресурс]. URL: <http://www.1-fin.ru/?id=464>.

ИМИТАЦИОННОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ В УПРАВЛЕНИИ СТРАТЕГИЧЕСКИМИ РИСКАМИ ГРУЗОВОГО ПОРТА

И.О. Бондарева¹, Э.А. Латыпова²

¹Астраханский государственный технический университет, Астрахань,

²Волжская государственная академия водного транспорта, Астрахань

Рассмотрена возможность повышения эффективности управления бизнес-процессами грузового порта с точки зрения оценки стратегических рисков. Приведен пример совместного использования дополняющих друг друга концепций системы управления рисками и сбалансированной системы показателей. Описана технология создания сбалансированной системы показателей. Предложено использовать методы имитационного моделирования с целью оценки, прогнозирования и корректировки деятельности порта.

В современных условиях высокой неопределенности ключевой задачей, от которой зависит конкурентоспособность, а следовательно, и будущее любой компании, становится оценка возможных рисков и управление ими. И грузовые порты не исключение. На сегодняшний день ведущие специалисты в области менеджмента осознают, что развитие системы управления рисками как элемента стратегии является неотъемлемой частью развития компании в среднесрочном периоде.

Среди большого числа видов рисков выделяют стратегические – это риски возникновения у компании убытков в результате ошибок (недостатков), допущенных при принятии решений, определяющих стратегию деятельности и развития компании [1]. Этот вид рисков наиболее опасен по нескольким причинам. Во-первых, реализация этих рисков может повлечь снижение конкурентоспособности вплоть до значительного снижения продаж и ухода компании с рынка. Во-вторых, их в большинстве случаев нельзя переложить на контрагентов, страховые компании и иных третьих лиц. В-третьих, они трудно выявить и систематизировать. И наконец, в-четвертых, довольно проблематично количественно оценить ожидаемый ущерб и описать сами риски, так как они не только непосредственно влияют на денежные потоки, но и косвенно – за счет ухудшения качества и репутации, нереализованного потенциала и т.п.

Вот почему большинство методов, используемых в управлении другими видами рисков, к стратегическим рискам трудно применимы. В результате предлагается использовать методику управления стратегическими рисками с помощью соединения преимуществ концепций комплексной системы управления рисками (КСУР) и системы сбалансированных показателей (ССП), а также технологии имитационного моделирования. Такая методика наряду с прямыми финансовыми потерями от реализации риска учитывает также его влияние на нефинансовые показатели, определяющие конкурентоспособность компании в будущем.

Основной проблемой, с которой во все времена в процессе принятия решений сталкивались менеджеры, является проблема необходимости изучения большого объема неструктурированной информации. Однако основной вопрос заключается в том, как из всего потока информации выделить ту необходимую, основываясь на которой, можно будет управлять предприятием. Решить данную проблему призвана концепция сбалансированной системы показателей (ССП) [2].

Данная концепция обеспечивает возможность совокупного рассмотрения финансовых и нефинансовых индикаторов, позволяет учитывать причинно-следственные связи между влияющими факторами и итоговыми показателями. Это позволяет осуществлять подробный мониторинг деятельности компании в стратегическом фокусе, повысить эффективность и оперативность принимаемых управленческих решений, а также контролировать целевые показатели деятельности, степень достижения которых определяет движение компании согласно заданной стратегии. Другими словами, суть СПП заключается в формулировании стратегии в нескольких перспективах, постановке стратегических целей и измерении степени достижения данных целей при помощи показателей [2, 3]. Следуя данной последовательности, на основе стратегии развития грузового порта первоначально было разработано дерево стратегических целей (рис. 1). Таким образом, видно, что основной целью порта является повышение конкурентоспособности. Повсе-

местно известно, что финансовая конкурентоспособность определяется финансовой устойчивостью (или независимостью от внешних займов), платежеспособностью, скоростью оборота активов и доходностью. Исходя из этого, сформулированы цели следующего уровня.



Рис. 1. Дерево целей грузового порта

Стратегические цели деятельности компании также были рассмотрены согласно ССП в рамках четырех перспектив (рис. 2): финансы, клиенты, внутренние бизнес-процессы, обучение и развитие. На рисунке отражена взаимозависимость целей согласно перспективам.

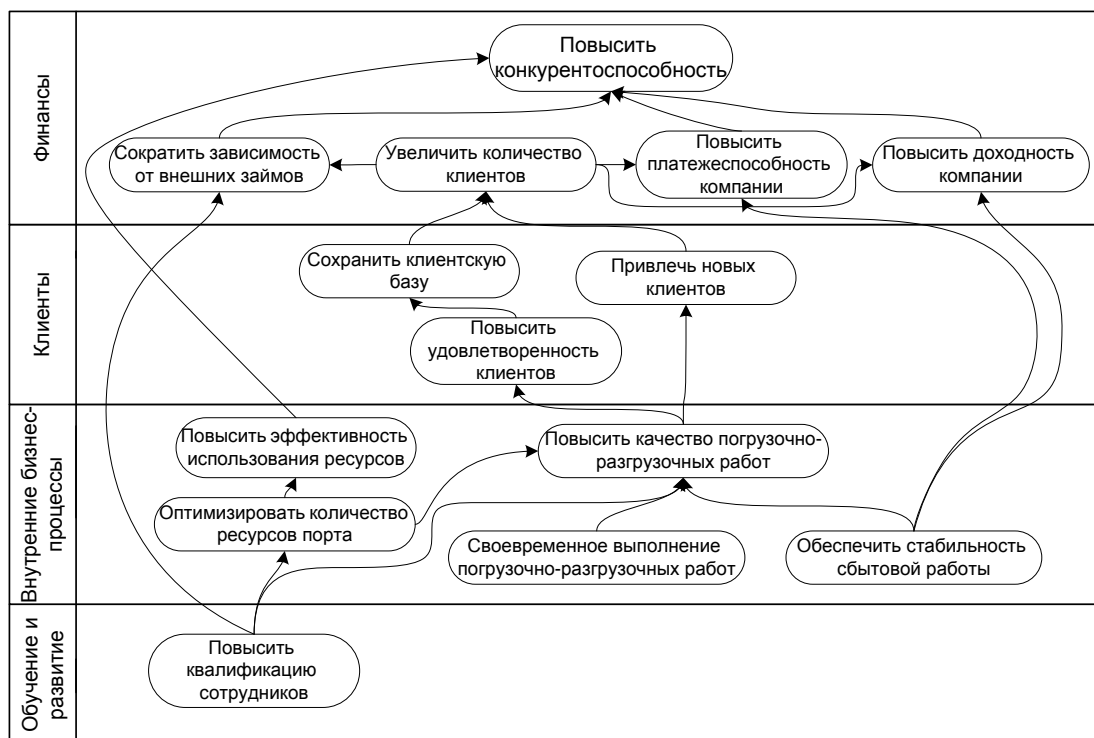


Рис. 2. Стратегическая карта целей грузового порта

Далее каждая цель в соответствии с перспективами была дополнена набором характеризующих её показателей. Финансовую составляющую отражают показатели, оценивающие экономические последствия уже принятых решений, и позволяющие выявить соответствие стратегии компании, её осуществления и воплощения, общему плану усовершенствования предприятия в целом. Клиентская составляющая в рамках ССП рассматривается менеджерами

как показатели результатов его деятельности в целевом сегменте рынка. Показатели составляющей внутренних бизнес-процессов сосредоточены на оценке внутренних процессов, от которых в огромной степени зависит удовлетворение потребностей клиентов и достижение финансовых задач компании в целом. Параметры раздела обучения и развития персонала представляют собой комплекс общих критериев и специфических факторов, таких как характерный для данной деятельности набор навыков и умений, необходимых в новой конкурентной обстановке [1].

Разработана стратегическая карта грузового порта (рис. 3).

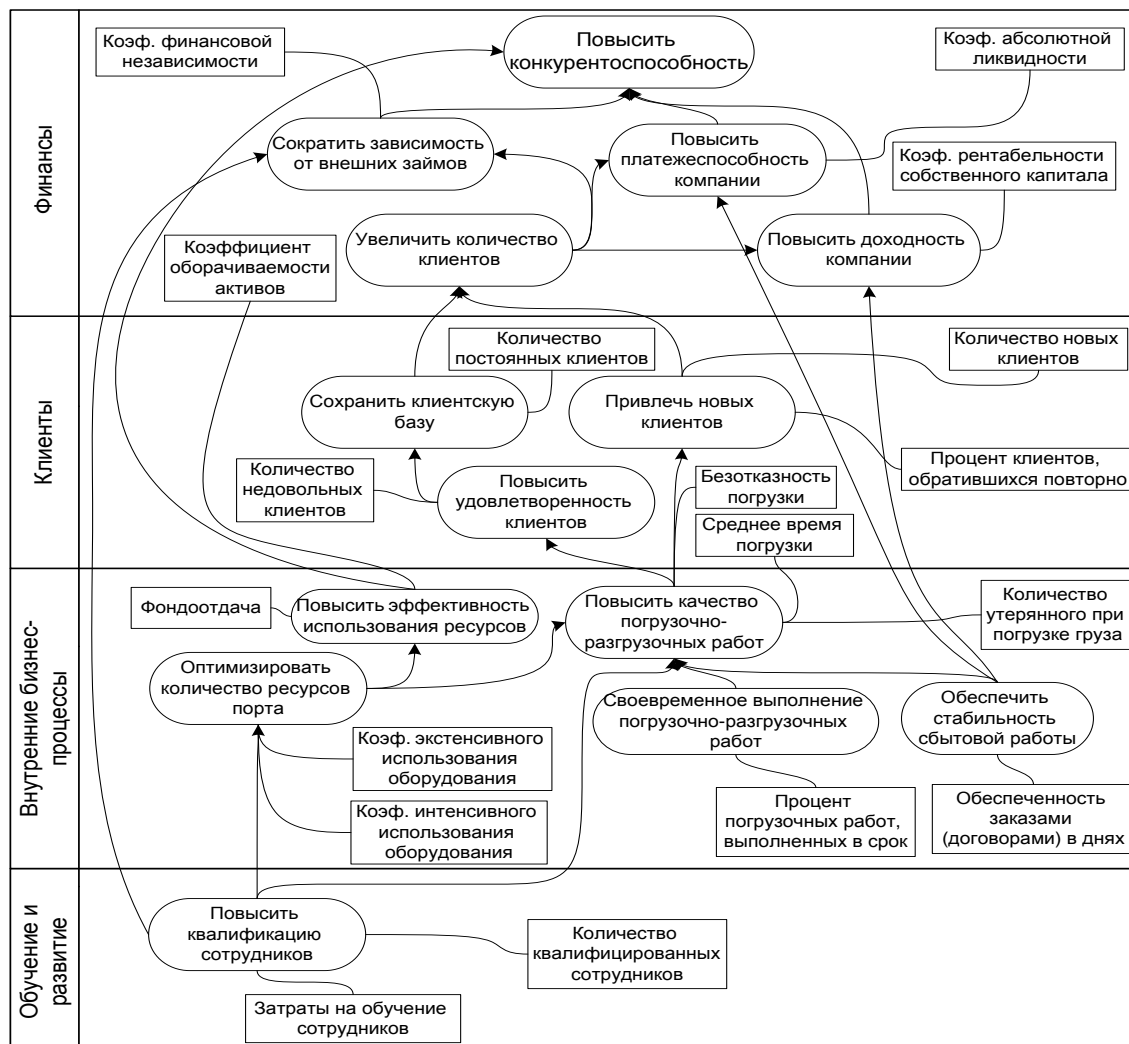


Рис. 3. Стратегическая карта грузового порта

Таким образом:

- перспективу «Финансы» отражают показатели (индикаторы): коэффициент финансовой независимости; коэффициент оборачиваемости активов; коэффициент абсолютной ликвидности; коэффициент рентабельности собственного капитала;
- перспективу «Клиенты» отражают показатели (индикаторы): количество постоянных клиентов; количество новых клиентов; безотказность погрузки; среднее время погрузки; процент клиентов, обратившихся повторно; количество недовольных клиентов;
- перспективу «Внутренние бизнес-процессы» отражают показатели (индикаторы): процент погрузочно-разгрузочных работ, выполненных в срок; обеспеченность заказами (договорами) в днях; количество утерянного (испорченного) при погрузке груза; фондоотдача; коэффициент экстенсивного использования оборудования; коэффициент интенсивного использования оборудования;
- перспективу «Обучение и развитие» отражают показатели (индикаторы): количество квалифицированных сотрудников; затраты на обучение сотрудников.

Подробнее рассмотрим показатели и формулы их расчета [3–5].

Коэффициент финансовой независимости (коэффициент автономии):

$$K_a = \frac{C_c}{A_c}, \quad (1)$$

где C_c – собственные средства, A_c – совокупные активы.

Коэффициент оборачиваемости активов:

$$K_{oa} = \frac{B}{C_{a_{cp}}}, \quad (2)$$

где B – выручка от продаж, осуществленных за период времени T , $C_{a_{cp}}$ – средняя стоимость активов за тот же период времени T .

Коэффициент абсолютной ликвидности:

$$K_{ал} = \frac{ДС + ФВ_{кр.}}{O_{текущ.}}, \quad (3)$$

где $ДС$ – денежные средства, $ФВ_{кр.}$ – краткосрочные финансовые вложения, $O_{текущ.}$ – текущие обязательства.

Коэффициент рентабельности собственного капитала:

$$K_{рск} = \frac{\Pi_{ч}}{C_c}, \quad (4)$$

где $\Pi_{ч}$ – чистая прибыль за период времени T , C_c – собственные средства.

Количество постоянных клиентов. Рассчитывается путем подсчета числа клиентов, обратившихся более двух раз.

Количество новых клиентов. Подсчитывается путем подсчета числа клиентов, вновь обратившихся за период времени T .

Безотказность погрузки:

$$БП = \frac{КПрЗ}{КПЗ} \times 100\% , \quad (5)$$

где $КПрЗ$ – количество принятых за период времени T заявок, $КПЗ$ – количество поступивших заявок за тот же период времени T .

Среднее время погрузки:

$$ВП_{ср.} = \frac{T_{п.}}{KBZ_{общ.}}, \quad (6)$$

где $T_{п.}$ – общее время погрузки, $KBZ_{общ.}$ – общее количество выполненных за период времени T заявок [3].

Процент клиентов, обратившихся повторно:

$$\text{Проц.Кл}_{повтор.} = \frac{Кл_{повтор.}}{Кл_{общ.}} \times 100\% , \quad (7)$$

где $Кл_{повтор.}$ – количество клиентов, повторно обратившихся за период времени T , $Кл_{общ.}$ – общее количество обратившихся за период времени T клиентов.

Количество недовольных клиентов. Рассчитывается путем подсчета числа клиентов, оставшихся недовольными услугами, оказанными им за период времени T .

Процент погрузочно-разгрузочных работ, выполненных в срок:

$$\text{Проц.ПР}_{\text{в срок}} = \frac{\text{ПР}_{\text{в срок}}}{\text{ПР}_{\text{общ}}} \times 100\% , \quad (8)$$

где $\text{ПР}_{\text{в срок}}$ – количество погрузочно-разгрузочных работ, осуществленных за период времени T , без нарушения оговоренных сроков, $\text{ПР}_{\text{общ}}$ – общее количество погрузочно-разгрузочных работ, осуществленных за период времени T .

Обеспеченность заказами (договорами) в днях:

$$З_{\text{дн.}} = \text{Кол}_{\text{дог.}} * \overline{\text{Дн}_{\text{дог.}}} , \quad (9)$$

где $\text{Кол}_{\text{дог.}}$ – количество заключенных договоров, $\overline{\text{Дн}_{\text{дог.}}}$ – среднее количество дней, необходимых для проведения работ по одному договору.

Количество утерянного (испорченного) при погрузке груза:

$$\text{Гр}_{\text{утер.}} = \text{Гр}_{\text{план}} - \text{Гр}_{\text{факт}} , \quad (10)$$

где $\text{Гр}_{\text{план}}$ – общее количество (т.) груза, запланированное к погрузке за период времени T (согласно принятым заявкам), $\text{Гр}_{\text{факт}}$ – общее количество грузов (т.), погруженных за период времени T .

Фондоотдача:

$$K_{\phi} = \frac{\text{СУ}}{\text{СОС}_{\text{средн.}}} , \quad (11)$$

где СУ – стоимость услуг оказанных за период времени T , $\text{СОС}_{\text{средн.}}$ – среднегодовая стоимость основных средств на начало года.

Коэффициент экстенсивного использования оборудования:

$$K_{\text{экт}} = \frac{T_{\phi}}{T_{\text{р}}} , \quad (12)$$

где T_{ϕ} – фактическое время работы машин и оборудования, ч, $T_{\text{р}}$ – режимный фонд времени работы машин и оборудования, ч.

Коэффициент интенсивного использования оборудования:

$$K_{\text{инт}} = \frac{\text{П}_{\phi}}{\text{П}_{\text{р}}} , \quad (13)$$

где П_{ϕ} – фактическая производительность основного технологического оборудования (ед. продукции/час), $\text{П}_{\text{р}}$ – технически обоснованная производительность машин и оборудования (ед. продукции/час).

Количество квалифицированных сотрудников. Рассчитывается путем подсчета количества работников, прошедших профессиональную подготовку в соответствии с занимаемой должностью.

Затраты на обучение сотрудников. Рассчитывается путем суммирования затрат на квалификационную подготовку работников предприятия.

Стратегические цели и оценивающие их показатели определены, однако стоит отметить, что долгосрочное прогнозирование при формировании корпоративной стратегии крайне затруднительно. Это связано и с изменчивостью спроса, и с быстрым темпом технического прогресса. Как правило, достоверный количественный прогноз можно сделать на срок не более 3–5 лет. В то же время растущая конкуренция вынуждает менеджеров становиться все более дальновидными при принятии стратегических решений. Существуют и другие факторы, способствующие росту неоп-

ределенности: быстрый темп научно-технического прогресса и более высокая волатильность всех мировых рынков, а также рост значимости нематериальных активов (человеческий капитал, корпоративная культура, репутация), инвестиции в которые с трудом поддаются оценке.

В результате традиционные методы оценки эффективности проектов (главным образом, ожидаемая чистая приведенная стоимость) становятся трудно реализуемыми на практике. Поэтому целесообразно использование альтернативных критериев эффективности принимаемых решений: вместо максимизации ожидаемых денежных потоков основным критерием становится рост вероятности достижения стратегических целей компании, в том числе тех, которые не поддаются прямой денежной оценке [1].

Несмотря на стремление к комплексной оценке рисков компании, в большинстве подходов к управлению рисками под опасностью риска понимаются лишь прямые финансовые потери, а именно влияние на текущие денежные потоки. В то же время существуют нефинансовые показатели, определяющие долгосрочное положение фирмы на рынке и будущую прибыль. Приравнивая ущерб от риска к прямым денежным потерям, руководство компании занижает ожидаемый ущерб от реализации риска, что может привести к неверным решениям. Существующие до сих пор концепции управления рисками предполагают построение либо общей карты рисков для всей компании, либо карт по различным направлениям деятельности (операционная деятельность, инвестиционная деятельность, финансы и др.), но в итоге все равно ущерб сводится к изменению текущих финансовых показателей. Соединение ССП и КСУР позволяет глубже взглянуть на последствия реализации риска, учитывая не поддающиеся точной денежной оценке нефинансовые показатели.

Одним из наиболее популярных инструментов КСУР является карта рисков (рис. 4). Она позволяет наглядно изобразить влияние каждого риска на деятельность компании в координатах «вероятность наступления – ожидаемый ущерб». На карте определяется граница толерантности к риску – линия, показывающая степень риска, приемлемую для компании. Граница толерантности определяется, как правило, на уровне совета директоров при обсуждении стратегии компании. Риски, помещенные выше линии толерантности, являются критическими для компании, и при их наличии необходимы меры для снижения опасности до приемлемого уровня.

На рисунке 4 представлен пример построения карты рисков. 13 стратегических рисков (по количеству стратегических целей) распределены в ячейках карты рисков в соответствии с ожидаемым ущербом от реализации и вероятности наступления каждого риска. Карта рисков делится на несколько областей таким образом, что риски, попадающие в одну область, являются одинаково опасными для компании (области на карте отмечены различными цветами).



Рис. 4. Карта рисков (пример)

Основным способом выявления и анализа стратегических рисков является построение не одной, а нескольких карт риска: для каждого разреза деятельности компании (финансы, клиенты, внутренние бизнес-процессы, обучение и развитие) строится своя карта. Финансовые последствия возможного риска отражаются лишь на одной карте, все остальные карты показывают влияние риска на стратегически важные показатели деятельности компании, не имеющие денежной оценки.

Все это позволяет более точно оценить эффективность мер, снижающих уровень того или иного риска. Понимание ущерба только как прямых финансовых потерь преуменьшает опасность риска, так как не учитывает долгосрочных последствий от реализации риска. Соответственно, выгоды от борьбы с риском, измеряемые лишь снижением прямых потерь в краткосрочном периоде, оказываются меньше действительных выгод компании от реализации

долгосрочных стратегических целей. В результате многие проекты, снижающие тот или иной риск, отклоняются как неэффективные, хотя на самом деле их реализация повысила бы стоимость компании в будущем. Поэтому рассмотрение риск-менеджмента сквозь призму ССП значительно повышает оценку эффективности КСУР.

Таким образом, с помощью ССП определены цели и показатели деятельности порта, рассмотрена технология использования КСУР, однако поддержание качества всех процессов на определенном уровне невозможно без информационно-компьютерной поддержки. При анализе, синтезе и оптимизации объектов и процессов на предприятиях широко используются различные модели: математические, графические, физические, имитационные и др. В данном случае предлагается использовать частный случай математического моделирования – имитационное моделирование. Замена математической модели имитатором или имитационной моделью производится в ряде случаев, когда для того или иного (достаточно сложного в описании) объекта по различным причинам не могут быть разработаны аналитические модели, либо отсутствуют методы решения полученной модели.

Разработанная имитационная модель позволяет связать, обе концепции воедино и на выходе получить необходимую оценку рисков в виде карт рисков. Модель позволяет вводить исходные данные, а именно время моделирования, погодные условия, объём спроса на различные виды грузов и т.п. Далее осуществляется прогон модели с заданными параметрами, после чего выдается отчет об уровне рисков для каждой перспективы (Key Performance Indicators – KPI). Отчет включает в себя значения показателей, составляющих каждую перспективу разработанной стратегической карты, а также карты рисков для каждой перспективы, отражающие степень влияние каждого стратегического риска на ту или иную перспективу. Пример отчета для риска не повышения эффективности использования ресурсов представлен на рисунке 5.

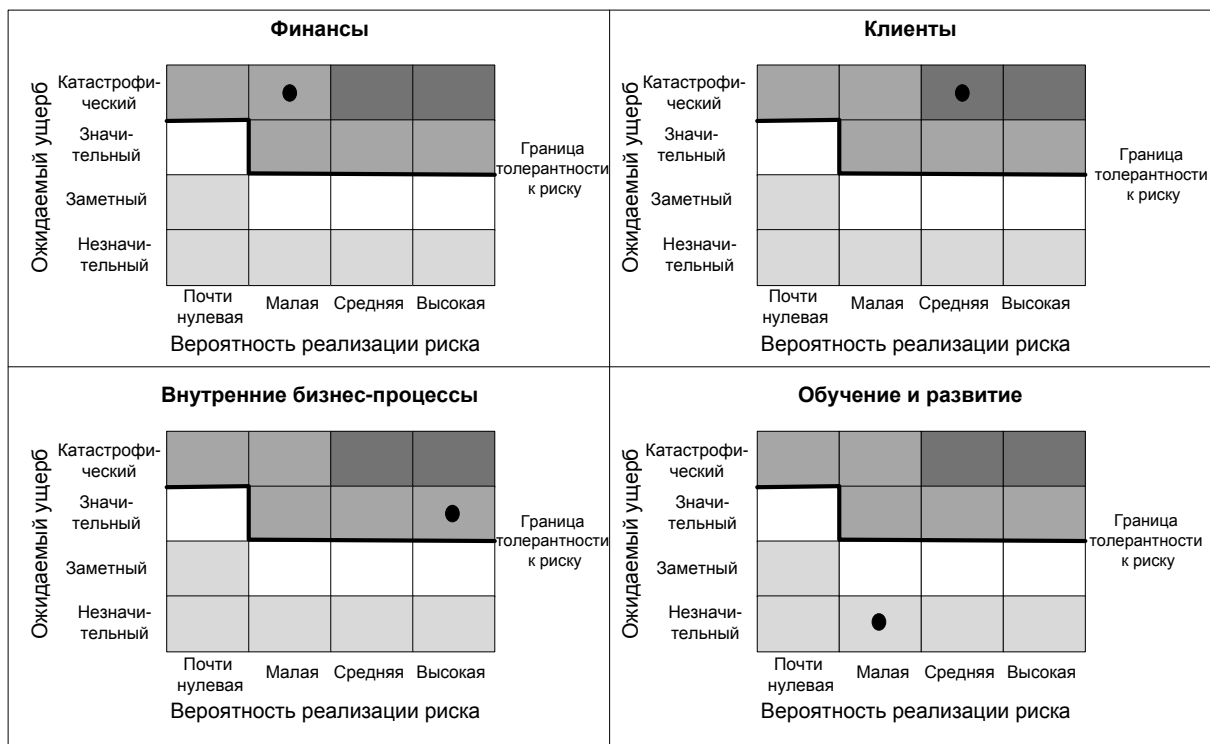


Рис. 5. Пример отчета модели для риска не повышения эффективности использования ресурсов

Также на форме имитационной модели имеется возможность ввода значений коэффициентов k_i для каждой перспективы и весов e_j для каждой области на карте рисков, что в дальнейшем позволяет вычислить показатель, характеризующий степень опасности каждого риска $d(R) = k_i e_j(R)$, где R характеризует конкретный риск.

Концепции системы управления рисками и сбалансированной системы показателей во многом дополняют друг друга. КСУР выявляет и позволяет управлять рисками, влияющими на реализацию стратегических целей, а ССП на основе выбранных нефинансовых показателей позво-

ляет оценить степень достижения поставленных стратегических целей. В результате совокупного применения концепций вырастает вероятность достижения стратегических целей компании. Использование построенных отчетов имитационной модели, включающих карты рисков, показатели опасности рисков, а также значения показателей стратегической карты, позволит более эффективно принимать управленческие решения с точки зрения оценки стратегических рисков.

Литература

1. Каплан Р.С., Нортон Д.П. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2003. – 304 с.: ил.
2. Ольве Н.Г. Оценка эффективности деятельности компании: Практическое руководство по использованию сбалансированной системы показателей / Н.-Г. Ольве, Ж. Рой, М. Веттер. – М.: Вильямс, 2004. – 306 с.
3. Ханова А.А., Григорьева И.О. Оценка качества логистического обслуживания грузового порта с использованием имитационного моделирования // Датчики и системы. – 2009. – № 5. – С. 11–15.
4. Ханова А.А. Оценка эффективности деятельности организации на основе сбалансированной системы показателей и имитационного моделирования (на примере грузового порта) / А.А. Ханова, И.О. Григорьева, Е.С. Потапова // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Серия: Информатика. Телекоммуникации. Управление. – 2009. – № 6(91). – С. 119–126.
5. Грищенко О.В. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие. – Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2000. – 112 с.

УДК 658

ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В СОВЕРШЕНСТВОВАНИИ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Е.Ю. Мусликова

Курский государственный университет, Курск

В статье рассматриваются инновационная стратегия организации; систематизация идей нововведений, формирование идеи нового продукта, анализ экономической эффективности, создание нового товара, его тестирование и принятие решений о внедрении в производство.

Инновационный процесс представлен, в первую очередь, как содержание социально-экономического развития общества, определяемое объективными закономерностями. Выявление закономерностей научно-технического совершенствования производства в условиях становления рыночной экономики и разработка новых принципов, обеспечивающих целенаправленность развития, составляют одну из главных особенностей этой курсовой работы. Инновации являются главным средством обеспечения конкурентоспособности продукции и обеспечения устойчивости успеха предприятия (корпорации) на рынке в целом. В силу этого, управление инновационной деятельностью является составной частью и одним из основных направлений стратегического управления предприятием.

Стратегия инновационной деятельности предприятия ориентирована на научно-технический прогресс (НТП), на использование его результатов для повышения эффективности производства и обеспечения конкурентоспособности продукции и предприятия в целом. Это достигается детальной разработкой целей инновационной деятельности на основе стратегических программ (стратегического плана) предприятия. Главное внимание в инновационном менеджменте уделяется выработке стратегии и технической политики нововведений (инновационной политики) и конкретных мер по их реализации. Нововведением называют:

- неизвестные потребителю блага (новая продукция, услуги);

- неизвестный метод производства продукции или услуг;
- разработка новых материалов и элементов;
- получение нового источника сырья и энергии;
- организационные нововведения (освоение нового рынка, получение новых форм финансирования и др.).

Под нововведением (инновацией) принято понимать конкретный объект или мероприятие, внедренные в производство по результатам проведенного научного исследования или сделанного открытия (изобретения), качественно отличный от предшествующего аналога. Инновация характеризуется более высоким технологическим уровнем, новыми потребительскими качествами товара или услуги по сравнению с предыдущим продуктом. Понятие «инновация» применяется ко всем новшествам, как в производстве, так и в организационной, финансовой, научно-исследовательской, учебной и других сферах деятельности предприятия, а также к любым усовершенствованиям, обеспечивающим экономию затрат или даже создающих условия для такой экономии.

Инновации можно разделить на два основных вида: технические и организационные [1, с. 246]. К техническим нововведениям относятся: новые продукты, новые технологии или новые услуги. Часто успех предприятия определяется совместным эффектом, получаемым при внедрении нового продукта, новой технологии и новых услуг. Технические нововведения могут также классифицироваться по их наукоемкости, по сумме капитальных затрат, по срокам окупаемости и по их влиянию на развитие конкретного предприятия или отрасли. В этом случае их можно классифицировать как базовые и прикладные нововведения, нововведения по улучшению продуктов, технологий или услуг и модификационные нововведения. Наиболее радикальное влияние на успех предприятия и экономики в целом оказывают базовые нововведения, связанные с развитием научно-технического прогресса. Наибольший удельный вес в практике промышленных предприятий имеют нововведения по улучшению (усовершенствованию) изделий и наименьший – модификационные нововведения.

Организационные нововведения окупаются, как правило, быстрее технических, и поэтому, также имеют важное значение для успеха предприятия. К ним относят: нововведения в организацию производства, новые методы маркетинга, финансовые нововведения, новые методы управления, структурные нововведения, нововведения, относящиеся к изменению конкуренции, характеристик и сегментации рынка и другие нововведения.

Научно-техническая политика подчинена достижению главной цели предприятия: максимально полное удовлетворение требований потребителей к количеству и качеству выпускаемой продукции при минимально возможных затратах на ее разработку и производство. При разработке научно-технической политики цели инновационного менеджмента должны отражать особенности инновационной деятельности на конкретном предприятии. Во-первых, они формулируются с учетом причины, вызвавшей инновации, в том числе: реакцию на выживание, требующую нововведений, или обеспечение стратегии развития предприятия в перспективе, требующее упреждающих мер для достижения успеха. Во-вторых, они определяются предметом и сферой нововведений. Нововведениями могут быть новые продукты, услуги, новые сферы применения продукта или реализации услуг на рынке, новые технологии, организация, управление и т.п. В-третьих, цели инновации учитывают требуемую глубину инновационного процесса, включая освоение высоких технологий с учетом государственной поддержки, спонсоров и других источников капитала, модернизацию производства под влиянием конкуренции, рационализацию и реконструкцию для повышения эффективности работы предприятия и т.д. В-четвертых, эти цели отражают глубину интеграции инновационного процесса, которая определяется доступностью использования результатов специализированных источников (глубокая интеграция); использованием отраслевых научно-исследовательских институтов, конструкторских и специальных конструкторских бюро (средняя интеграция); самостоятельными исследованиями и разработками предприятия (малая интеграция) [1, с. 146].

Своеобразие современного этапа научно-технического прогресса заключается в том, что ключевое значение для производства приобретают не только прикладные исследования, но и фундаментальные науки. Это объясняется рядом причин, в том числе и экономическими.

Во-первых, скорость появления новых изобретений способствует увеличению скорости морального износа уже имеющихся техники и технологии. Следующие за этим обесценение посто-

янного капитала вызывает значительный рост издержек, падение конкурентоспособности. Поэтому глубокая научная проработка природы используемых процессов, общих принципов организации различных видов материи становится условием для совершенствования уже существующих технологий или быстрой их замены новыми. Этот интерес к фундаментальной стороне научных и технических знаний настолько серьезен, что во многом определяет организационные формы инновационного процесса, способы взаимодействия науки и производства.

Во-вторых, новые технологии не представляют собой изолированные, обособленные потоки. В целом ряде случаев они связаны и обогащают друг друга. Но для их комплексного использования также необходимы фундаментальные разработки, открывающие новые сферы применения новейших процессов, принципов, идей.

В-третьих, современный научно-технический прогресс дает возможность альтернативных путей развития и применения одной и той же научно-технической идеи в разных отраслях с весьма различными результатами с точки зрения эффективности. Риск неточного выбора направления разработки чрезвычайно велик и может привести к утрате позиций на рынке, потере самостоятельности перед лицом более удачливого конкурента.

Инновационная деятельность – это практическое использование инновационно-научного и интеллектуального потенциала в массовом производстве с целью получения нового продукта, удовлетворяющего потребительский спрос в конкурентоспособных товарах и услугах. Важной характеристикой этой деятельности является инновационная активность – целенаправленная поддержка высокой восприимчивости персонала предприятия к нововведениям посредством целенаправленных структур и методов управления. Сама инновационная деятельность характеризуется ускорением темпов создания новшеств, их диффузии, что способствует углублению и расширению структурных сдвигов в экономике, увеличению размеров рынка и удовлетворению существующих и возникающих потребностей.

В настоящее время эффективность инновационной деятельности предприятия определяется, прежде всего, наличием отлаженной системы инвестирования, кредитования, налогообложения, функционирующих применительно к инновационной сфере научных разработок. Инновационным является такое предприятие, которое внедряет продуктовые или процессные инновации, независимо от того, кто был автором инновации – работники данной организации или внешние агенты (внешние собственники, банки, представители федеральных и местных органов власти, научно-исследовательские организации и провайдеры технологий, другие предприятия) [2, с. 389].

Процесс инноваций включает ряд последовательных этапов: систематизация поступающих идей нововведений, формирование идеи нового продукта, анализ экономической эффективности нового продукта, создание нового продукта, тестирование нового товара на рынке, принятие решения о внедрении нового продукта в производство.

Систематизация поступающих идей нововведений является начальным этапом инновационного процесса. Накопление идей возможных новаций и их систематизация проводятся постоянно в процессе текущей маркетинговой, научно-исследовательской и другой деятельности предприятия. Периодически эта работа приводит к формированию идей нововведений на предприятии. При возникновении возможности или необходимости новации начинается инновационный цикл. Содержание работ первого этапа этого цикла включает:

1. Сбор информации о технологических изменениях на рынке о нововведениях, поступающих из подразделений НИОКР и служб маркетинга производственных отделений. Изучение и анализ пожеланий, требований и рекламаций потребителей, поступающих от сбытового аппарата предприятия, торговых посредников и покупателей. Накопление информации о потенциальных возможностях предприятия в области разработки и освоения новой продукции.

2. Определение видов риска, степени их влияния на ожидаемые результаты создания и внедрения нововведений.

3. Сбор и анализ информации о целевых рынках и долгосрочных тенденциях их развития, имеющих отношение к идее новации.

Формирование идеи нового продукта предусматривает выбор идеи его создания, которая может быть реализована. На этом этапе рассматриваются все выявленные идеи и определяется та из них, которая в наибольшей степени учитывает ресурсы и возможности, а также будущую выгоду предприятия от ее реализации при создании нового продукта. Этап содержит следующие работы [3, с. 247]:

1. Предварительную оценку возможностей коммерческого использования идей.
2. Оценку практической реализуемости идей.
3. Определение степени технологической общности нового продукта и традиционных изделий предприятия.
4. Оценку соответствия новой продукции имиджу предприятия и стратегии его развития.
5. Определение патентной чистоты идеи нового продукта.

Анализ экономической эффективности нового продукта включает оформление идеи в виде инвестиционного проекта создания нового продукта и его предварительную оценку. В рамках формулирования проекта обеспечивается определение технико-экономических характеристик продукта (проекта), оценка его качества и потребительских свойств. В обязательном порядке проводится оценка (прогноз) потенциального рыночного спроса и объема продаж предлагаемого продукта. Формируется предварительная программа его создания и освоения в производстве. С учетом программы проводится оценка объема необходимых инвестиций на создание и организацию производства этого продукта, а также определение его срока окупаемости. Важным элементом обоснования является анализ и оценка наличия необходимых ресурсов для создания и производства нового продукта (технология, машины и оборудование, сырье и материалы, персонал, финансовые средства и др.), а также оценка сроков создания, освоения нового продукта в производстве и выхода с ним на рынок. Этап заканчивается анализом и оценкой рентабельности (прибыльности) производства нового продукта и разработкой программы маркетинга по этому продукту.

Создание нового продукта начинается после принятия соответствующего решения руководством предприятия. Решение о создании нового продукта принимается на основании программы маркетинга по продукту, содержащей все необходимые сведения по новому продукту, с учетом технико-экономического обоснования его эффективности, анализа информации о рынке сбыта и влиянии внедрения этого продукта на общие экономические результаты производственной деятельности предприятия. На этом этапе выполняются все работы и по его освоению в производстве, в том числе:

1. Разработка программы (конкретного проекта) создания нового продукта.
2. Реализация программы (проекта).
3. Создание опытного (промышленного) образца и проведение его испытаний с целью проверки технических характеристик, технологии изготовления, проверки безопасности, в том числе экологической и т.д.
4. Определение наименования, товарного знака, дизайна, упаковки, маркировки и решение прочих вопросов, связанных с оформлением нового продукта как товара предприятия.

Тестирование нового товара на рынке проводится по цене и другим коммерческим условиям на ограниченном рынке в течение ограниченного срока (но не менее 3-х месяцев). С учетом результатов тестирования определяются:

1. Каналы реализации, дающие наибольший экономический эффект предприятию.
2. Средства и методы рекламы нового продукта.
3. Организация технического обслуживания продукта (гарантийного и послегарантийного) и другие вопросы реализации продукта на целевом рынке.

Принятие решения о внедрении нового продукта в производство завершает инновационный цикл создания нового продукта. Основой принятия решения о внедрении нового продукта в производство и о масштабе такого производства (ограниченная партия, серийное или массовое производство) являются маркетинговая программа по производству (производственному отделению). Разработка и принятие такой программы проводится с учетом маркетинговых программ по продуктам и результатов тестирования нового продукта на рынке. Маркетинговая программа по производству (производственному отделению) предприятия включает:

1. Коммерческое обоснование производственной программы, ее структуру, ассортимент и количественные показатели выпускаемой продукции.
2. Объем продаж, рентабельность продукции и производства в целом.
3. Производственные возможности предприятия: использование имеющихся производственных мощностей, обеспеченность ресурсами и квалифицированным персоналом.
4. Каналы и методы сбыта, известность и имидж предприятия на рынке.
5. Финансовые возможности (в том числе общая сумма инвестиций в развитие производства и сбыта) и источники финансирования.
6. Прогноз результатов (прибыль или убыток) на расчетный период и др.

Система планирования инноваций в организациях включает комплекс различных планов, направленных на осуществление основных функций и задач планирования, взаимодействующих друг с другом. Наиболее существенными факторами, определяющими состав и содержание этого комплекса, выступают организационная структура и профиль инновационной деятельности организации, состав осуществляемых инновационных проектов, уровень кооперации при их проведении, масштабы и постоянство инновационной деятельности.

Виды планов различаются по целям, предмету, уровням, содержанию и периодам планирования инноваций.

По целевой ориентации различают стратегическое и оперативное планирование инноваций [2, с. 410].

Стратегическое планирование как элемент стратегического управления инновациями заключается в определении миссии организации на каждой стадии ее жизненного цикла, формировании системы целей деятельности и стратегии поведения на рынках инноваций. При этом проводятся глубокие маркетинговые исследования, масштабные прогнозные разработки, оценки сильных и слабых сторон организации, рисков и факторов успеха. Стратегическое планирование, как правило, ориентировано на период пять и более лет. Оно направлено на создание нового потенциала успеха организации.

Оперативное планирование инноваций имеет своей задачей поиск и согласование наиболее эффективных путей и средств реакции принятой стратегии развития организации. Оно предусматривает формирование продуктивно-тематического портфеля организации разработку календарных планов, составление бизнес-планов по отдельным программам, выполнение расчетов потребных ресурсов, средств и источников их покрытия и пр. Оперативное планирование инноваций имеет своей задачей реализацию потенциала организации в форме достигнутой прибыли, доходов, объемов реализации и др. Стратегическое и оперативное планирование находятся в диалектическом взаимодействии, и содержательно дополняют друг друга в едином процессе инновационного менеджмента.

Предметный признак характеризует объем плановых работ организации. В соответствии с принятым в организации разделением труда по предметному признаку в самостоятельные виды планов выделяют планирование НИОКР, сбыта, материально-технического снабжения и информационного обеспечения, производства, финансов, персонала и других предметных областей организации. Характер предметной области существенно влияет на состав используемой информации, нормативную базу, личность и методы выполнения плановых расчетов.

Планирование должно охватывать все сферы и иерархические уровни организации. В соответствии с принятой структурой организации различают сводное или комплексное планирование деятельности организации в целом, планирование структурных единиц, планирование отдельных инновационных программ и индивидуальное планирование деятельности исполнителей. Каждый уровень планирования отличается составом планируемых параметров, степенью их детализации и методами разработки.

Содержательный аспект в планировании инноваций находит свое выражение в трех видах плановых расчетов: продуктивно-тематическом, технико-экономическом и объемно-календарном.

Продуктивно-тематическое планирование инноваций заключается в: формировании перспективных направлений и тематики научных исследований и разработок; подготовке программ и мероприятий по обновлению продукции; совершенствованию технологии и организации производства в организациях. На производственной стадии инновационных процессов этот вид планирования предусматривает разработку и оптимизацию производственных программ организаций и подразделений [3, с. 384].

Технико-экономическое планирование включает расчеты материальных, трудовых и финансовых ресурсов, необходимых для выполнения номенклатурно-тематических заданий, а также оценку экономических результатов и эффективности инновационной деятельности организации. Этот вид расчетов включает финансовое планирование, составление бизнес-планов, бюджетное планирование и т.п.

Объемно-календарное планирование инноваций заключается в: планировании объемов работ; загрузки подразделений и исполнителей построении календарных графиков проведения работ по отдельным программам и по всей совокупности планируемых работ; графиков загрузки оборудования и исполнителей; распределения работ по отдельным календарным периодам.

Каждый из вариантов плана ориентирован на установленные цели и отличается от других составом мероприятий (способов достижения целей), требуемыми ресурсами, сроками осуществления и исполнителями.

Процесс подготовки альтернатив носит творческий характер, часто осуществляется с использованием специальных методов генерирования идей и включает подготовку альтернативных предложений (идей), их систематизацию и конкретизацию отдельных альтернатив, анализ их взаимосвязи, оценку полноты и достаточности альтернатив.

Оценка альтернатив осуществляется с целью выбора наиболее эффективной из них. В отличие от прогноза план всегда одновариантен и должен быть ориентирован на оптимальное решение инновационной проблемы с учетом отдаленных прогнозных последствий. Оценка альтернатив носит характер процесса, включающего:

- уточнение объекта оценки;
- определение критериев оценки (включая оценку рисков и шансов);
- установление значимости критериев оценки, т.е. ранжирование критериев и прогноз значимости на перспективу;
- определение шкал оценки по каждому критерию;
- установление метода оценки или сравнения альтернатив;
- собственно оценку и выбор наиболее рационального планового решения.

Принятие планового решения осуществляется менеджером на основе всесторонней оценки обоснованного выбора наилучшего варианта плана. Решение о плане выступает как одно из важнейших управленческих решений в инновационном менеджменте. На форму его принятия влияет много факторов субъективного и объективного характера, в частности, принятый в организации индивидуальный стиль руководства менеджера, система документооборота, структура менеджмента. Доведение планового решения до исполнителей и его реализация осуществляются с помощью методов и приемов коммуникаций, принятых в организации.

Сложность процессов планирования инноваций и многообразие разрабатываемых планов требуют строгой организации всех процедур подготовки, обработки и синтеза плановой информации, контроля за исполнением планов и их своевременной корректировки. Организация планирования инноваций в организации предусматривает решение комплекса вопросов: состав и характер специализации органов планирования инноваций; формы координации работ по планированию инноваций; характер формализации процессов планирования инноваций в организации. Состав и характер специализации органов планирования инноваций в организации определяется тремя основными факторами: уровнем централизации планирования в организации, типом общей системы менеджмента и принятой формой организации инноваций.

Сочетание различных видов плановых расчетов образует целостные системы планирования инноваций в организации. Его осуществление поручается специальным плановым органам и менеджерам различных уровней. Принципиально различают централизованные и децентрализованные системы планирования инноваций в организациях [2, с. 243].

При централизованной системе выполнение функции планирования возлагается на центральные органы планирования инноваций. В крупных специализированных организациях, НИИ, КБ сводное планирование инноваций осуществляют специальные функциональные службы (отделы или управления): экономики и планирования развития научной организации, тематического и календарного планирования, внешнеэкономических связей, маркетинговых исследований и сбыта, финансов, труда и заработной платы, договоров и юридического обеспечения, материально-технического обеспечения, бухгалтерия и др. Центральные плановые службы в этом случае решают вопросы стратегического, перфективного планирования, а также сводных расчетов и обосновали в целом по организации. Наряду с центральными службами в отдельных функциональных и предметных (тематических) подразделениях создаются плановые подразделения, занимающиеся преимущественно частными вопросами оперативного планирования и контроля за ходом реализации инновационных процессов.

При децентрализованной схеме планирование инноваций возлагается на плановые службы и менеджеров подразделений организации, специализированных по тематическому принципу или ответственных за отдельные стадии инновационного процесса: НИОКР, производство, сбыт, снабжение и пр. В этом случае и стратегическое, и оперативное планирование инноваций осуществляется раздельно по отдельным направлениям инновационной деятельности организации.

Формализация процессов планирования в организации осуществляется специфическими методами и обеспечивает содержательную координацию всех служб и подразделений в системе менеджмента инновациями.

В результате инновационной деятельности рождаются новые идеи, новые и усовершенствованные продукты, новые или усовершенствованные технологические процессы, появляются новые формы организации и управления различными сферами экономики и ее структурами. Инновационная деятельность является мощным рычагом, который помогает преодолеть спад, обеспечить структурную перестройку и насытить рынок разнообразной конкурентоспособной продукцией. Фирма может оказаться в кризисе, если не сумеет предвидеть изменяющиеся обстоятельства и вовремя отреагировать на них. В условиях рыночной экономики руководителю недостаточно иметь хороший продукт, он должен внимательно следить за появлением новых технологий и планировать их внедрение в своей фирме, чтобы не отстать от конкурентов.

Современный менеджмент должен быть менеджментом инновационного типа, то есть обладать определенным инновационным потенциалом. В условиях рыночной экономики характерны тенденции ускорения развития, уплотнения времени, увеличения количества и разнообразия изменений, характеризующих условия функционирования фирмы. Управление должно поспевать за изменениями, реально происходящими в действительности. И фактором такого соответствия управления тем изменениям, которые происходят в экономической жизни, науке и технике, является инновационный потенциал управления, который формируется в работе с персоналом, подготовке менеджеров, организации управления, ориентированной на динамику.

Литература

1. *Афонин И.В.* Управление развитием предприятия: Стратегический менеджмент, инновации, инвестиции, цены: Учебное пособие. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2008. – 380 с.
2. Менеджмент организации: Учебное пособие / Под ред. З.П. Румянцевой, Н.А. Соломатиной. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 432 с.
3. *Морозов Ю.П.* Инновационный менеджмент: Учебное пособие для вузов. – М.: ЮНИТИ, 2009. – 446 с.

УДК 658.5

УПРАВЛЕНИЕ ПРОИЗВОДСТВОМ В СИСТЕМЕ СОВРЕМЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА

И.В. Припадчева

Курский государственный университет, Курск

В статье изложен системный подход к управлению производством в системе современного менеджмента. Рассматривается процесс управления производством с позиции системного подхода. Дается оценка методам управления производством в системе современного менеджмента. Анализируется и дается оценка производственно-экономической деятельности ЗАО «Конти-Рус». Особое внимание уделяется влиянию факторов внешней и внутренней среды на управление производством на ЗАО «Конти-Рус». Дается оценка применяемым методам управления производством на ЗАО «Конти-Рус». Дается обоснование управленческого решения по совершенствованию управления производством на ЗАО «Конти-Рус» за счет организации службы диспетчирования.

Актуальность данной темы заключается в том, что управление производством в системе современного менеджмента представляет собой комплекс мер, осуществляемых для изменения существующей на предприятии системы управления с целью повышения его эффективности и прибыльности. Актуальность этих мер в значительной степени возросла после застоя 90-х и в условиях современной финансовой нестабильности. На настоящий момент большинство руководителей придерживаются консервативной концепции производства.

Современная же конъюнктура рынка требует от руководителей предприятий гибкости в вопросах производства. На сегодняшний день требуется осуществление комплексного анализа рынка, на котором действует производитель, имеющихся мощностей, а также средств и возможностей для последующей оптимизации и модернизации.

На какой бы ступени исторического развития не находилось бы человеческое общество, люди, чтобы жить, должны иметь пищу, одежду, жилищные и другие материальные блага. Необходимые человеку средства существования должны быть произведены. Их изготовление совершается в процессе производства. Вот почему производство есть объективная необходимость.

Существуют разные подходы к определению производства.

Марксистская трактовка заключается в том, что это процесс взаимодействия человека с природой в целях создания материальных благ, необходимых для существования и развития общества [1, с. 186].

В современной зарубежной экономической теории под производством понимается создание благ и оказание прямых и косвенных услуг потребителю. При этом многие экономисты определяют производство как целесообразную деятельность людей, направленную на удовлетворение их потребностей. Производство также рассматривается как процесс воздействия человека на вещество природы с целью создания материальных благ и услуг, необходимых для развития общества [2, с. 201].

Из всех указанных определений производства можно сделать вывод, что производство – процесс непосредственного создания материальных и духовных ценностей и его цель – удовлетворение разнообразных потребностей индивида и общества в целом.

С точки зрения Петера Дрюкера, изучение процесса управления позволяет установить объемы работ по каждой из функций, определить потребность в трудовых ресурсах и в итоге сформировать структуру и организацию системы управления. Каждая управленческая функция наполнена характерным для нее объемом и содержанием работ и имеет специфическую структуру, в рамках которой она реализуется. Функции управления весьма многогранны: организация производства, планирование (прогнозирование, моделирование, программирование), координация, мотивация, контроль и учет выполнения поставленных задач и, наконец, маркетинг, выделенный недавно в самостоятельную функцию управления [3, с. 123].

Современное управление производством представляет собой сложную динамическую систему, состоящую из комплекса взаимосвязанных и взаимозависимых элементов: функций управления, организационной структуры, методов и процессов управления и можно сказать, что функции, участвующие в процессе управления производством, находятся в тесной взаимосвязи, дополняя друг друга, образуя в результате единый цикл управления.

Многообразие производственно-технических условий работы промышленных предприятий определяет значение различных методов управления производством. Между тем некоторые из них имеют всеобщее значение и могут быть использованы на различных предприятиях. При этом основные методы управления производством, в свою очередь, могут быть представлены как три группы: стратегические, тактические и оперативные.

К основным методам оперативного управления производством относятся следующие методы:

- составление графиков сочетания выполняемых работ в пространстве (по цехам) и времени – оперограмм, ленточных графиков, циклограмм и др.;
- мониторинг качества процессов – составление контрольных листов, контрольных карт, информационные технологии и др.;
- сетевое планирование и управление;
- теория расписаний, имитационное моделирование и другие экономико-математические методы, обеспечивающие эффективное сочетание операций в пространстве и времени;
- внедрение автоматизированных систем управления производством;
- диспетчирование.

По нашему мнению, исследование метода диспетчирования представляется важным. Это связано с тем, что возможность быстрого и эффективного преодоления отклонений от нормального хода производства в большой степени зависит от оперативности информации о состоянии производства, а также от степени централизации и непрерывности руководства им. Современной системой оперативного регулирования производства, сочетающей в себе эти качества, является система диспетчирования.

Диспетчирование является заключительным этапом оперативно-календарного планирования и представляет собой централизованное непрерывное наблюдение и контроль (в том числе предупредительный), текущий учет, анализ и оперативное регулирование хода производства, а также оперативную подготовку последующих смен [4, с. 446].

Условия эффективного диспетчирования:

- отлаженная система оперативно-календарного планирования, продолжением которого фактически является диспетчирование;

- наличие своевременной, достоверной и полной информации о ходе производства;

- наличие специального технического оснащения для функционирования системы оперативной информации;

- наличие четкой ответственности и преемственности оперативного руководства производством, в том числе при приеме-сдаче сменных дежурств. Строгая регламентация дежурства диспетчерского персонала, предусматривающая разнообразные инструкции поведения в различных ситуациях. Наиболее эффективна круглосуточная с указанием о выполнении суточного задания, о выполнении распоряжений руководства, об «узких» местах и др.;

- контроль и регулирование должны осуществляться в темпе производства, что возможно лишь при условии применения терминальных устройств в виде дисплеев, регистраторов хода производства;

- должны проводиться в обязательном порядке диспетчерские совещания в строго установленном время и без отвлечения участников от своих рабочих мест, на которых разбираются взаимные претензии участников производственного процесса, вопросы координации работы всех производственных звеньев, решаются вопросы ликвидации неполадок и отклонений от графика.

Закрытое акционерное общество «Конти-Рус» учреждено в соответствии с Указом Президента Российской Федерации «Об организационных мерах по преобразованию государственных предприятий в акционерные общества».

Целями деятельности Общества являются расширение рынка товаров и услуг, а также привлечение прибыли.

Основным видом деятельности предприятия в соответствии с Уставом является: производство шоколадных, мучных кондитерских изделий; розничная торговля; оптовая торговля и мелкооптовая торговля; транспортные услуги.

Проведенный анализ финансового состояния предприятия за 2009–2011 годы (таблица 1) показал, что в анализируемых периодах прибыль до налогообложения увеличилась на 47,2%. Анализ формы № 2 «Отчёт о прибылях и убытках» в динамике за три года показал, что в анализируемых периодах прибыль до налогообложения увеличилась с 6026 тыс. руб. до 12062 тыс. руб. в 2010 году и до 29818 тыс. руб., или на 47,2%. Увеличение бухгалтерской прибыли связано с увеличением размеров прибыли от продаж на 19754 тыс. руб., или на 16,1%. Это увеличение связано не с увеличением объёмов продаж, а с увеличением себестоимости продукции на 42270 тыс. руб. и коммерческих расходов на 3182 тыс. руб.

Таблица 1

Анализ прибыли предприятия ЗАО «Конти-Рус» за 2009–2011 гг.

Показатели	2009		2010		2011		Абсолютное отклонение, (+, -)		Темп роста, %	
	тыс. руб.	% к итогу	тыс. руб.	% к итогу	тыс. руб.	% к тогу	2009–2010	2010–2011	2009–2010	2010–2011
1. Выручка от реализации продукции	87186	1446,8	177708	1473,3	247914	831,4	90522	70206	203,8	139,5
2. Себестоимость	78847	1308,4	158353	1312,8	205623	689,6	79506	47270	200,8	129,9
3. Коммерческие расходы	1180	19,6	2340	19,4	5522	18,5	1160	3182	198,3	235,9
4. Управленческие расходы	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
5. Прибыль от продаж	7159	118,8	17015	141,1	36769	123,3	9856	19754	237,6	216,1

Показатели	2009		2010		2011		Абсолютное отклонение, (+, -)		Темп роста, %	
	тыс. руб.	% к итогу	тыс. руб.	% к итогу	тыс. руб.	% к итогу	2009–2010	2010–2011	2009–2010	2010–2011
6. % к получению	16	0,27	49	0,41	42	0,14	33	-7	306,3	85,7
7. % к уплате	-	-	1880	15,6	3807	12,8	1880	1927	-	202,5
8. Доходы от участия в других организациях	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
9. Прочие операционные доходы	10	0,17	178	1,48	75	0,25	168	-103	1780	42,1
10. Прочие операционные расходы	1642	27,3	3224	26,7	2696	9,0	1582	-528	196,3	83,6
11. Внереализационные доходы	948	15,7	232	1,9	159	0,53	-716	-73	24,5	68,5
12. Внереализационные расходы	465	7,7	308	2,6	724	2,4	-157	416	66,2	235,1
13. Прибыль до налогообложения	6026	100	12062	100	29818	100	6036	17756	200,2	247,2
14. Чистая прибыль	4410	73,2	7553	62,6	19259	64,6	3143	11706	171,3	254,9

* Источник: рассчитано автором на основании бухгалтерской отчетности ЗАО «Конти-Рус» [5].

В отчётном периоде у предприятия сократились операционные доходы на 103 тыс. руб. и операционные расходы на 528 тыс. руб., т. е. сальдо операционных доходов – расходов. Это, скорее всего, связано с реализацией имущества себе в убыток.

Существенно в отчётном периоде сокращаются внереализационные доходы на 73 тыс. руб. сальдо внереализационных доходов – расходов также – основная причина отрицательные курсовые разницы, штрафы, пени, неустойки, списание задолженности.

Несмотря на это, увеличивается чистая прибыль предприятия в 2010 году на 3143 тыс. руб. и на 11706 тыс. руб. в 2011 году.

Таким образом, проведя анализ финансового состояния предприятия нами был сделан вывод, что прибыль, получаемая предприятием пошла на пополнение собственного капитала.

Проанализировав экономические показатели деятельности ЗАО «Конти-Рус», отдельно можно выделить факторы внешней и внутренней среды, которые влияют на управление производством и его совершенствования на ЗАО «Конти-рус»:

- 1) внутренняя среда организации: цели; структура; задачи; технология; люди;
- 2) внешняя среда организации: потребители, поставщики, конкуренты, государственные органы и законодательство, экономические, технологические, политические и социальные.

Как видно из рисунка 1, ЗАО «Конти-Рус» использует в своей практике систему длительных и давно сформировавшихся партнерских отношений с потребителями. Производитель объективно отдал предпочтение прямым каналам сбыта, поскольку для производителя важен контроль над продажей и ценой, установление обратной связи с потребителем. Важно отметить, что отсутствие координационной службы на производстве приводит к задержкам выполнения заказов. Важно отметить, что самыми слабыми звеньями в управлении производством является:

- нарушение сроков поставок сырья, полуфабрикатов, готовой продукции со стороны внешних и внутренних (заводских) поставщиков;
- задержки в производстве из-за неполноты или отсутствия технической документации;
- необеспеченность технологической оснасткой;
- брак продукции, возникающий на различных этапах производства.

Как видно из рисунка 1, ЗАО «Конти-Рус» использует в своей практике систему длительных и давно сформировавшихся партнерских отношений с потребителями. Важно отметить, что отсутствие координационной службы на производстве приводит к задержкам выполнения заказов.

	<p>О – возможности</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Увеличение объемов поставок и продаж в условиях растущего рынка. 2. Новые возможности завоевания доли рынка конкурентов. 3. Способствует применению новых технологий и нового сырья. 4. Партнерство с организациями, способными оказать финансовую поддержку. 5. Партнерство с организациями, способными оказать нематериальную поддержку. 	<p>Т – угрозы</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Повышение цен на производственное сырье. 2. Угроза выхода на рынок новых конкурентов. 3. Введение новых законодательных актов, повышающих издержки предприятия. 4. В период экономического кризиса предприятие подвержено снижению уровня производства продукции и увеличения уровня издержек. 5. Неблагоприятные демографические изменения, вызывающие сокращения спроса.
<p>S – силы</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Достижимость производственных стратегических целей в установленные сроки. 2. Знание и использование электронной коммуникации. 3. Уровень полномочий достаточен для решения текущих производственных задач 4. Гибкость производственной технологии 5. Высококвалифицированный производственный персонал 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Достижимость производственных стратегических целей в установленные сроки позволит ЗАО «Конти-Рус» установить партнерские отношения с организациями, способными оказать финансовую поддержку. 2. Знание и использование электронной коммуникации позволит увеличить объемы поставок и продаж в условиях растущего рынка. 3. Гибкость производственной технологии позволит завоевать доли рынка конкурентов. 4. Уровень полномочий достаточен для решения текущих производственных задач способствует применению новых технологий и нового сырья. 5. Высококвалифицированный производственный персонал позволит установить партнерство с организациями, способными оказать нематериальную поддержку 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Достижимость производственных стратегических целей в установленные сроки позволит снизить действие экономического кризиса. 2. Знание и использование электронной коммуникации позволит избежать угрозы выхода на рынок новых конкурентов. 3. Гибкость производственной технологии позволит снизить угрозу повышения цен на производственное сырье. 4. Высококвалифицированный производственный персонал позволит снизить угрозу введение новых законодательных актов, повышающих издержки предприятия
<p>W – слабости</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Управление производством осуществляется не по целям, а по инструкциям 2. Нет единой координационной службы, управляющей процессом производства 3. Проблемы с распространением ответственности за устранение проблем. 4. Устаревшее производственное оборудование. 5. Низкий уровень оплаты труда и отсутствие мотивации в эффективном управлении. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Партнерство с организациями, способными оказать финансовую поддержку позволит осуществить замену оборудования. 2. Применению новых технологий и нового сырья позволит устранить проблемы с отсутствием координационной службы. 3. Партнерство с организациями, способными оказать нематериальную поддержку позволит улучшить систему мотивации на предприятии. 4. Новые возможности завоевания доли рынка конкурентов позволит решить проблемы с управлением по инструкциям. 5. Увеличение объемов поставок и продаж в условиях растущего рынка позволит решить проблемы с распространением ответственности за устранение проблем. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Организация работы единой координационной службы на производстве позволит снизить влияние угроз внешней среды и слабых сторон внутренней среды предприятия.

Рис. 1. SWOT-анализ производственной деятельности ЗАО «Конти-Рус»

Результатом SWOT-анализа является выработка целевой установки по созданию единой координирующей службы производства.

В рамках исследования управления производством на ЗАО «Конти-Рус» нами было проведено исследование динамики отклонения плановых и фактических объемов производства основных видов производства продукции за 2009–2011 гг. (таблица 2).

Оценка отклонения плановых и фактических объемов производства основных видов продукции ЗАО «Конти-Рус», тыс.т.

Виды продукции	2009			2010			2011		
	Факт	План	Отклонение	Факт	План	Отклонение	Факт	План	Отклонение
Карамель	14,6	15,3	-0,7	11,1	13,5	-2,4	10,3	10,5	-0,2
Конфеты	32,7	32,8	-0,1	22,2	25,5	-3,3	21,2	21,5	-0,3
Печенье	14,7	14,8	-0,1	11,2	11,5	-0,3	13,9	13,9	0,0
Вафли	1,1	1,2	-0,1	1,3	1,2	+0,1	1,6	1,8	-0,2
Кондитерские наборы	1,3	1,4	-0,1	1,3	1,4	-0,1	1,5	1,5	0,0
Итого	64,4	65,5	-1,1	47,1	53,1	-6,0	48,5	49,2	-0,7

* Источник: рассчитано автором на основании отчетной документации ЗАО «Конти-Рус» [5]

Как видно из таблицы 2, на протяжении последних лет наблюдается тенденция отклонения фактических объемов производства от плановых показателей. Несмотря на это, происходит сокращение объемов отклонений и в 2011 году они, в общем, составили 0,7 тыс.т. Исследуя причины отклонений, можно отметить задержки в производстве из-за неполноты или отсутствия технической документации.

Внедрение диспетчерской службы производства является наиболее актуальным в настоящее время, так как она дает возможность быстрого и эффективного преодоления отклонений от нормального хода производства. По нашему мнению производственная диспетчерская служба должна подчиняться непосредственно руководителю производства (рисунок 2), так как главной задачей диспетчирования является создание оптимальных условий для бесперебойной, слаженной работы всех цехов основного и вспомогательного производства.



Рис. 2. Совершенствованная организационная структура ЗАО «Конти-Рус»

Исходной информацией о специфике затрат на организацию производственной диспетчерской службы ЗАО «Конти-Рус» и на ее основе устранения задержек в производстве из-за нарушений сроков поставок сырья, полуфабрикатов, готовой продукции со стороны внешних и внутренних (заводских) поставщиков станет необходимость приобретения следующего

оборудования на 11 рабочих мест: рабочие столы, стулья, коммутатор, персональные компьютеры, принтеры, шкаф для хранения ежемесячных отчетов (таблица 3).

Таблица 3

Затраты на внедрение производственной службы ЗАО «Конти-Рус», руб.

Наименование мебели	Цена за единицу, руб	Количество, шт.	Итоговая цена, руб.
Рабочий стол с размещением ПК	4 200	11	46 200
Рабочие стулья	899	11	9 889
Шкаф для хранения документации	6 800	2	13 600
Итого:			69 689
Коммутатор NETGEAR JFS516GE	2 151	1	2 151
Персональный компьютер Acer Aspire Z3620 < PW.SHNE9.002> i3 2120 / 4 / 500 / DVD-RW / WiFi / DOS / 21.5"	24 950	11	274 450
Принтер Canon PIXMA iP4940	3 590	2	7 180
Итого:			283 781
Наименование категорий работников	Потребность, чел.	Среднемесячная заработная плата, руб.	Затраты на зарплату, руб.
Начальник диспетчерской службы	1	30 000	30 000
Диспетчеры	30	15 000	450 000
Итого		480 000	
Всего		833 500	

* Источник: рассчитано автором на основании [6, 7].

Таким образом, затраты на персонал предприятия в связи с внедрением производственной диспетчерской службы в месяц составят 480 тыс. руб. Итого общие затраты по всем мероприятиям за месяц составят: 833 470 руб. и за год – 6 113 470 руб.

Важно отметить, что вследствие внедряемой диспетчерской службы ожидается, что задержек в производстве не будет, и разница между плановым и фактическим объемом производства составит 0,0 тыс. тонн, и по итогам 2012 г. должна составить 54,2 тыс. тонн. Поэтому ожидаемая прибыль составит: 21233,74 тыс. руб.

Произведём расчёт эффекта и окупаемости инвестиционного проекта по внедрению производственной диспетчерской службы.

Эффект = Ожидаемая прибыль – Затраты на мероприятия = 21233740 – 6113470 = = 15 120 270 (руб.).

Срок окупаемости проекта = сумма затрат/чистая прибыль за год = 6113470 / 21233740 = 0,23. Следовательно, срок окупаемости проекта составит 2 месяца 23 дня.

Организация диспетчерской работы во многом зависит от размера и типа производства. На малых предприятиях обычно не существует глубокого разделения управленческих функций, и высшие руководители самостоятельно определяют все детали планирования и организации производства.

С целью организации производственной диспетчерской службы на ЗАО «Конти-Рус» была привлечена группа экспертов. Они отбирались по следующим критериям: высокий уровень общей эрудиции; оценки эксперта должны быть стабильны во времени и транзитивны; эксперт должен иметь определенный практический и (или) исследовательский опыт и быть признанным специалистом в данной области знания; эксперт должен быть способен к адекватному отображению тенденций развития исследуемого объекта.

В результате отбора была создана группа из 5 человек, в состав которой входили:

1. Заместитель финансового директора – Труш А.П.
2. Заместитель главного бухгалтера – Евдокимова М.Л.
3. Начальник планово-экономического отдела – Литвиненко Е.В.
4. Начальник отдела снабжения – Швачко Н.В.
5. Технический директор – Ларских Н.У.

Четвертая всероссийская научно-практическая конференция

Таким образом, все они были специалистами в различных областях знаний, что позволяло проводить разностороннее исследование проблем управления производством на ЗАО «Конти-Рус».

Для отбора наиболее важных показателей в анкете были представлены 4 показателя управления производством и открытая строка:

Назовите наиболее важные, по Вашему мнению, показатели при оценке управления производством?

- 1) своевременность выполнения производственных календарных планов;
- 2) бесперебойная работа оборудования;
- 3) качество готовой продукции;
- 4) бесперебойная поставка сырья;
- 5) другое (напишите, что именно) _____.

Данные опроса представлены в таблице 4.

Таблица 4

Данные опроса по исследованию проблем производства

Показатели	Заместитель финансового директора	Заместитель главного бухгалтера	Начальник ПЭО	Начальник отдела снабжения	Технический директор
1. Своевременность выполнения производственных календарных планов	*	*	*	*	*
2. Бесперебойная работа оборудования	*		*	*	*
3. Качество готовой продукции		*	*	*	*
4. Бесперебойная поставка сырья	*	*	*	*	*
5. Другое	Экономические возможности предприятия			Оценка качества делового сот-ва	

*Источник: Разработано автором на основе данных, полученных в ходе опроса руководителей ЗАО «Конти-Рус».

По данным опроса о наборе показателей организации планирования эксперты выделили 6 необходимых показателей:

- 1) своевременность выполнения производственных календарных планов – отметили все эксперты;
- 2) бесперебойная работа оборудования – 4 из 5;
- 3) качество готовой продукции – 4 из 5;
- 4) бесперебойная поставка сырья – отметили все эксперты;
- 5) экономические возможности предприятия;
- 6) оценка качества делового сотрудничества.

Следующим шагом является определение значимости показателей. Значимость показателей определена с использованием метода анкетирования. В анкете представлено 6 показателей и предложено проранжировать эти группы по степени значимости влияния на выбор системы планирования.

При обработке данных, полученных в результате экспертных оценок, необходимо определить: приоритет показателей; общую меру согласованности между экспертами (табл. 5).

Таблица 5

Данные опроса по определению значимости показателей

Наименование показателя	Эксперты					$\sum R_j$	$\sum R_j - R_{cp}$	$K_{зн}$
	1	2	3	4	5			
1. Своевременность выполнения производственных календарных планов	3	2	3	3	3	14	-3,5	0,173
2. Бесперебойная работа оборудования	1	3	2	1	2	9	-8,5	0,183
3. Качество готовой продукции	5	6	5	4	4	24	6,5	0,154
4. Бесперебойная поставка сырья	2	1	1	2	1	7	-10,5	0,187
5. Экономические возможности предприятия	4	5	6	6	5	26	8,5	0,151
6. Оценка качества делового сотрудничества	6	4	4	5	6	25	7,5	0,152
Итого:						105		1

*Источник: Разработано автором на основе данных, полученных в ходе опроса руководителей ЗАО «Конти-Рус».

Для оценки и выбора значимость показателей должна удовлетворять следующим требованиям:

- более значимый критерий должен иметь наибольшее значение;
- сумма коэффициентов значимости должна составлять 1.

Расчет коэффициентов значимости для каждого показателя представлен в таблице 6.

Таблица 6

Расчет коэффициентов значимости

$K_{зн}^j$	Расчет	Результат
$K_{зн}^1$	$= \frac{(1 - 14/105)}{(1-14/105)+(1-9/105)+(1-24/105)+(1-7/105)+(1-26/105)+(1-25/105)}$	0,173
$K_{зн}^2$	$= \frac{(1 - 9/105)}{(1-14/105)+(1-9/105)+(1-24/105)+(1-7/105)+(1-26/105)+(1-25/105)}$	0,183
$K_{зн}^3$	$= \frac{(1 - 24/105)}{(1-14/105)+(1-9/105)+(1-24/105)+(1-7/105)+(1-26/105)+(1-25/105)}$	0,154
$K_{зн}^4$	$= \frac{(1 - 7/105)}{(1-14/105)+(1-9/105)+(1-24/105)+(1-7/105)+(1-26/105)+(1-25/105)}$	0,187
$K_{зн}^5$	$= \frac{(1 - 26/105)}{(1-14/105)+(1-9/105)+(1-24/105)+(1-7/105)+(1-26/105)+(1-25/105)}$	0,151
$K_{зн}^6$	$= \frac{(1 - 25/105)}{(1-14/105)+(1-9/105)+(1-24/105)+(1-7/105)+(1-26/105)+(1-25/105)}$	0,152

*Источник: Рассчитано автором на основе таблицы 5.

В результате обработки полученных данных разработан организационно-экономический механизм управления производством ЗАО «Конти-Рус» с набором критериев организации производственной диспетчерской службы. Все эксперты проранжировали критерии подходов к управлению производством на ЗАО «Конти-Рус» следующим образом:

- 1) бесперебойная поставка сырья;
- 2) бесперебойная работа оборудования;
- 3) своевременность выполнения производственных календарных планов;
- 4) качество готовой продукции;
- 5) качества делового сотрудничества;
- 6) экономические возможности предприятия.

В связи с выдвинутыми условиями было принято решение реструктурирование системы управления производством на ЗАО «Конти-Рус».

Стоит отметить, что система диспетчирования будет строиться по командному принципу, которое широко используется в практике современного менеджмента (рис. 3).



Рис. 3. Организационная структура производственной диспетчерской службы ЗАО «Конти-Рус»

Многофункциональная команда будет включать сотрудников вспомогательного и основного производства, которые будут брать на себя ответственность за деятельность группы и совместно работать над решением поставленных задач. Члены команды будут подотчетны своим функциональным отделам, но в то же время они отчитываются перед группой. Один из них, как правило, выполняет функции непосредственного руководителя, лидера команды. В целом многофункциональная команда будет создана в целях обеспечения горизонтальной координации в дополнение уже имеющейся линейно-функциональной структуры.

Рассмотрим экономическую эффективность предложенных мероприятий (табл. 7).

Таблица 7

Показатели социально-экономической эффективности проекта по внедрению производственной диспетчерской службы на ЗАО «Конти-Рус»

Наименование показателя	Значение до внедрения проекта	Значение после внедрения проекта	Абсолютное отклонение	Темп роста, %
Численность персонала, чел.	3356	3387	+31	100,9
Численность работников аппарата управления, чел.	82	83	+1	101,2
Годовой фонд оплаты труда работников, тыс. руб.	39174	45287,5	+6113,5	115,6
Средняя заработная плата в целом по организации, руб.	11 673	15 000	+3327	128,5
Средняя заработная плата административно-управленческого персонала, руб.	27 375	30 000	+2625	109,5
Текучесть кадров, %	11,2	9,5	-1,7	84,8

*Источник: Рассчитано автором на основании отчетной документации ЗАО «Конти-Рус» и таблицы 3.

В результате реализации мероприятий по совершенствованию управления производством ожидается снижение текучести кадров с 11,2 до 9,5%. Зарплата работников в среднем по предприятию увеличится, хотя наибольший рост заработной платы – у работников административно-управленческого персонала. В целом рост материального вознаграждения персонала по предприятию незначителен: в категории административно-управленческого персонала – 109,5%. Тем не менее положительный социальный эффект от реализации проекта совершенствования управления производством ЗАО «Конти-Рус» очевиден. Это обусловлено внедрением производственной диспетчерской службы. В его функциональную область включены такие функции, как:

- контроль выполнения графика выпуска продукции цехом и прохождения ведущих и дефицитных деталей;
- контроль за своевременным запуском в производство заготовок и деталей;
- контроль оперативной подготовки производства и обеспечения всем необходимым;
- принятие мер по предупреждению и ликвидации различного рода неполадок в производстве (простоев оборудования, рабочих, задержек в подаче материалов, заготовок и т.п.);
- принятие мер по быстрой доставке на рабочие места и участки материалов, заготовок, инструмента, приспособлений, технической документации и др.;
- руководство работой внутрицехового транспорта;
- ведение диспетчерского журнала, картотек, контрольных графиков работы цеха и отделений и составление текущей оперативной отчетности (рапорта о выполнении задания за смену, сутки);
- уточнение сменно-суточных заданий на следующие смену и сутки.

Таким образом, внедрения производственной диспетчерской службы ЗАО «Конти-Рус» позволит динамично и грамотно продолжить свою деятельность на рынке кондитерских изделий г. Курска и Курской области, расширяя не только производственный потенциал, но и обеспечения эффективную деятельности в условиях кризисного состояния российской экономики.

Литература

1. *Серебренников Г.Г.* Организация производства Текст] / Г.Г. Серебренников. – Тамбов.: ТГУ, 2004. – 125 с.

2. Глазов М.М. Диагностика промышленного предприятия: новые решения. Монография [Текст] / М.М. Глазов. – СПб.: РГГМУ, 2009. – 480 с.
3. Дотзабаев К.Т. Производственный менеджмент [Текст] / К.Т. Дотзабаев, А.Т. Гритин, Г.К. Джурабаева. – М.: Кнорус, 2010. – 344с.
4. Фатхутдинов Р.А. Организация производства [Текст] / Р.А. Фатхутдинов. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 544 с.
5. Официальный сайт ЗАО «Конти-Рус» [Электронный ресурс]. URL: <http://www.konti.com> (дата обращения 01.02.2013г.).
6. Официальный сайт ООО «Криптон» [Электронный ресурс]. URL: <http://krypton-kursk.narod.ru/Rus/Samples.htm> (дата обращения 02.02.2013г.).
7. Официальный сайт Компании «ФИТ» [Электронный ресурс]. URL: <http://fitkursk.ru> (дата обращения 02.02.2013г.).

УДК 338.364

СОКРАЩЕНИЕ ДЛИТЕЛЬНОСТИ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ЦИКЛА (НА ПРИМЕРЕ ОАО КЭАЗ)

К.А. Скородумова

Курский государственный университет, Курск

Сокращение длительности производственного цикла представляет собой одну из наиболее важных задач организации производства на предприятии, от надлежащего решения которой в большой мере зависит его эффективная работа. Производственным циклом изготовления партии деталей считается время от поступления материала в производство до окончания изготовления деталей.

Анализируя длительность производственного цикла, рассмотрим производственный цикл на примере участка сборочного цеха по сборке автоматического выключателя ВА57-35 (рис. 1).

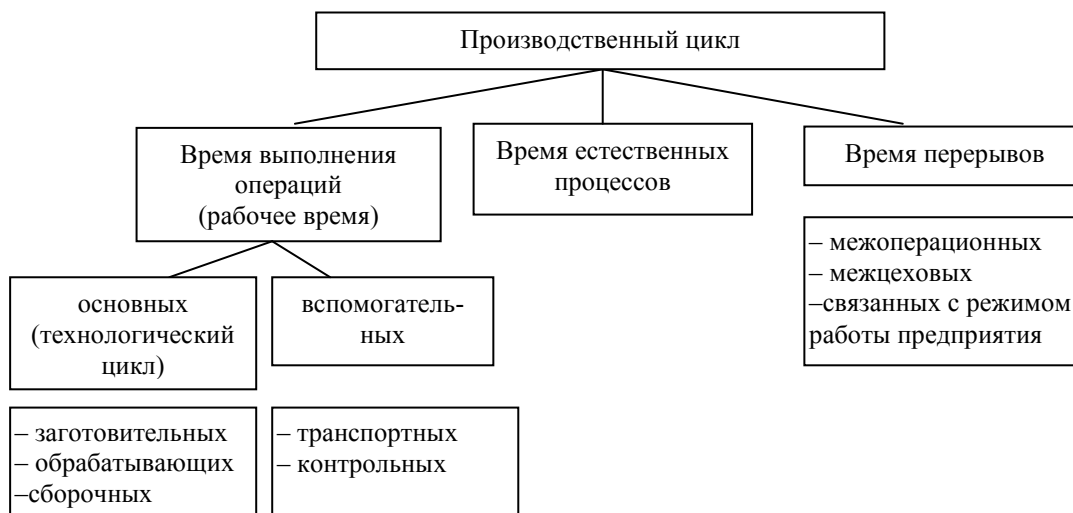


Рис. 1. Структура производственного цикла сборочного участка

Теперь проанализируем производственный цикл сборки автоматического выключателя ВА57-35, также проведем оценку денежных и временных затрат на сборку выключателя [1–3].

Сборка автоматического выключателя осуществляется в 3 этапа:

1. Сборка корпуса. На этом этапе происходит процесс сборки корпуса, который представлен в табл. 1. Он начинается с комплектования и обеспечения рабочих мест деталями и узлами, затем начинается сборочно-подготовительная подготовка к сборке.

Денежные и временные затраты по сборке корпуса

№ операции	Техническая операция (выполнение)	Время (выполнения)	Время (мин / 100ед.)	Расценка (руб.)
1	Место комплектования ВА57-35			
005	Комплектование (сдельная)	11,7240	19,54	~0,08629650
2	Станок для безударной клепки ХШ.00.000 уч 07 цех41			
010	Развальцовка (сдельная)	53,7360	89,56	~0,56619871
3	Место сборки 07 ВА 57 цех 41			
015	Сборка (Сдельная)	72,6450	121,07	~0,70896042
4	Стенд АЗЯ.00.000 ЭМР ВА57-35 уч.07 цех41			
020	Сборка (Сдельная)	84,3480	140,58	~0,85680264
5	Место сборки 07 ВА 57 цех 41			
025	Сборка (Сдельная)	10,1340	16,89	~0,06987301
6	Место сборки 07 ВА 57 цех 41			
030	Сборка (Сдельная)	211,7460	352,91	~1,98764567
7	Место сборки 07 ВА 57 цех 41			
031	Сборка (Сдельная)	93,6840	156,14	~0,90237812
8	Место сборки 07 ВА 57 цех 41			
032	Сборка (Сдельная)	94,554	157,59	~0,81217430
9	Место сборки 07 ВА 57 цех 41			
033	Маркирование (Сдельная)	10,956	18,26	~0,10234781
10	Место сборки 07 ВА 57 цех 41			
035	Регулировка (Сдельная)	86,082	143,47	~0,86216784

*Источник: рассчитано на основании ПО 1С предприятия 8.2.

Сборка корпуса составляет 12,16 мин., а затраты составляют 6,95 руб. по сборке одной единицы продукции. Затем готовые корпуса передают на параллельный конвейер для дальнейшей сборки. Процесс передачи корпусов осуществляется работниками участка не рационально, так как приходится передавать их на другие рабочие места, где осуществляется сборка автоматических выключателей.

2. Сборка автоматического выключателя. На этом этапе происходит процесс сборки автоматического выключателя, который представлен в табл. 2.

Таблица 2

Денежные и временные затраты по сборке автоматического выключателя

№ операции	Техническая операция (выполнение)	Время (выполнения)	Время (мин / 100ед.)	Расценка (руб.)
1	Место комплектования ВА57-35			
002	Комплектование (сдельная)	45,1200	75,2	~0,4888859
2	Место сборки 07 ВА 57 цех 41			
005	Комплектование (сдельная)	65,9160	109,86	~0,89966094
3	Место сборки 07 ВА 57 цех 41			
010	Сборка (сдельная)	33,9060	56,51	~0,33261983
4	Стенд АЗЯ.00.000 ЭМР ВА57-35 уч.07 цех41			
025	Испытания электрические (сдельная)	117,4380	195,73	~1,90703613
5	Место сборки 07 ВА 57 цех 41			
035	Регулировка (сдельная)	102,1200	170,2	~1,35471028
6	Место сборки 07 ВА 57 цех 41			
037	Протирка (сдельная)	25,5156	42,526	~0,19116584
7	Место сборки 07 ВА 57 цех 41			
080	Сборка (сдельная)	25,218	42,03	~0,19087433
8	Место сборки 07 ВА 57 цех 41			
085	Свинчивание (сдельная)	54,924	91,54	~0,7864866
9	Место сборки 07 ВА 57 цех 41			
095	Сборка (Сдельная)	25,5642	42,607	~0,35503841
10	Место сборки 07 ВА 57 цех 41			
097	Приклеивание (сдельная)	10,686	17,81	~0,07238609
11	Место приготовления мастики битумной			
105	Приготовление (сдельная)	4,134	6,89	~0,03448155
12	Место сборки 07 ВА 57 цех 41			
107	Пломбирование (сдельная)	9,438	15,73	~0,0673048

*Источник: рассчитано на основании ПО 1С предприятия 8.2.

Он начинается с комплектования и обеспечения рабочих мест корпусами, которые передаются на рабочие места с параллельного конвейера. Данный процесс начинается доставкой деталей и узлов и составляет 1,85 мин., а затраты составляют 1 руб. 39 коп. на одну единицу продукции, затем начинается сборочно-подготовительная подготовка к сборке, которая длится 6,82 мин., а затраты составляют 5 руб. 29 коп. на одну единицу продукции.

Таким образом, сборка автоматического выключателя одной единицы составляет 8,67 мин., а затраты составляют 6 руб. 68 коп.

3. Подготовка, упаковывание и транспортирование. После сборки автоматического выключателя, начинается последний этап подготовки, упаковывания и транспортирования автоматических выключателей представленные в табл. 3.

Таблица 3

Денежные и временные затраты подготовки, упаковывания и транспортирования автоматических выключателей

№ операции	Техническая операция (выполнение)	Время (выполнения)	Время (мин / 100ед.)	Расценка (руб.)
1 005	Место комплектования ВА57-35 Подготовка (сдельная)	39,522	65,87	~0,45876541
2 010	Место сборки 07 ВА 57 цех 41 Упаковывание (сдельная)	75,9160	125,31	~0,69812396
3 020	Место сборки 07 ВА 57 цех 41 Транспортирование (сдельная)	30,876	51,46	~0,31312872

*Источник: рассчитано на основании ПО 1С предприятия 8.2.

Время 3 этапа сборки автоматического выключателя составляет 2,44 мин., а затраты составляют 1 руб. 47 коп.

Таким образом, производственный цикл сборки автоматического выключателя составляет 23,27 мин., а затраты – 15 руб. 10 коп. по сборке одной единицы продукции.

Проанализировав производственный цикл, нами предлагается следующие основные направления сокращения длительности производственного цикла, которые направлены на сокращение временных и денежных затрат на завершающем этапе сборки автоматического выключателя.

В новой перепланировке подготовка и упаковывание автоматических выключателей осуществляется по конвейеру, а не передается с другого рабочего места, как в существующей. При перепланировке автоматические выключатели ВА57-35 собираются обособленно и упакованную тару складировать на специальный стенд у выхода и расстояние между стендом и подвесным мостом будет составлять 50 метров, при существующей 200 метров, поэтому денежные и временные затраты на 3 этап будут составлять (табл. 4):

Таблица 4

Денежные и временные затраты подготовки, упаковывания и транспортирования автоматических выключателей после перепланировки

№ операции	Техническая операция (выполнение)	Время (выполнения)	Время (мин/100ед.)	Расценка (руб.)
1 005	Место комплектования ВА57-35 Подготовка (сдельная)	31,7580	52,93	~0,25856410
2 010	Место сборки 07 ВА 57 цех 41 Упаковывание (сдельная)	66,0720	110,12	~0,53793840
3 020	Место сборки 07 ВА 57 цех 41 Транспортирование (сдельная)	23,1060	38,51	~0,18812212

*Источник: рассчитано автором дипломного проекта.

Время 3 этапа перепланировки участка сборки автоматического выключателя будет составлять 2,01 мин., а затраты – 98 коп. Таким образом, при новой перепланировке время завершающего этапа уменьшится на 0,43 мин., а затраты – 0,49 коп. по сборке одной единицы продукции.

Таким образом, в результате сокращения производственного цикла увеличивается выпуск продукции, повышается эффективность использования оборудования и производственных площадей, уменьшается размер незавершенного производства, следовательно, норматив оборотных

средств, что увеличивает фондоотдачу и улучшает другие экономические показатели, в частности растет производительность труда, снижается себестоимость продукции и повышается рентабельность производства.

Литература

1. Официальный сайт ООО «КЭАЗ» [Электронный ресурс]. URL: <http://www.keaz.ru/>
2. Учетная политика ООО «КЭАЗ», 2011 г. – С. 3–5.
3. Стратегический анализ деятельности ООО «КЭАЗ», 2011 г. – С. 5–8.

УДК 658.155:334.012.64

ВНЕДРЕНИЕ МЕХАНИЗМА АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ В СИСТЕМЕ РАЗВИТИЯ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Л.С. Трубникова, О.Д. Ермакова

Астраханский государственный технический университет, Астрахань

Тенденция развития рыночных отношений в стране привела к увеличению числа хозяйствующих субъектов, которые можно охарактеризовать как убыточные, имеющие низкий уровень конкурентоспособности, платежеспособности и рентабельности.

Современная экономическая ситуация в стране привела к увеличению числа хозяйствующих субъектов, которые можно охарактеризовать как убыточные, имеющие низкий уровень конкурентоспособности, платежеспособности и рентабельности. Однако в большей степени кризисные тенденции оказали существенное влияние на процесс функционирования именно предприятий малого бизнеса, которые относятся к категории субъектов хозяйствования, наиболее остро ощущающих последствия экономической нестабильности в стране.

Характеризуя основные индикаторы, отражающие воздействие кризиса на деятельность предприятий малого бизнеса следует отметить следующее: на предприятии наблюдается существенный отток денежных средств, появляется высокая доля непогашенной задолженности, соответственно, требуется привлечение дополнительных инвестиций, что как правило, осложняется снижением конкурентоспособности на рынке.

С целью преодоления подобного рода трудностей руководство малого предприятия может принять решение о разработке долгосрочного или краткосрочного стратегического плана, который может включать следующие процедуры: режим жесткой экономии (сокращение заработной платы на предприятии, снижение себестоимости производимой продукции, сокращение управленческих расходов и т.д.), решение о производстве новых видов товаров, являющихся инновационными, ликвидация малого предприятия. Однако, по нашему мнению, руководству малого предприятия, прежде чем принимать определенные решения следует воспользоваться механизмами антикризисного управления [1].

На сегодняшний момент существует определенная проблема, которая препятствует внедрению именно на предприятиях малого бизнеса эффективной системы антикризисного управления.

С точки зрения особенностей деятельности предприятий малого бизнеса основной проблемой следует считать отсутствие квалифицированных кадров, которые могли бы заниматься разработкой антикризисного управления, так как антикризисная программа подразумевает под собой работу в нескольких направлениях: финансовом, юридическом и менеджмента. Современный рынок специалистов предлагает либо качественных управленцев, финансистов, либо арбитражных юристов, но пока не может предоставить специалистов, владеющих комплексными навыками.

В широком понимании «антикризисное управление» представляет собой совокупность способов и методов, направленных на преодоление кризисных тенденций в деятельности предпри-

ятия. Однако среди ученых экономистов отсутствует единая точка зрения относительно определения «антикризисное управление». Представим обзор различных авторских мнений относительно понятия антикризисное управление в таблице 1.

Таблица 1

Анализ авторских подходов к понятию «антикризисное управление»

Автор и источник	Определение	Примечание
Юрьева Т.В. Краткое учебное пособие «Теория антикризисного управления». – М., 2009.	Антикризисное управление – это комплекс мероприятий по оценке вероятности и последствий потенциальных кризисов, разработке стратегии антикризисных действий, выявлению признаков кризисов, реализации планов мероприятий по предупреждению и преодолению кризисов, ликвидации их социально-экономических последствий и недопущению кризисов в перспективе	В определении данного автора указано, что антикризисное управление является комплексным мероприятием.
Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. 5-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 495 с.	Антикризисное управление - управление предприятием, организацией, ставящее своей задачей преодоление или предотвращение кризисного состояния, проявляющегося в неплатежеспособности, банкротстве, убыточности	Ученые-экономисты определяют основную задачу антикризисного управления – преодоление кризисного состояния предприятия.
Правовой центр «Паритет» Точка доступа: http://www.paritet-net.ru/bankrotstvo/antikrisisnoe_upravlenie.php	Антикризисное управление- это совокупность методов, форм и процедур, используемых для оздоровления финансово-хозяйственной деятельности предприятия, региона или страны в целом, а также для создания условий выхода его из состояния кризиса.	Авторы рассматривают несколько разновидностей кризисных тенденций

Таким образом, по результатам проведенного анализа необходимо отметить, что все без исключения авторы сходятся во мнении о том, что эффективное антикризисное управление на предприятии является залогом преодоления кризисных явлений.

Антикризисное управление (антикризисный менеджмент) стало одним из самых «популярных» терминов в деловой жизни России. Сам термин «антикризисное управление» возник сравнительно недавно. Считается, что причина его появления – это реформирование российской экономики и возникновение большого количества предприятий, находящихся на грани банкротства. При этом считается, что кризис некоторых предприятий - это нормальное явление рыночной экономики. В Японии, например, ежемесячно около трех тысяч малых и средних предприятий прекращают свою деятельность на рынке. Примерно столько же появляется новых. В России около четырех пятых всех предприятий по существующим меркам следует считать банкротами, об этом говорит и растущее количество дел о банкротстве. Можно сказать, что разработка теории антикризисного управления это заказ практики, причем потребность в антикризисном управлении возникает не только в экономике переходного периода, но в развитых рыночных экономиках западных стран [2].

В последнее время в нашей стране появилось огромное количество публикаций посвященных антикризисному управлению. В книгах по общему управлению финансами, антикризисному управлению отводят целые главы. Практически все авторы отмечают особенности антикризисного управления от обычного и считают, что оно должно особое место в управленческой теории практике.

В одних случаях под ним понимают управление фирмой в условиях общего кризиса экономики, в других – управление фирмой в преддверии банкротства, третьи же связывают понятие антикризисное управление с деятельностью антикризисных управляющих в рамках судебных процедур банкротства.

Некоторые авторы считают, что антикризисные меры следует принимать, когда финансовое положение функционирующего предприятия становится уже тяжелым, а перспектива банкротства – реальной. Исходя из этого, они полностью игнорируют диагностику угрозы банкротства на ранних стадиях ее возникновения и акцентируют внимание только на преодолении кризиса.

Другие же считают подобный подход неприемлемым. Так, например, в своей книге «Справочник кризисного управляющего» профессор Уткин Э.А. отмечает, что главное в антикризисном управлении – обеспечение условий, когда финансовые затруднения не могут иметь постоянный стабильный характер.

Однако, по мнению большинства авторов, верным является системный подход к антикризисному управлению, когда оно рассматривается как комплекс мероприятий от предварительной диагностики кризиса до методов по его устранению и преодолению. Исходя из этого, наиболее приемлемым является определение антикризисного управления, данное профессором А.Г. Грязновой в книге «Антикризисный менеджмент»: «Антикризисное управление – система управления предприятием, которая имеет комплексный, системный характер и направлена на предотвращение или устранение неблагоприятных для бизнеса явлений посредством использования всего потенциала современного менеджмента, разработки и реализации на предприятии специальной программы, имеющей стратегический характер, позволяющей устранить временные затруднения, сохранить и преумножить рыночные позиции при любых обстоятельствах, при опоре в основном на собственные ресурсы».

В настоящее время предприятия малого бизнеса вносят значительный вклад в экономическое развитие государства. Проведем анализ функционирования субъектов малого бизнеса и количественно оценим их роль в экономике страны на примере статистических данных Российской Федерации и Астраханской области.

Оценить эффективность деятельности совокупности предприятий малого бизнеса можно на основании массива данных, отражающих их вклад в экономическое развитие страны и региона (табл. 2).

Таблица 2

Показатели деятельности предприятий малого бизнеса за 2006–2010 гг. в Российской Федерации и Астраханской области*

Наименование показателя	Ед. изм.	Анализируемые периоды				
		2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.
1. Число предприятий малого бизнеса на конец года, всего (в т.ч. микропредприятий)	тыс.	1032,8	1137,4	1347,7	1602,5	3153,8
из них: – по Астраханской области	ед.	4959	5412	7275	5923	9762
2. Средняя численность работников, всего	тыс. чел.	8582,8	9239,2	11412,1	11192,9	16367,8
из них: – по Астраханской области	чел.	50785	54517	62906	59441	65500
3. Оборот предприятий малого бизнеса, всего	млрд руб.	12099,2	15468,9	18727,6	16873,1	23145,6
из них: – по Астраханской области	млрд руб.	33,5	45,7	58,1	49,6	54,3
4. Инвестиции в основной капитал, всего	млрд руб.	171,3	259,1	472,3	346,1	736,8
из них – по Астраханской области	млн руб.	1028	1877	3017	3041	5508

* Систематизирована по данным Росстата.

На основании информационного массива, представленного в таблице 2, необходимо сделать вывод о том, что численность предприятий малого бизнеса на территории Российской Федерации увеличивается на протяжении всех исследуемых периодов (в 2007 г. по сравнению с 2006 г. – на 104, 6 тыс. предприятий (10,13 %); в 2008 г. по сравнению с 2007 г. – на 237 тыс. предприятий (18,49 %); в 2009 г. по сравнению с 2008 г. – на 254,8 тыс. предприятий (18,91 %); в 2010 г. по сравнению с 2009 г. на 1551,3 тыс. предприятий), что характеризует положительную динамику в развитии данных субъектов хозяйствования. Рассчитанные темпы роста показывают, что за исследуемые периоды 2006–2010 гг. количество предприятий малого бизнеса возрастало в среднем в 8,36 пп. и наибольшее увеличение наблюдалось в 2010 г. по сравнению с 2009 г.

Анализ данных о деятельности предприятий малого бизнеса на территории Астраханской области позволяет утверждать, что количество субъектов малого бизнеса в данном регионе увеличивалось только в 2006 – 2008 гг., в 2009 г. эта динамика изменилась, однако в 2010 г. количество предприятий малого бизнеса снова возросло. Таким образом, в 2007 г. по сравнению с 2006 г. количество предприятий малого бизнеса на территории Астраханской области увеличилось на 453 предприятия (9,13 %), а в 2008 г. по сравнению с 2007 г. увеличение произошло на 1863 предприятия (34,42 %). Однако в 2009 г. по сравнению с 2008 г. произошло резкое снижение количества предприятий малого бизнеса на 1352 предприятия (18,58 %). Данная тенденция связана с воздействием на экономическое положение региона мирового финансового кризиса. В 2010 г. по сравнению с 2009 г. количество данных субъектов хозяйствования снова увеличилось на 3839 предприятий, что свидетельствует о правильности применяемых мер в области поддержки данных предприятий со стороны государственных органов.

С увеличением числа предприятий малого бизнеса, соответственно, происходит повышение численности работников данных субъектов хозяйствования. Так, в 2007 г. по сравнению с 2006 г. средняя численность сотрудников на предприятиях малого бизнеса увеличилась на 656,4 тыс. чел., в 2008 г. по сравнению с 2007 г. – на 2118,9 тыс. чел., в 2009 г. по сравнению с 2008 г. – 219,2 тыс. чел., а в 2010 г. по сравнению с 2009 г. – 5174,9 тыс. чел. Таким образом, можно отметить, что именно предприятия малого бизнеса являются базой для создания рабочих мест и сохранения занятости населения в современных экономических условиях. Рассматривая динамику изменения средней численности сотрудников предприятий малого бизнеса на территории Астраханской области, необходимо отметить, что в 2007 г. по сравнению с 2006 г. значение данного показателя увеличилось на 3732 чел., в 2008 г. по сравнению с 2007 г. – на 8389 чел. Однако в 2009 г. по сравнению с 2008 г. произошло сокращение средней численности сотрудников предприятий малого бизнеса на территории Астраханской области на 3465 чел., что свидетельствовало об отрицательной динамике, отражающей снижение социальной привлекательности малых субъектов хозяйствования в данный период. В 2010 г. по сравнению с 2009 г. произошло увеличение средней численности работников предприятий малого бизнеса на 6059 человек.

Показатель оборота предприятий малого бизнеса включает стоимость выполненных работ, оказанных услуг и отгруженных товаров предприятиями на протяжении отчетного периода. Величина данного показателя изменялась в период с 2006 по 2008 гг. только в сторону увеличения (2007 г. к 2006 г. – 3369,7 млрд. руб.; 2008 г. к 2007 г. – 3258,7 млрд. руб.), что свидетельствует о положительных тенденциях в производственной деятельности предприятий малого бизнеса. Однако в 2009 г. по сравнению с 2008 г. анализируемый показатель сократился на 1854,5 млрд. руб., что связано в основном с сокращением объемов производства товаров, работ и услуг, а в 2010 г. по сравнению с 2009 г. вновь вырос на 6272,5 млрд. руб.

На территории Астраханской области значение показателя оборота малых субъектов хозяйствования в 2007 г. по сравнению с 2006 г. возросло на 12,2 млрд. руб., в 2008 г. по сравнению с 2007 г. – на 12,4 млрд. руб., что отражает положительную динамику развития малого сектора экономики в регионе. В 2009 г. по сравнению с 2008 г. оборот предприятий малого бизнеса в Астраханской области резко сократился на 8,5 млрд. руб., на что оказали существенное влияние общеэкономические кризисные тенденции, которые были преодолены в 2010 г., так как показатель оборота малых предприятий в 2010 г. по сравнению с 2009 г. вырос на 4,7 млрд. руб. Необходимо отметить, что в регионе применяется действенная политика в области поддержки предприятий малого бизнеса.

Инвестиции в основной капитал представляют собой совокупность затрат на новое строительство, расширение, модернизацию, а также реконструкцию, которые приводят к увеличению первоначальной стоимости и относятся на добавочный капитал организации. Динамика показателя инвестиции в основной капитал на территории Российской Федерации была положительной на протяжении 2006 – 2008 гг. Так в 2007 г. по сравнению с 2006 г. инвестиции в основной капитал предприятий малого бизнеса увеличились на 87,8 млрд. руб., а в 2008 г. по сравнению с 2007 г. – на 213,2 млрд. руб. В 2009 г. по сравнению с 2008 г. тенденция изменилась, соответственно, произошло сокращение данного показателя на 126,2 млрд. руб., что свидетельствует о снижении инвестиционной активности предприятий малого бизнеса. Однако в 2010 г. по сравнению с 2009 г. объем инвестиций в основной капитал предприятий малого бизнеса снова возрос на 390,7 млрд. руб.

На территории Астраханской области тенденции в представленных выше показателях отражают высокую эффективность деятельности предприятий малого бизнеса, а соответственно, и повышение инвестиционной привлекательности данного сектора экономики. Таким образом, величина инвестиций в основной капитал предприятий малого бизнеса в 2010 г. по сравнению с 2009 г. увеличилась на 2467 млн. руб. (то есть прирост составил 81,12%).

В условиях современного развития малое предпринимательство представляет собой существенную часть экономики, ее массовую базу и интегральный элемент конкурентного рыночного механизма. Малые предприятия имеют важное социально-экономическое значение, так как способны смягчать последствия структурных преобразований, быстрее адаптироваться к изменяющимся потребностям рынка, вносить значительный вклад в региональное развитие, заниматься разработкой и внедрением технических, технологических и организационных нововведений.

Экономическая устойчивость МП определяется комплексным воздействием факторов внешней и внутренней среды фирмы. Устойчивое функционирование МП обеспечивается оптимальным сочетанием всех этих факторов. Одним из факторов, препятствующих развитию малого бизнеса в России, является низкий уровень менеджмента. В этой связи для обеспечения экономической устойчивости МП необходимо совершенствование подходов, методов и инструментов управления, их адаптация к специфике малого и среднего бизнеса. На наш взгляд, весьма эффективным является использование для этих целей антикризисного механизма.

Антикризисный механизм заключается в том, чтобы минимизировать вероятность появления и последствия возможных кризисных явлений на предприятии. Он представляет собой систему стратегических и оперативных мероприятий, направленных на предварительную диагностику банкротства и финансовую стабилизацию.

Применительно к малым и средним предприятиям эти мероприятия должны включать также управление рисками, динамическую оптимизацию финансовых, материальных и информационных потоков, выбор стратегии финансирования, а также комплекс организационных и юридических мер по защите бизнеса.

Таким образом, существующие и потенциальные проблемы субъектов малого предпринимательства в России необходимо решать посредством реформирования государственного регулирования и законодательной базы, путем разработки антикризисной программы, которые станут основанием для разработки механизмов борьбы с кризисными тенденциями на предприятиях. По нашему мнению, роль государства должна заключаться в формировании антикризисной программы и определении направлений, методов и инструментов ее реализации с учетом реальных проблем малого предпринимательства в современной России.

Эффективность антикризисного управления на малых предприятиях характеризуется, прежде всего, степенью достижения цели, смягчения, локализации или позитивного использования кризиса в сопоставлении с затраченными на это ресурсами. Такую эффективность очень трудно определить в точных расчетных показателях, но ее можно оценить при анализе управления его просчетов и успехов.

Выделяют основные факторы, которые определяют эффективность антикризисного управления на малых предприятиях:

- профессионализм антикризисного управления и специальная подготовка. Приобретается в процессе специального обучения, накопленного опыта и развития искусства управления в кризисных ситуациях;

- искусство управления данное природой и приобретенное в процессе специальной подготовки. Здесь особенно важно проводить психологическое тестирование менеджеров с целью отбора руководителей способных чутко реагировать на приближение кризиса и управлять в экстремальных ситуациях;

- методология разработки рискованных решений. Должна определять такие качества управленческих решений, как своевременность, конкретность, полнота отражения проблемы, организационная значимость;

- научный анализ обстановки, прогнозирование тенденций. Прогнозирование, основанное на точном научно-обоснованном анализе, позволяет видеть все проявления приближающегося или происходящего кризиса;

- корпоративность – это понимание и принятие всеми работниками организации ее целей, готовность работать для их достижения. Это особый вид интеграции деловых, социально-

психологических и организационных отношений. Корпоративность не возникает сама по себе, а является результатом управления элементом его целей, а также средством в механизме управления;

- лидерство определяется не только личностью руководителя, но и сложившемся стилем работы, структурой персонала управления, авторитетом власти, укрепившемся доверием к руководителю;

- оперативность и гибкость управления. В кризисных ситуациях практически всегда возникает потребность в быстрых и решительных действиях, оперативных мерах изменения управления, адаптации в условиях кризиса;

- стратегия и качество антикризисных программ. Во многих ситуациях существует потребность в изменении стратегии управления.

Наиболее распространенными стратегиями антикризисного управления является:

- стратегия предупреждения кризиса и подготовки к его появлению;

- стратегия выжидания зрелости кризиса для успешного решения проблем его преодоления;

- стратегия противодействия кризису и замедление его процессов;

- стратегия стабилизации ситуации по средствам использования дополнительных ресурсов и внутренних резервов;

- стратегия последовательного выхода из кризиса. Выбор той или иной стратегии определяется характером кризиса;

- человеческий фактор. В процессе антикризисного управления основной задачей работы с персоналом является максимальная активность его деятельности путем выявления предложений по выходу из кризисной ситуации, обсуждение этих предложений и стимулирование их авторов. Наряду со стимулированием необходимо применять меры к той части работников интересы, которых расходятся с целями антикризисного управления.

Необходимо разрабатывать модели перехода к новым механизмам организации управления и хозяйствования. На сегодняшний день важным является создание и применение таких методов и технологий управления, которые обеспечили бы не только выход из кризиса и состояния банкротства значительной части российских предприятий, но и их финансовое оздоровление.

Известно, что к внешним факторам, оказывающих сильное влияние на деятельность предприятий относятся:

- 1) размер и структура потребностей населения;

- 2) уровень доходов и уровень цен, покупательная способность населения;

- 3) политическая стабильность и направленность внутренней политики;

- 4) развитие науки и техники, которое определяет все составляющие процесса производства продукции и ее конкурентоспособность и т.д.

Предприятие может подвергаться тяжелым испытаниям при неожиданных переменах в сфере государственного регулирования, резких спадах государственного дохода. Трудности такого рода весьма характерны для нашей страны.

Конечно, бороться с кризисом, имеющим национальные масштабы, отдельному государству не по силам. Но в их возможности проводить гибкую политику, адаптацию к внешним изменяющимся условиям, способную значительно смягчить негативные последствия общего спада.

Не менее малочисленны и внутренние факторы, определяющие развитие предприятия и являющиеся результатом его работы. В общем виде их можно представить четырьмя группами: стратегия предприятия; принципы его деятельности; ресурсы и их использование; качество и уровень маркетинга. В свою очередь они включают десятки, если не сотни конкретных факторов, действующих на каждом предприятии избирательно [3].

Такой набор факторов нестационарной среды, как внутренних, так и внешних, затрудняет выбрать наиболее эффективные экономико-математические методы, приводящие к решению задачи стабилизации процессов производства. На предприятии требуется находить подходы, приводящие к моделям с переменной структурой и параметрами, т. е. к адаптивным эконометрическим моделям процессов. В экономической модели, описывающей объект, должны изменяться структура и параметры в соответствии с изменением характера объекта при функционировании. Таким образом, используемая математическая модель и алгоритм решения, например, задач планирования или регулирования, может лишь приближенно отражать свойства и удовлетворять целям производственной системы.

Схема управления производственной системой находящейся в нестационарной среде, только тогда будет способной вырабатывать эффективные плановые и регулирующие воздействия, когда будет наделена особым механизмом адаптации, состоящим в изменении параметров модели и самих моделей задач планирования в регулировании производства с учетом управления в будущем, что обеспечивает приспособление системы к будущему развитию производственной системы и Среды. Конструирование при выборе типа модели и алгоритма является функцией специально выделенного адаптора, осуществляющего управление структурой и настройку параметров системы управления производством. С помощью структурной и параметрической адаптации обеспечивается согласование свойств производственной системы со средой, что позволяет свести к минимуму число ситуаций при управлении производством в условиях АСУП.

Исходя из рассмотренной концепции, разрабатываются многоконтурные алгоритмы адаптации. В первом контуре (внешнем) осуществляется идентификация объекта управления, структурная и параметрическая адаптация, во втором контуре (внутренние) по имитационной модели, сформированной первым контуром адаптации имитация функционирования и настройка параметров системы управления производством. При разработке алгоритмов адаптации существенное внимание уделяется руководителю, отвечающему за принятие решений. Применение адаптивного механизма позволяет ускорить внедрение нововведений в организационную структуру предприятия, правильно оценивать степень адекватности своих структур и изменять их так, как этого требуют внешние условия [4].

По нашему мнению, механизм антикризисного управления должен быть направлен не только на преодоление последствий кризиса в деятельности предприятия, но и являться механизмом, позволяющим на ранних стадиях выявлять признаки, которые отражают наличие определенных проблем в процессе функционирования хозяйствующего субъекта. Таким образом, процесс внедрения системы антикризисного управления на предприятиях малого бизнеса должен включать несколько этапов (рис. 1).



Рис. 1. Процесс внедрения в деятельность предприятия малого бизнеса механизма антикризисного управления

Таким образом, кризисную ситуацию необходимо диагностировать на самых ранних этапах с целью своевременного использования возможностей ее нейтрализации. Одним из инструментов, позволяющих выявлять и впоследствии прогнозировать несостоятельность в деятельности предприятия, является диагностика финансового состояния, которая показывает, по каким направлениям надо вести работу, дает возможность выявить наиболее важные аспекты и наиболее

слабые позиции в финансовом состоянии предприятия. Важно систематически наблюдать за изменениями в системе показателей, отражающих наличие и размещение средств, реальной и потенциальной финансовой возможности, располагая при этом объективными критериями оценки финансового состояния [5].

В последнее время продолжается активизация государственной политики по созданию благоприятных условий для развития предпринимательских инициатив, как на федеральном, так и региональном уровнях. К примеру, принято новое законодательство о развитии предприятий малого бизнеса, одобрен ряд нормативных актов, направленных на упрощение доступа предприятий малого бизнеса к элементам финансовой, имущественной и информационной поддержки. К тому же принимаются определенные меры по устранению административных барьеров.

Однако в современных условиях хозяйствования отсутствует четкий механизм антикризисного управления предприятиями малого бизнеса, который позволит преодолеть условия неопределенности в деятельности данных субъектов хозяйствования.

Именно предприятия малого бизнеса, оперативно реагируя на изменения конъюнктуры рынка, способствуют повышению гибкости механизма рыночной экономики. Эта черта малого бизнеса приобретает в современных условиях особую значимость в силу быстрой индивидуализации и дифференциации потребительского спроса, ускорения научно-технического прогресса, расширения номенклатуры производимых товаров и услуг.

Таким образом, современное состояние экономических структур отражает необходимость обратить внимание на разработку методического инструментария по борьбе с кризисными тенденциями в деятельности малых предприятий, так как данный сектор экономики развивается динамичными темпами и устремлен в сторону инновационного развития, что является стратегическим направлением отечественной экономики.

Литература

1. Митяков С.Н., Митякова О.И. Адаптивный подход к управлению малым предприятием // Изв. АИН РФ. Юбилейный том. – 2001. – С. 239–252.
2. Юн Г.Б. Формирование механизма антикризисного управления в российской экономике // Финансы и кредит, 2002. – № 9. – С. 5–22.
3. Липунцов Ю.П. Управление процессами. Методы управления предприятием с использованием информационных технологий. – М.: ДМК Пресс; М.: Компания «АйТи», 2003. – 224 с.
4. Основы организации инновационных процессов: Учеб. пособие / А.А. Харин, И.Л. Коленский; под ред. Ю.В. Шленова. Кн. 1. – М.: Высш. шк., 2003. – 252 с.
5. Максимов Ю.М., Митяков С.Н., Митякова О.И., Факеева Т.А. Инновационный мультипликатор и экономический рост // Инновации. – 2004. – № 5. – С. 23–27.

УДК 658.155

РАЗРАБОТКА И РЕАЛИЗАЦИЯ АНТИКРИЗИСНОЙ СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Циклаури В.Ю., Старкова Т.А.

Юго-Западный государственный университет, Курск

Вопросы стратегического и тактического планирования, а также формирования стратегии развития фирмы сегодня очень актуальны. Неверно выбранная стратегическая политика, ошибки в определении миссии, просчёты в формировании стратегии фирмы могут привести к значительным убыткам. В последнее время идет бурная полемика на популярную тему планирования, формирования правильной стратегии фирмы. Поэтому научиться осуществлять выбор целевых сегментов, проводить анализ среды и активно участвовать в формировании стратегии предприятия – главная задача любого экономиста. И от того, как это будет сделано, полностью зависит успех развития предприятия.

Характерной особенностью рыночной экономики является то, что кризисные ситуации могут возникать на любой стадии жизненного цикла предприятия (становление, рост, зрелость, спад). Краткосрочные кризисные ситуации не меняют сущности предприятия как создателя прибыли, они могут быть устранены с помощью оперативных мер. Если же предприятие в целом неэффективно, экономический кризис приобретает затяжной характер, вплоть до банкротства и прекращения существования организации. Остроту и масштаб кризиса можно уменьшить, если учесть его специфику, вовремя распознать и спрогнозировать его наступление. В такой ситуации любое управление должно быть антикризисным, т. е. построенным с учетом возможности и опасности кризиса.

Взгляды на целевые установки антикризисного управления, его задачи и проблематику также различны, как и мнения об антикризисном управлении [1].

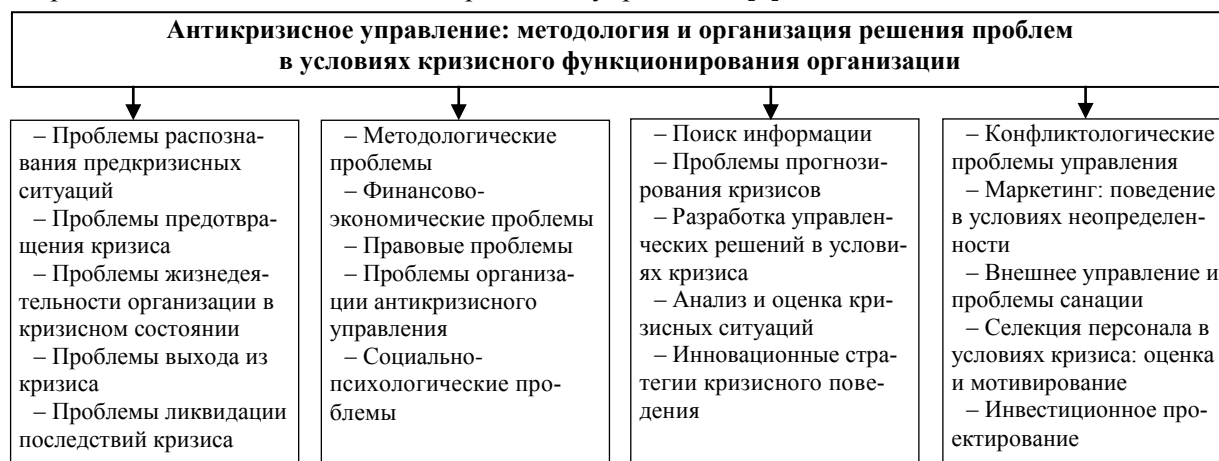


Рис. 1. Проблематика антикризисного управления

Современная экономика выдвигает новые требования к управлению компаниями, планированию производственной деятельности, маркетингу и сбыту продукции. Работа любой компании начинается с миссии. Миссия организации – это предназначение компании, это то, для чего она организована. Это продвижение компании как единого целого к реализации стратегических целей [2].

Стратегия – это средство достижения целей, определенных миссией. Стратегия в настоящее время – это перспективное планирование с конкретным набором мероприятий и сроков по их выполнению. Разработка стратегии требует немалых ресурсов из-за необходимости учитывать все многообразие аспектов деятельности компаний и возможных вариантов развития событий, тем более что не существует регламентированного порядка разработки универсальной стратегии для всех компаний. Любое предприятие при планировании стратегий развития сталкивается с главным вопросом – как завоевать и удержать существенное (перспективное или стратегическое) конкурентное преимущество. Это центральный вопрос разработки и формирования стратегии [2].

В антикризисном управлении решающее значение имеет стратегия управления. В антикризисной стратегии главное внимание уделяется проблемам выхода из кризиса, все усилия сосредоточиваются на путях и средствах выхода из него. Поиск путей выхода из экономического кризиса непосредственно связан с устранением причин, способствующих его возникновению. Для этого менеджерами и специалистами проводится анализ внешней и внутренней среды бизнеса, выделяются важнейшие компоненты в бизнесе, проводится сбор и отслеживание информации по каждому компоненту и на основе оценки реального положения предприятия выясняются причины кризисного состояния.

При проведении анализа внешней среды сопоставляются несколько этапов анализа:

- анализ макросреды;
- анализ конкурентной среды.

Получив достаточно обширную информацию о внешней среде, можно воспользоваться методом сценариев. Сценарии — это реалистическое описание того, какие тенденции могут проявиться в той или иной отрасли в будущем. Обычно создается несколько сценариев, на которых затем опробуется та или иная антикризисная стратегия предприятия.

Изучая внешнюю среду, менеджеры изучают угрозы и возможности внешней среды. Для этого, как правило, используется SWOT-анализ.

Выбор той или иной стратегии определяется характером и глубиной кризиса, его причинами, наличием знаний и практического опыта в области антикризисного управления, ограничивающими факторами (например, времени, финансовых, трудовых и материальных ресурсов), а также особенностями законодательства. На практике руководство организации часто сталкивается с проблемой разработки и реализации стратегии и тактики антикризисного управления.

Проведение своевременной, точной, комплексной диагностики состояния предприятия – первый этап в разработке стратегии антикризисного управления деятельностью предприятия.

Анализируя стратегию предприятия, консультанты должны сконцентрировать свое внимание на следующих пяти моментах [3]:

1. Эффективность текущей стратегии.

Сначала нужно попытаться определить место предприятия среди конкурентов, затем границы конкуренции (размер рынка) и группы потребителей, на которые предприятие ориентируется, наконец, функциональные стратегии в области производства, маркетинга, финансов, кадров. Оценка каждой составляющей даст более понятную картину стратегии предприятия, испытывающего кризис, причем оценка производится на базе количественных показателей. К ним относятся доля предприятия на рынке, размер рынка, размер прибыли, размер кредита, объем продаж (уменьшается или увеличивается по отношению к рынку в целом) и т. д.

2. Сила и слабость, возможности и угрозы для предприятия.

Самый удобный и апробированный способ оценки стратегического положения компании — SWOT-анализ.

Когда сильные и слабые стороны выявлены, оба списка тщательно изучаются и оцениваются. Рыночные возможности и угрозы не только влияют на состояние предприятия, но и указывают, какие стратегические изменения необходимы.

3. Конкурентоспособность цен и издержек предприятия.

Должно быть известно, как цены и затраты предприятия соотносятся с ценами и затратами конкурентов. В этом случае используется стратегический анализ издержек. Метод, которым осуществляется этот анализ, называется «цепочкой ценностей».

4. Оценка прочности конкурентной позиции предприятия.

Прочность позиции предприятия (насколько она слаба или сильна) по отношению к основным конкурентам оценивается по таким важным показателям, как качество товара, финансовое положение, технологические возможности, продолжительность товарного цикла. Оценки показывают положение предприятия в сравнении с конкурентами, выявляя таким образом слабые и сильные его стороны и по отношению к какому конкуренту.

5. Выявление проблем, вызвавших кризис на предприятии.

Консультанты изучают все результаты по состоянию предприятия на момент кризиса и определяют, на чем надо сосредоточить внимание.

Без четкой формулировки проблем, вызвавших кризис на предприятии, без их осознания нельзя приступить к разработке антикризисных мероприятий. Либо в стратегию вносятся небольшие изменения, либо стратегия полностью пересматривается и разрабатывается новая.

6. Корректировка миссии предприятия и системы целей.

Процесс стратегического планирования заканчивается формулированием методов стратегического анализа и планированием стратегических альтернатив выхода предприятия из экономического кризиса и осуществлением выбора стратегии. Начинается процесс определения тактики реализации выбранной стратегии (оперативное планирование) [4].

Тактические (оперативные) мероприятия по выходу из экономического кризиса могут быть следующими: сокращение расходов, закрытие подразделений, реализация непрофильных активов, сокращение персонала, уменьшение объемов производства и сбыта, активные маркетинговые исследования, повышение цен на продукцию, выявление и использование внутренних резервов, модернизация, привлечение специалистов, получение кредитов, укрепление дисциплины и т. д.



Рис. 2. Стратегия и тактика в антикризисном управлении

Стратегическое и оперативное планирование взаимосвязаны (рис. 2), и заниматься одним в отрыве от другого невозможно [4].

Деятельность менеджеров при реализации выбранной стратегии включает в себя выполнение следующих задач:

- окончательное уяснение выработанной антикризисной стратегии и целей, их соответствие друг другу;
- более широкое доведение идей новой стратегии и смысла целей до сотрудников с целью подготовки почвы для усиления вовлечения сотрудников в процесс реализации антикризисной стратегии;
- приведение ресурсов в соответствие с реализуемой антикризисной стратегией;
- принятие решения по поводу организационной структуры.

При реализации новой стратегии необходимо сконцентрировать внимание на том, как изменения

будут восприняты, какие силы будут сопротивляться, какой стиль поведения надо выбрать. Сопротивление необходимо уменьшить до минимума или устранить независимо от типа, сущности и содержания изменения.

Действительность для многих предприятий такова, что они не достигают оптимального сочетания структуры, культуры, компетенции персонала и мотивации, необходимого для успешной деятельности. Внедрение антикризисной стратегии наиболее эффективно, если она совмещается с уже адаптированной структурой и подчиняется сбалансированной системе целей [2].

Как уже говорилось, стратегия – это принцип эффективной адаптации к изменениям окружающей среды. Внешние условия окружающей среды меняются быстро, поэтому весьма важно получение оперативной обратной связи с внешним миром в виде показателей, которые характеризовали бы будущее – например, показателей роста доли рынка, роста удовлетворенности покупателей. Ведь упреждающее воздействие гораздо эффективнее, нежели воздействие по устранению последствий.

Разработка и реализация антикризисного стратегического управления предприятием – ключевые проблемы стабилизации российской экономики. Стратегия антикризисного управления дает возможность вовремя распознать кризис и, учитывая его особенность, снизить его остроту.

Литература

1. Рудакова Т.А., Рудакова О.Ю. Антикризисная стратегия и ее составляющие [Электронный ресурс]. URL: <http://journal-ael.intelbi.ru/main/wp-content/uploads/2011/05.pdf>.
2. Тюкавкин Н.М. Стратегическая эффективность деятельности компании [Электронный ресурс]. URL: <http://economyprom.ru/strategicheskaya-effektivnost-deyatelnosti-kompanii/>.
3. Нестеров А.Ю., Нестерова Т.В. Выбор антикризисных стратегий развития предприятия [Электронный ресурс]. URL: <http://www.teoria-practica.ru/-3-2012/economics/nesterovy.pdf>.
4. Гончаров М.И. Консалтинг в антикризисном управлении: Теория и практика / М.И. Гончаров, Г.А. Лемзяков. – М.: Экономика, 2006. – 244 с.

СПИСОК ОРГАНИЗАЦИЙ – УЧАСТНИКОВ КОНФЕРЕНЦИИ, ИХ АДРЕСА

Государственная инспекция образовательных заведений Украины
03065, Украина, г. Киев, ул. Метростроительная, 5-а

**Институт космофизических исследований и распространения радиоволн
Дальневосточного отделения Российской академии наук (ИКИР ДВО РАН)**
684034, Камчатский край, Елизовский район, п. Паратунка, ул. Мирная, 7
Тел.: (4153) 13-31-93, (4153) 13-33-67, факс (4153) 13-37-18
E-mail: ikir@ikir.ru

**Национальный аэрокосмический университет им. Н.Е. Жуковского
«Харьковский авиационный институт»**
61070, Украина, г. Харьков-70, ул. Чкалова, 17
Тел.: (57) 788-40-09, факс (57) 315-11-31
E-mail: khai@khai.edu

ОАО «ГЕОТЕРМ»
683000, г. Петропавловск-Камчатский, ул. Набережная, 10
Тел. (4152) 42-02-16
E-mail: ria@kamchaten.kamchatka.ru

ФБОУ ВПО «Волжская государственная академия водного транспорта» (ВГАВТ)
603950, г. Нижний Новгород, ул. Нестерова, 5А
Тел.: (831) 419-78-13, факс (831) 419-78-58
E-mail: vgavt@aqua.sci-nnov.ru

ФГБОУ ВПО «Астраханский государственный технический университет»
414025, г. Астрахань, ул. Татищева, 16
Тел.: (8512) 25-09-23, факс (8512) 25-73-68
E-mail: post@astu.org

**ФГБОУ СПО «Волго-Каспийский морской рыбопромышленный колледж» (ФГБОУ
СПО «ВКМРПК»)**
414000, г. Астрахань, ул. Набережная 1 Мая, 47
Телефон: (8512) 51-44-34
E-mail: vkmrpkb@astranet.ru

**ФГБОУ ВПО «Дальневосточный государственный технический рыбохозяйственный
университет»**
690950, г. Владивосток, ул. Луговая, 52-б
Тел.: (4232) 44-03-06, факс (4232) 44-24-32
E-mail: 4232441176@mail.ru

ФГБОУ ВПО «Камчатский государственный университет им. Витуса Беринга»
683032, г. Петропавловск-Камчатский, ул. Пограничная, 4
Тел.: (415-2) 42-68-42, факс (415-2) 41-08-33
E-mail: kamgu@kamgu.ru

ФГБОУ ВПО «Курский государственный университет» (КГУ)
305000, г. Курск, ул. Радищева, 33
E-mail: info@kursksu.ru

ФГБОУ ВПО «Мурманский государственный технический университет»

183010, г. Мурманск, ул. Спортивная, 13
Тел.: (8152) 25-40-72, факс (8152) 23-24-92
E-mail: office@mstu.edu.ru

ФГБОУ ВПО «Национальный исследовательский Томский политехнический университет» (НИ ТПУ)

634050, г. Томск, проспект Ленина, 30
Тел.: (38-22) 56-34-70, факс (38-22) 56-38-65
E-mail: tpu@tpu.ru

ФГБУН «Научно-исследовательский геотехнологический центр Дальневосточного отделения Российской академии наук»

683002, г. Петропавловск-Камчатский, Северо-Восточное шоссе, 30, а/я 56
Тел./факс: (4152) 29-26-39
E-mail: nigtc@kscnet.ru

ФГУП «Атлантический научно-исследовательский институт рыбного хозяйства и океанографии» («АтлантНИРО»)

236022, г. Калининград, ул. Д. Донского, 5
Тел.: (4012) 21-56-45

Юго-Западный государственный университет (ЮЗГУ)

305000, г. Курск, ул. 50 лет Октября, 94
Тел.: (4712) 50-48-00
E-mail: rector@swsu.ru

Ответственный за выпуск Я.В. Ганич

**НАУКА, ОБРАЗОВАНИЕ, ИННОВАЦИИ:
ПУТИ РАЗВИТИЯ**

Материалы

*Четвертой всероссийской научно-практической конференции
(23–25 апреля 2013 г.)*

Часть II

В авторской редакции
Технический редактор О.А. Лыгина
Верстка, оригинал-макет О.А. Лыгина

Подписано в печать 25.04.2013 г.
Формат 61*86/8. Печать цифровая. Гарнитура Times New Roman
Авт. л. 25,77. Уч.-изд. л. 26,13. Усл. печ. л. 25,23
Тираж 200 экз. Заказ № 106

Издательство
Камчатского государственного технического университета
Отпечатано полиграфическим участком издательства КамчатГТУ
683003, г. Петропавловск-Камчатский, ул. Ключевская, 35