



ИНТЕЛЛЕКТ. ИННОВАЦИИ. ИНВЕСТИЦИИ

№ 3 / 2010

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

Главный редактор –

О. А. Свиридов,

доктор экономических наук, профессор

Заместитель главного редактора –

Е. Г. Ревкова,

кандидат педагогических наук, доцент

Члены редколлегии:

Ю. В. Архипенко – доктор биологических наук, профессор

А. Г. Асмолов – доктор педагогических наук, профессор

Н. А. Баранник – кандидат экономических наук, профессор

И. Б. Береговая – кандидат экономических наук, доцент

Ш. М. Валитов – доктор экономических наук, профессор

В. О. Джораев – кандидат экономических наук, профессор

С. В. Джораева – кандидат философских наук, доцент

И. И. Калина – кандидат педагогических наук, заслуженный учитель
Российской Федерации

Л. А. Кошелева – кандидат культурологии, доцент

Д. В. Кулагин – председатель Законодательного собрания
Оренбургской области

В. В. Лабузов – доктор исторических наук, профессор

А. П. Мищенко – доктор экономических наук, профессор

М. И. Одинцов – доктор исторических наук, профессор

Н. М. Прошина – кандидат исторических наук, доцент

А. С. Свиридова – кандидат социологических наук, профессор

С. Г. Сенников – кандидат экономических наук, доцент

М. Н. Стриханов – доктор физико-математических наук, профессор

Н. З. Султанов – доктор технических наук, профессор

В. П. Твердохлиб – доктор медицинских наук, профессор

А. А. Цветков – кандидат юридических наук, доцент

А. С. Юматов – кандидат экономических наук, доцент

ЖУРНАЛ ЗАРЕГИСТРИРОВАН

в Федеральной службе по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций. Свидетельство о регистрации ПИ № ФС 77-37003 от 21.07.2009 г.

Академический журнал «Интеллект. Инновации. Инвестиции» включен в перечень ведущих рецензируемых научных журналов и изданий.

ПОДПИСНОЙ ИНДЕКС

по каталогу российской прессы «Почта России» – 16478.

Редакция не несет ответственности за подбор и достоверность приведенных фактов, цитат, экономико-статистических данных, имен, географических названий и прочих сведений, предоставленных авторами. Рукописи не рецензируются и не возвращаются. При перепечатке и цитировании материалов ссылка на журнал «Интеллект. Инновации. Инвестиции» обязательна.

СОДЕРЖАНИЕ

ИННОВАЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ

- А. А. Владыкин, Г. А. Гершанок**
Системный подход к управлению ограничениями при реализации инноваций4
- О. В. Глебова, Л. А. Борискова**
Особенности инновационного процесса научно-производственных предприятий оборонно-промышленного комплекса13
- Р. И. Яминов**
Особенности мирового и отечественного корпоративного управления: проблема формирования промышленных кластеров18

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

- В. М. Мясникова, Г. П. Горбачева**
Анализ демографической ситуации в Оренбургской области24
- И. Б. Береговая, Б. А. Береговой**
Оценка конкурентоспособности товаров с использованием интегрального показателя32
- О. А. Козлова**
Современные направления развития агропродовольственного рынка: экологический аспект38
- Н. В. Скузоватова**
Методы оптимизации складских процессов в эффективном управлении предприятием44
- А. Ф. Тисенков**
Формирование экономически эффективных взаимоотношений в мясопродуктовом подкомплексе52

УПРАВЛЕНИЕ

В ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ СФЕРЕ

- И. А. Юмашева**
Оценка стоимости объектов интеллектуальной собственности вузов58
- Л. А. Акимова**
Здоровье в системе ценностных ориентаций учащейся молодежи66
- О. Ю. Вербина**
Организация процесса формирования информационной культуры как компонента Я-концепции подростка71

ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

- А. В. Еремякин, А. А. Митин, О. Д. Димов**
Современные тенденции развития мирового рынка газовой продукции75
- А. В. Балтин**
Повышение аналитических возможностей управления затратами телекоммуникационных компаний83
- А. С. Юматов, Р. Б. Шрейдер**
Проблема структурирования рисков в деятельности субъектов городского хозяйства88

ФИНАНСЫ И КРЕДИТ

- Ш. И. Алибеков**
Использование средств и методов бухгалтерского учета в процессе судебно-бухгалтерской экспертизы93
- М. В. Чараева**
Исследование инноваций и стадии инновационного цикла с точки зрения осуществления инвестиций96

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

- В. Н. Булгаков**
Классификация и взаимное влияние условий ожиданий индивида при его взаимодействии с основными социальными системами102
- Н. О. Черевко**
Подход к определению и разграничению понятий «затраты», «издержки», «расходы» в экономической науке107
- А. Р. Ахметшина**
Эволюция международной концепции устойчивого развития113

ФИЛОСОФИЯ. ПОЛИТИКА.

ИСТОРИЯ. ПРАВО

- Е. Н. Манина**
Актуальные проблемы систематизации административного законодательства в условиях реализации конституционной реформы в Республике Казахстан117
- О. А. Смирнова**
Хронотоп русской культуры и феномен странничества: отечественный опыт осмысления проблемы121
- А. В. Сарычева**
Оренбургская областная официальная периодическая печать и особенности ее трансформации в период перестройки (1985–1991гг.)126
- Е. Ю. Бобкова**
Концепция политического воспитания военнослужащих РККА в первой половине 1920-х годов в работах В. И. Ленина и И. В. Сталина132
- Н. Г. Толочкова, А. А. Цветков**
Лизинг персонала как новая форма гражданско-правового договора по оказанию услуг137

ВЫНОШУ НА ЗАЩИТУ

- А. В. Николаева**
Аттрактивная функция пустых слов в рекламных текстах (на материале английской рекламы) ... 141
- А. А. Саморуков**
Компетентный подход к формированию дискурсивной компетентности студента145

ANNOTATIONS OF THE ARTICLES150

А. А. Владыкин, аспирант Пермского государственного технического университета
e-mail: vladek64@bk.ru

Г. А. Гершанок, доктор экономических наук, профессор Пермского государственного технического университета
e-mail: gager2@yandex.ru

СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К УПРАВЛЕНИЮ ОГРАНИЧЕНИЯМИ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИЙ

В современном мире бизнеса путь развития организации сопряжен с множеством проблем, решение которых требует от руководителя скорости принятия управленческих решений, с оптимальным использованием имеющихся ресурсов и максимально точным прогнозированием результата. Часто выбор колеблется между двумя «не самыми лучшими вариантами», что в конечном итоге приводит к дорогостоящим ошибкам, препятствующим достижению компанией запланированных целей. Предложенная модель организационного управления, основанная на выявлении и ликвидации ключевых системных ограничений, позволит руководителю осуществлять контроль над важнейшими бизнес-процессами в организации, даст возможность определять и преодолевать конфликты и ограничения, мешающие развитию и совершенствованию компании.

Ключевые слова: ТОС – теория ограничений систем, необходимые условия, нежелательные явления, системные ограничения, вариабельность процесса, системные преобразования, ключевые принципы ТОС, межпроцессные связи, проход системы, корневая проблема, пять фокусирующих шагов, процесс логического мышления, нагрузка системы, определяющие факторы внешней среды, локальный оптимум, производительность по денежному потоку.

Одним из решающих факторов экономической безопасности и устойчивого положения организации на современном рынке товаров и услуг является профессионально выстроенная система организационного управления, ориентированная не только на максимальное удовлетворение потребностей всех заинтересованных сторон, но и на непрерывное повышение работоспособности и поддержание стабильности в развитии бизнеса в целом. Формирование эффективной системы управления требует от менеджера любого уровня глубоких знаний теории системных взаимодействий, понимания взаимосвязанности всех процессов и причинно-следственных отношений, составляющих основу современной концепции управления [4].

Путь преобразований труден и тернист, но опыт ведения бизнеса приводит владельцев многих компаний к осознанию того, что только изменения являются основой успеха.

В умении распознать необходимость преобразований, а затем их инициировать, направлять и контролировать, устраняя при этом возникающие на пути проблемы, и заключается суть эффективного управления [1].

Однако в управлении изменениями желаемых результатов добиваются не все. В первую очередь, это связано с наличием барьеров между специализированными подразделениями организации, которые препятствуют координации деятельности и совместному принятию решений. Разделенные на службы, отделы и подразделения, организационные структуры предприятия слишком консервативны, инертны по отношению к перестройкам. Изменение методов деятельности в них крайне затруднено, потому что попытки локализации изменений отдельных элементов и функций сложной системы не решают образовавшихся проблем, а уводят их на уровень субоптимизации. Каждая из подсистем управляется как независимая система, при этом имеет место тенденция самостоятельно устанавливать задачи, правила и показатели, исходя из локальных интересов. Поскольку подсистемы находятся во взаимозависимости, их локальные задачи и правила вступают в конфликт, а элементы системы в виде отделов, служб и подразделений организации начинают ожесточенную внутреннюю борьбу за ограниченные ресурсы. В конечном итоге

это приводит к увеличению неопределенности и вариабельности состояния системы в целом. Любое локальное решение может вызвать ответное противодействие со стороны внешней неопределенности и способно нанести больше вреда, нежели пользы, если оно не синхронизировано и не сбалансировано со всеми внутренними процессами [3].

Последствия разбалансированности системы хорошо видны на примере неорганизованного процесса маркетинга в компании. Распыление по подразделениям предприятия функций маркетинга – закупок, рекламы, сбыта – приводит не только к потере согласованности в действиях или контроля над процессом, но и к потере каждой из составляющих системы части своих существенных свойств, таких как гибкость и мобильность. Неправильно подобранные или плохо соединенные составляющие не обеспечивают необходимых свойств системе, что в конечном итоге приводит предприятие к потере управления определенными функциями.

Возникает парадокс управления. С одной стороны, организация для снижения вариабельности и уменьшения степени сложности управления делится на маленькие управляемые части в надежде упростить процессы и навести порядок в настройке системы, с другой стороны, локализация управления приводит не к снятию неопределенности, а, наоборот, к ее увеличению и разрастанию конфликта интересов между подсистемами.

Конфликтная ситуация, мешающая системе прийти в сбалансированное состояние, поставила на грань существования не один десяток вполне благополучных до недавнего времени предприятий.

Причины этого явления, на наш взгляд, кроются в следующем:

во-первых, в недостаточной практике использования руководителями опыта, методов, технологий и достижений мировой науки по теории системного подхода к управлению;

во-вторых, в слабом понимании значимости структурных связей и взаимозависимости всех процессов, действующих в самой организации, в том числе взаимосвязи внутренних и внешних коммуникаций;

в-третьих, в недостатке мотивации менеджеров заниматься разработкой и внедрением методологического и методического инструментария, помогающего системно решать вопросы стратегического управления.

Все вышеназванные причины и обстоятельства, с которыми столкнулись предприятия, требуют от руководителей совершен-

но нового мышления в поиске оптимальных бизнес-решений, возникающих как ответ на текущие и прогнозируемые проблемы и вызовы внешней среды [1]. Как правило, эти проблемы возникают вследствие наличия ограничений в использовании средств управления.

В связи с этим целью нашего исследования является обоснование выбора методологии системного подхода к управлению ограничениями при моделировании структурных преобразований в малых предприятиях. Данный подход основан на выявлении, определении и последующем устранении нежелательных явлений и системных ограничений, возникающих в организациях в процессе непрерывного совершенствования и развития.

В качестве исследуемой модели системного подхода к управлению ограничениями для менеджмента организации рассмотрим теорию ограничений систем (ТОС), разработанную израильским физиком Э. Голдраттом в начале 80-х годов XX столетия и обобщенную в трудах У. Детмера [1].

Фундаментальная концепция ТОС, формулируемая как «концентрация всех имеющихся у компании ресурсов на ключевых факторах (ограничениях), сдерживающих систему от реализации ее максимального потенциала» [1], будет исследоваться нами в качестве тестируемой гипотезы. Четыре основополагающих предположения о закономерностях функционирования систем будут рассматриваться нами как постулаты теории управления малым предприятием:

- у каждой системы есть цель и конечный набор необходимых условий, которые должны быть выполнены для достижения цели;
- сумма локальных системных оптимумов не равняется оптимуму системы в целом;
- в любой конкретный момент времени работа системы сдерживается очень малым – возможно, только одним фактором (ограничением);
- все системы подчиняются причинно-следственной логике.

В ходе комплексного исследования при определении практической ценности применения указанной модели ТОС для менеджмента организации потребуется решить следующий круг задач:

- выяснить, насколько стройность и сбалансированность принципов системы моделирования преобразований дает возможность управленцу добивать-

ся результата, используя профессиональные знания, оценочные суждения и ценностные установки;

- доказать эффективность заявленной системы, обеспечивающей требуемый качественный уровень управляемости бизнеса при наименьших затратах;
- обосновать выбор методического инструментария, обеспечивающего:
 - а) логичность, последовательность и системность его применения в практике управления;
 - б) использование его для выявления и нейтрализации источника организационных проблем, блокирующих возможности роста и развития системы.

Как отмечалось выше, стабильность положения организации, ее экономическая безопасность в большой степени зависят от эффективности и качества управления. Качество управления достигается путем постоянного совершенствования, основанного «на понимании теории познания, знания вариабельности, понимания психологии и системности происходящего» [1].

Для того чтобы глубже «понять систему», взаимосвязь и взаимовлияние процессов и элементов, из которых она состоит, можно воспользоваться совокупностью ключевых принципов, являющихся базовой основой методологии ТОС, в которой деятельность управленца определяется сознанием того, что он в меньшей степени работает с «настоящим» и в большей степени в ответе за «будущее» организации. Переместив свои действия с решения текущих проблем (реактивного вмешательства в текущие процессы) на формирование стратегии управления, он всегда сможет сориентироваться в характере происходящих изменений и вариабельности полученных результатов. В ходе формирования стратегии управления руководитель максимально точно определяет разрыв между тем, «как есть», и тем, «как должно быть». При этом он получает ответы на главные управленческие вопросы: что подлежит изменению; на что необходимо направить усилия в первую очередь; как осуществить требуемые перемены; кто будет проводить преобразования; на что должны вывести преобразования; как оценить проводимые преобразования? При получении ответов на поставленные вопросы приходит понимание:

- какова конечная цель системы;
- насколько далека организация от намеченной цели;

- каковы масштабы и суть преобразований, необходимых для достижения запланированных целевых результатов.

Планирование деятельности компании на обозначенном горизонте индивидуально для каждой компании, определяется изменениями в окружении компании, а также способностью прогнозирования этих изменений. Собственник бизнеса сам определяет глубину преобразований в зависимости от стратегических и организационных целей.

Это планирование имеет огромное значение и последствия при работе менеджеров по поиску и устранению ограничений. Если на производительность системы основное влияние оказывает незначительное количество ограничений, сложность работы менеджера значительно уменьшается.

Таким образом, совокупность ключевых принципов ТОС, представленная Э. Голдраттом как предписывающая часть теории управления по ограничениям, предлагает нам встать на платформу научного подхода к процессному управлению, организации мыслительной деятельности и выбору рациональных управленческих действий, а также дает необходимую предварительную информацию об организации как о системе – единстве взаимосвязанных и взаимовлияющих элементов замкнутой цепи, расположенных в строгой последовательности и закономерности в пространстве и времени, совместно участвующих в каталитических (ускоряющих или замедляющих) процессах изменения потоков обмена с внешней средой для достижения запланированной цели [1].

Это определение соответствует первому принципу ТОС.

Рассмотрим данный принцип ТОС через призму теории управления предприятием.

Представляя предприятие как целостную систему, т. е. совокупность взаимосвязанных, взаимозависимых элементов (процессов), которые взаимодействуют, целенаправленно преобразуя исходные компоненты (ресурс) в некий результат (добавленную ценность в виде прибыли), приходим к выводу, что процветание или упадок, а равно как и достижение системой запланированных целей, зависит от способности самой системы обеспечить четкое функционирование всех подсистем и элементов. Отсюда вытекает, что руководителю необходимо обратить внимание в первую очередь на то, как повлияют планируемые изменения на показатели прибыльности, рентабельно-

сти, конкурентоспособности компании, ее моральный дух, скорость решения проблем и темп инноваций. Для того чтобы понять закономерности формирования этих показателей и управлять ими, ему следует синтезировать интуитивные и аналитические методы мышления. Зная характер взаимосвязей между функциональными элементами системы, понимая, как в результате их взаимодействия возникают интегральные характеристики организации, у руководителя развивается способность к принятию оптимальных управленческих решений, которые позволят ему снизить деловые риски и реализовать полный потенциал бизнеса. Умение сопоставлять различные функциональные аспекты деятельности компании: финансово-экономические, маркетинговые, производственные, логистические, информационные, кадровые и др. — должно помочь руководителю определить пути дальнейшего совершенствования организации.

Это соответствует второму принципу ТОС.

Выбрав в качестве определяющей цели бизнеса, например, показатель прибыльности, менеджер может определить набор необходимых условий, без выполнения которых достижение цели становится невозможным. Под необходимыми условиями (критическими факторами успеха) нами будут пониматься промежуточные цели и усиливающие межпроцессные связи, благодаря которым система будет находиться в устойчивом к воздействию внешней среды состоянии. К ним могут относиться: доля занимаемого рынка, конкурентоспособность предприятия, максимальное удовлетворение потребностей потребителя, лояльность сотрудников, повышение качества обслуживания и качества продукта. В стратегическом и операционном планах они могут стать целями компании, поэтому часто выражаются термином «наличия или отсутствия»; условие или выполняется, или нет. Структурное положение необходимых условий приводит систему в движение, определяющее ее состояние относительно конечной цели. Межпроцессная связь, таким образом, подталкивает систему к изменению ее первоначального состояния, придавая ей динамику развития в направлении первоначального изменения. Некоторые из обозначенных необходимых условий будут специфичными только для определенной отрасли, в которой действует компания, другие — универсальными для всех отраслей и коммерческих организаций. Значимость необходимых условий, наряду

с целью, состоит в том, что они становятся качественными критериями, относительно которых оцениваются результативность действий менеджмента организации и эффективность предполагаемых решений. Если принимаемые менеджментом решения, подкрепленные соответствующими действиями, приводят систему к намеченной цели, при этом удовлетворяется часть необходимых условий, значит, организация прогрессирует в правильном направлении, а решения являются перспективными с точки зрения будущего системы.

Дальнейшее исследование эффективности ТОС в управлении малым предприятием связано с идентификацией ограничений и выявлением степени воздействия ограничений на цепь структурированных процессов, образующих проход системы.

Под ограничениями мы будем понимать подсистему в системе организации со своими целями и сдерживающими межпроцессными связями, образующими проблему между желаемым и существующим выходами. Эти внутренние связи, тормозящие скорость и эффективность процессов, существуют между всеми элементами системы и рассматриваются нами как нежелательные явления.

Системные ограничения могут рассматриваться в двух плоскостях.

Во-первых:

- внутренние (когда они не выходят за рамки самой системы);
- внешние (когда на состояние системы сильнейшее влияние оказывает внешняя среда).

Во-вторых:

- как физические или как управленческие (организационные).

Большинство физических ограничений могут быть как внутренними (связаны с ресурсами), так и внешними (связаны с рынком). Недостаточный ресурс может определяться как:

- недостаток людей (отсутствие профессионально подготовленных кадров), требующихся системе для устойчивого существования и развития;
- недостаток компетенций (знаний, умений, навыков, информации у персонала) для повышения эффективности бизнеса;
- недостаток финансов (недостаточный денежный поток для поддержания деятельности системы);
- недостаток материалов (продукта) для бесперебойного функционирования системы;

- недостаток времени (ограниченность во времени): внедрение инноваций опаздывает за темпом развития бизнеса.

Ограничения по рынку представляют собой:

- недостаточный или слабый спрос на изделие или услугу;
- чрезмерно долгий срок исполнения заказа поставщиком (нарушение договорных обязательств).

Управленческие (организационные) ограничения по определению бывают только внутренними. Степень их воздействия на физические ограничения и на систему в целом очень велика. Она зависит от нашей способности управлять имеющимися ресурсами и ограничена внутренними правилами или процедурами, основанными на неверной исходной посылке относительно того, как следует управлять ресурсами или как делать бизнес с клиентами либо поставщиками. Обычно эти правила и процедуры вытекают из принципа локальной оптимизации. «Организационные (или процедурные) ограничения сложнее идентифицируются и труднее удаляются, но их ликвидация, как правило, вызывает более заметные и значимые перемены, чем избавление от ограничений физических» [1].

Это третий принцип ТОС.

Как показывает анализ системных процессов на предприятии, истинных ограничений, влияющих на производительность системы, фактически немного. Их количество варьируется в пределах количества независимых цепей, участвующих в процессе.

Поскольку в системе все процессы взаимосвязаны и взаимосвязаны, то в каждый конкретный момент только какое-то одно из ограничений оказывает наиболее критическое влияние на весь процесс (всю цепь). Это ограничение является «корневой проблемой» и становится первопричиной конфликтов в организации. Приложив определенные усилия к нейтрализации, а затем устранению «корневой проблемы», т. е. к изменению сущности конфликта, менеджмент предприятия получает возможность автоматически снять множество нежелательных явлений в системе в целом.

Это четвертый принцип ТОС.

Успех или неудача любых усилий зачастую зависят от выбора и надлежащего использования правильных инструментов. Теория ограничения систем предлагает комплекс методов и системных инструментов под названием «Фокусирующий алгоритм», включающий в себя: «Пять фокусирующих шагов», «Систему финансовых показателей»,

«Процесс логического мышления», «Метод DBR» и «Критическую цепь». Выбор наиболее эффективных методов и инструментов из числа рекомендуемых представляется нам разумным с точки зрения получения оцениваемых результатов в зависимости от поставленных задач.

Метод «Пять фокусирующих шагов» применяется для поиска и выявления ограничений. Шаги эти составляют непрерывный цикл, идентичный «Циклу У. Шухарта: Планируй – Пробуй – Проверяй – Изучай – Действуй» [2]. Шаги образуют последовательность определенных действий:

- Шаг 1. Идентификация ограничения. На этом шаге определяется, что из себя может представлять системное ограничение и в какой плоскости оно находится.
- Шаг 2. Форсирование ограничения. На этом шаге осуществляется тактическое планирование – обеспечение наилучшей из возможных в данный момент производительности системы.
- Шаг 3. Подчинение ограничения. На этом шаге деятельность всех элементов системы, не связанных напрямую с ограничением, подстраивается под выявленную проблему. Происходит фокусировка усилий каждого процесса на действительной поддержке цели организации. Реализация этого шага вызывает определенные трудности, вызванные ломкой психологического настроя менеджеров линейных подразделений. Подчинение локальных интересов подсистем общей задаче и цели системы нередко встречает сопротивление на различных уровнях организации. Снятие психологических барьеров – главная задача этого шага.
- Шаг 4. Устранение ограничения. На этом шаге происходит анализ альтернативных способов ликвидации ограничения за счет максимального увеличения производительности высвободившихся внутренних ресурсов системы. Важным принципом этого шага является удержание ограничения внутри системы, без возможности его дальнейшего прогрессирования. Поскольку ограничение никогда полностью не исчезает, а трансформируется в новый вид, главной задачей этого шага становится умение менеджеров предсказать место возникновения нового ограничения.

- Шаг 5. Исключение инерции подхода. На этом шаге происходит оценка вновь образовавшегося ограничения и дальнейший возврат к шагу 1.

Процесс поиска, выявления и устранения ограничений должен стать непрерывным для организации, поскольку в условиях постоянно изменяющейся ситуации во внутренней и внешней среде, изменений самой среды «вчерашнее» эффективное решение сегодня теряет свою актуальность и значимость.

Метод «Пять фокусирующих шагов» задает направляющие принципы для повышения эффективности тактического и стратегического управления в системах различного типа. Вместе с тем, методы формирования ограничений компаний, действующих в сфере торговли, оказания услуг, в производственных отраслях могут существенно различаться. В этом случае главной задачей менеджера становится выбор эффективной последовательности действий по реализации управления ограничениями в каждой отдельно взятой ситуации.

Характер и природа конкретных ситуаций, трансформация ограничений подразумевают использование обозначенных выше методов и инструментов ТОС в различных комбинациях в зависимости от намеченной предприятием цели. Для дальнейших исследований ограничений, действующих в системах, применяется еще один инструмент «фокусирующего алгоритма» под названием «Процесс логического мышления», который представляет собой шесть различных типов логических схем [1]:

- а) дерево текущей реальности (ДТР) – инструмент для анализа существующих организационных проблем. С его помощью можно изучить причинно-следственные связи, определяющие текущую ситуацию, и получить ответ на вопрос: «Что необходимо изменить?»;
- б) диаграмма разрешения конфликтов (ДРК) – инструмент для снятия скрытых конфликтов, лежащих в основе давних «хронических проблем» (патологий). С помощью ДРК возможно генерировать новые идеи, способные обеспечить быстрое решение наиболее насущных вопросов;
- в) дерево будущей реальности (ДБР) – инструмент, с помощью которого есть возможность определить и предотвратить нежелательные последствия задуманных преобразований. Этот инструмент позволяет «протестировать»

эффективность предполагаемых действий и не оценить при стратегическом планировании. Он помогает найти ответ на вопрос: «На что необходимо направить усилия в первую очередь?»;

- г) диаграмма негативная ветвь (НВ) – инструмент (часть дерева будущей реальности), помогающий распознать и избежать новых нежелательных эффектов, которые могут явиться следствием предлагаемых решений;
- д) дерево перехода – инструмент, позволяющий реализовать принятое управленческое решение. Этот инструмент позволяет установить последовательность действий, необходимых для достижения цели, и ответить на вопрос: «Как осуществить перемены?»;
- е) план преобразований – инструмент, дающий детальные пошаговые инструкции по внедрению решений и логическое обоснование каждого шага. Это дополнительный ответ на вопрос: «Как осуществить перемены?».

«Процесс логического мышления» позволяет выявить «корневую проблему» управления и определить, на чем должны быть сконцентрированы и куда направлены усилия, чтобы принимаемые управленческие решения дали возможность ликвидировать ограничение и скорейшим образом привести систему к запланированной цели.

В практике бизнеса существуют два основных направления приложения усилий: либо сокращение затрат, либо увеличение продаж. Оба выбора одинаково важны и приемлемы в современных условиях хозяйствования. Это две ветви одного процесса, каждая из которых способна привести систему к запланированному результату. Философия бизнеса, направленная на сокращение затрат, лежит в основе принципа «тотальной оптимизации». Философия бизнеса, лежащая в основе повышения дохода путем увеличения продаж, базируется на концепции Э. Голдратта «о снижении внутренних ограничений в самой системе», а также аккумуляции и распределении высвободившихся средств на наиболее проблемных участках.

Это пятый принцип ТОС.

Следует сразу обратить внимание на тот факт, что современное предприятие, организация или фирма работают на рынке не сами по себе, а являются открытой системой и подвержены всестороннему влиянию внешней среды. Сегодняшний рынок с его противоречивостью и неоднозначностью, жесткой, всевозрастающей конкуренцией,

постоянно меняющимися условиями, насыщенностью товарами высокого качества, повышенной требовательностью со стороны покупателя, сокращением жизненного цикла продукта не даст возможности бизнесу остановиться и сделать передышку даже на короткий промежуток времени. «Уставшие» тут же будут сметены с «игрового поля». Сейчас это наблюдается повсеместно. Организации волей-неволей приходится подстраиваться под движение рынка и состояние внешней среды. В то же время любое преобразование, ведущее к изменению положения системы в окружающей среде, требует непрерывных улучшений и целенаправленных действий для отслеживания актуальности и эффективности принимаемых решений.

Это шестой принцип ТОС.

Компании, концентрирующие свои усилия только на сокращении затрат, обречены, на наш взгляд, на медленную, но неизбежную смерть, потому что вариант, опирающийся на оптимизацию затрат в контексте системного подхода, сфокусирован на входе в систему и заставляет руководителя экономить буквально на всем, в первую очередь – на вкладываемом в систему ресурсе.

Вход в систему через взаимодействие с процессом воспринимается по следующим факторам:

- нагрузка системы (непосредственное воздействие на процесс);
- неподконтрольные системе случайные факторы внешней среды;
- неподконтрольные системе, но систематические и закономерные факторы внешней среды;
- подконтрольные системе организационные, функциональные, целевые и другие;
- ограничительные факторы (в том числе и сдерживающая обратная связь).

Нагрузка системы подразумевает наличие ресурса (людского, материально-технического, финансового, информационного, временного), необходимого и достаточного для реализации запланированного процесса. При этом любой из ресурсов у рассматриваемой компании на сегодняшний день имеет физические ограничения, которые оказывают самое прямое воздействие на процесс. Результат на выходе может проявиться в разной степени определенности. Опираясь на этот показатель, менеджер не может с уверенностью прогнозировать положительный выход системы.

Неподконтрольные системе случайные факторы внешней среды также могут оказаться нежелательными явлениями и не гарантируют устраивающий нас результат. Эти факторы могут иметь вид:

- задержки заработной платы на предприятиях;
- появления сильного конкурента;
- нарушения договорных поставок со стороны партнеров по бизнесу;
- непредвиденных действий со стороны законодательной и исполнительной власти;
- других, не запланированных, но существенных изменений со стороны внешней среды.

Неподконтрольные системе, но систематические и закономерные факторы внешней среды (сезонность продаж, насыщение рынка и т. д.), рассматриваемые отдельно от других составляющих системы, тем более не гарантируют запланированный результат.

Подконтрольные системе организационные, функциональные, целевые и другие ограничительные факторы (в том числе и сдерживающая обратная связь) являются самыми предсказуемыми факторами, но они же являются и самыми труднорегулируемыми факторами, зависящими от многих причинно-следственных связей. Ожидания, основанные на их определенности, практически никогда не приводили к намеченному результату.

Как видим, вход, с точки зрения оптимизации затрат, выглядит крайне неудовлетворительно, т. к. внешняя среда полна вариативности процессов, а ограничения системы без внимания к ним со стороны менеджмента сами по себе являются тормозящим фактором. Поэтому нет никакой гарантии, что, оптимизировав затраты на входе, мы достигнем оптимального результата на выходе. Операционные затраты: зарплата, стоимость сырья, оборудования – это деньги, которые необходимо вложить в фирму, для того чтобы «колеса продолжали крутиться». Сэкономив на привлечении ресурса на входе, мы имеем теоретическую возможность получить больше прибыли, только сохранив объемы выхода на прежнем уровне, если будет учтено влияние нежелательных явлений и системных ограничений.

Это седьмой принцип ТОС.

Ограничения и нежелательные явления в обязательном порядке потребуют к себе должного управленческого внимания и привлечения необходимых ресурсов для их устранения. Отсюда следует, что экономить

на входе вряд ли получится. Раз нарушаются стартовые условия для получения запланированного результата, то и сам результат в виде предполагаемой прибыли ставится под сомнение. На достижение результатов иногда требуется длительное время. Время, как известно, также является одним из привлекаемых, дорогостоящих ресурсов. Кроме того, устранение отдельных нежелательных явлений «создает ложное чувство безопасности, в то время как истинная причина ограничения остается не выявленной» [1].

Это восьмой принцип ТОС.

Взяв курс на оптимизацию затрат и снижение вложений, ограничив поле своей деятельности рамками программ по сокращению расходов, руководство компаний тем самым лишает себя возможности оперативного маневра и не замечает потенциальных предпосылок к увеличению денежного потока путем увеличения экономической производительности.

У оптимизации затрат есть и обратная сторона медали. Сокращение затрат – процесс конечный. Его предел равен нулю. Когда сокращать будет уже нечего, когда оптимизация отдельных элементов и процессов не обеспечит функционирование даже самой системы, все остальное доделает внешняя среда. Таким образом, формируется вывод: процесс локальных оптимумов, нацеленный на 100-процентную отдачу от каждого элемента в силу изменчивости и взаимозависимости между нашей системой и внешней средой, с учетом потерь от сокращения затрат на преодоление ограничений и нежелательных явлений, не даст максимального эффекта от оптимизации.

Обобщая все вышесказанное, приходим к заключению, что локальное сокращение или оптимизация затрат не способствуют увеличению производительности по денежному потоку, а значит, замедляют темпы роста и развития предприятия.

Существует, однако, другой путь, не менее сложный, но, по нашему мнению, более эффективный. Этот путь – увеличение прибыли при помощи увеличения объема продаж. Главная цель бизнеса, создаваемого предпринимателем (как было заявлено выше), – это устойчивый рост прибыли. «Получение денег сегодня, завтра и всегда» намечено как главная цель рассматриваемой нами системы. Ценность в виде прибыли создается самой системой и скрыта внутри системных процессов, направленных от входа к выходу. Измерителем этой ценности является проход системы. С финансовой точки

зрения, проход системы – это деньги, которые компания имеет в результате продаж. «Проход не эквивалентен сумме реализации от продаж, поскольку деньги, полученные от реализации, содержат в себе и те деньги, которые мы должны отдать внешним поставщикам и партнерам за поставляемый товар, субподряд и т. д. То есть деньги, которые система отдает внешним поставщикам с каждого продукта или услуг, проданных клиенту. Проход – это деньги, которые система создает сама путем перевода входа в выход и продажи этого выхода клиентам» [5].

Поскольку производительность системы определяется эффективностью прохода и подсчитывается только в самом конце системы ближе к выходу, необходимо обеспечить последовательность выполнения всех шагов с точки зрения надежности и безопасности. Это достижимо, и мы об этом говорили выше, при четкой формализации и регламентации процессов. Кроме этого, необходимо либо сократить время прохода продукта через систему, либо увеличить количество проходов в единицу времени.

Если перевести это заключение к аналогии с цепью, можно предположить: существует опасность, что какое-либо из звеньев цепи не выдержит оказываемого на него давления при увеличении нагрузки на систему. В результате может произойти разрыв, и весь проход, т. е. все предназначение цепи, окажется под угрозой. Следовательно, для осуществления беспрепятственного прохода или серии проходов необходимо усилить прочность цепи на том участке, который вызывает наибольшие опасения. Этим мы подтверждаем концепцию Э. Голдратта о самом слабом звене цепи, определяющем ее прочность. «Усиливая прочность самого слабого звена в цепи, увеличиваем вероятность противостояния нагрузкам всей цепи в целом» [1].

Применяя «Процесс логического мышления» к системе проходов и внутрисистемной деятельности предприятия, можно сделать вывод:

Распределение мощности имеющихся ресурсов по всей цепи нецелесообразно и неэффективно. Достаточно целенаправленно воздействовать (устранить или подстроиться) на выявленное ограничение, чтобы усилить прочность именно слабого звена. В этом случае фокус внимания переносится с веса цепи на ее прочность.

Это девятый принцип ТОС.

Принятие такого управленческого решения даст нам реальную возможность сохра-

нить ресурсный потенциал, не сокращая затраты, а аккумулируя средства из самой системы и перераспределяя их в нужном направлении.

Резюмируя все вышесказанное, следует отметить: рассматриваемый нами инновационный подход к управлению по ограничениям составляет методологию управления системами и приводит нас к системной оптимизации и пониманию факта, что «любая организация обеспечивает себе успех или терпит неудачу как цельная система, а не как собрание изолированных, независимых частей или процессов» [1]. Применение данных методов, предлагаемых ТОС, дает возможность оценить конкретное управленческое решение в контексте эффективности системы в целом, в отличие от традиционных методов, которые используются в основном

для оценки эффективности отдельных ее частей. Система применяемых методов указывает руководителю направление изменений и нацеливает на «мир увеличения производства и продаж», в то же время ориентирует и поощряет менеджеров к изучению проблем, поиску их корневых причин, что само по себе ведет к совершенствованию процессов вместо простого сосредоточения на результатах. Только воспринимая все происходящее с позиции системного мышления, мы получаем возможность увидеть ясную картину всей организационной динамики и эффективности управленческих действий. Повышая эффективность управления, совершенствуя процессы, инициируя изменения, мы строим фундамент, на котором будет базироваться работа всей системы по достижению наилучшего общесистемного результата.

Литература

1. Детмер, У. Теория ограничений Голдратта: Системный подход к непрерывному совершенствованию. / У. Детмер. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. – 444с.
2. Деминг, Э. Выход из кризиса: Новая парадигма управления людьми, системами и процессами. / Э. Деминг. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. – 370с.
3. Шрагенхайм, Э. Управленческие дилеммы: Теория ограничений в действии. / Э. Шрагенхайм. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. – 288с.
4. Lepore, D., Cohen, O. Deming and Goldratt: The Theory of Constraints and The System of Profound Knowledge// North River Press Publishing Corporation, 2000[Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://deming.ru/Books/DemAndGol.htm>. Дата доступа 14.03.2010.
5. Пакк, Х. Новый системный подход к управлению бизнесом [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://quality.ifolder.ru/9055888>. Дата доступа: 20.04.2010.

О. В. Глебова, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономика и управление в машиностроении» Арзамасского политехнического института Нижегородского государственного технического университета им. Р. Е. Алексеева
e-mail: gov-arzamas@yandex.ru

Л. А. Борискова, ассистент кафедры «Экономика и управление в машиностроении» Арзамасского политехнического института Нижегородского государственного технического университета им. Р. Е. Алексеева
e-mail: boriskova-arz@mail.ru

ОСОБЕННОСТИ ИННОВАЦИОННОГО ПРОЦЕССА НАУЧНО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ОБОРОННО-ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА

Научные организации, в том числе научно-производственные предприятия оборонно-промышленного комплекса, играют важную роль в инновационном развитии отечественной экономики. В настоящей работе рассматривается специфика инновационного процесса научно-производственных предприятий ОПК, учет которой необходим в процессе управления научно-техническими разработками. Выделены основные ошибки управления разработками, характерные для большинства научно-производственных предприятий ОПК. Предложены пути совершенствования механизмов оценки научно-технических разработок.

Ключевые слова: научные организации, научно-производственные предприятия, научно-технические разработки

В настоящее время особая роль в становлении инновационной экономики РФ принадлежит научным организациям, в которых сосредоточены основные работы по созданию и освоению инноваций.

В законодательстве РФ научной организацией признается юридическое лицо независимо от организационно-правовой формы и формы собственности, а также общественное объединение научных работников, осуществляющее в качестве основной научную и/или научно-техническую деятельность, подготовку научных работников и действующее в соответствии с учредительными документами научной организации [3].

Одно из центральных мест в структуре национальной инновационной системы страны занимают научно-производственные предприятия оборонно-промышленного комплекса (НПП ОПК). Значимость этих предприятий для национальной инновационной системы заключается в том, что они создают новые виды продукции, разрабатывают технологические процессы, которые затем определяют приоритеты технологического развития отраслей и отечественной экономики в целом.

Появление в отечественной экономике научно-производственных предприятий связано с интеграцией науки и производства, в

результате которой предприятия осуществляют два направления предпринимательской деятельности: проведение научных исследований (НИР) и разработок (ОКР); производство и реализацию созданной продукции.

Выделенные виды деятельности взаимосвязаны друг с другом, на этапе внедрения и производства научно-технические разработки переводятся в коммерческую реальность, в свою очередь, производство должно постоянно обновляться за счет новых разработок, поэтому стадия коммерциализации должна пополняться финансовыми ресурсами сферу науки (рисунок 1).

Наибольший удельный вес в портфеле НИОКР принадлежит научно-техническим разработкам, так как именно на стадии ОКР создаются производственно-технологические и организационные условия для начала производства конкурентоспособной продукции. Таким образом, при оптимизации портфеля НИОКР научно-производственным предприятиям ОПК необходимо решить стратегическую задачу: определить оптимальный баланс между исследованиями и разработками.

Организация процессов проведения НИОКР на научно-производственных предприя-



Рисунок 1. Основные виды деятельности научно-производственного предприятия

тиях основывается на принципах проектного и процессного управления. Выполнение НИОКР производится по отдельным разработкам (темам) и тематическим направлениям, осуществляемым тематическими подразделениями. В рамках выполнения отдельной разработки создается проектная группа, возглавляемая руководителем разработки, которая включает в себя все задействованные при ее выполнении тематические отделы и производственные подразделения. В соответствии с терминологией проектного управления, руководитель разработки является координатором разработки, несет ответственность за рациональное планирование работ по теме и эффективное использование ресурсов, осуществляет контроль за выполнением и результатами работ в целом.

Организационная структура предприятия включает в себя, с одной стороны, все характерные элементы линейно-функциональной структуры научно-производственных предприятий: научные и производственные подразделения, вспомогательное производство, обслуживающие производства и хозяйства, с другой стороны, разработки выполняются по отдельным темам, тематическим направлениям. Подобное сочетание линейно-функционального и тематического управления обуславливает наличие на предприятии матричной структуры управления, позволяющей преодолевать возможное расхождение интересов различных подразделений организации и осуществлять эффективную координацию их деятельности в процессе выполнения разработок.

Соотношение управленческих и профессиональных потребностей, устанавливаемых матричной организацией, строится на компромиссе, гарантирующем следование целям проекта и одновременно соблюдение интересов большей части персонала, сохранение и укрепление научно-технического потенциала предприятия в долгосрочной перспективе [2].

Узкоспециализированное производство научно-производственных предприятий ОПК, сложившаяся кооперация в области НИОКР предопределяет вхождение большинства научно-производственных предприятий в состав крупных интегрированных структур. Практика показывает, что отдельно взятому узкоспециализированному предприятию сложно финансировать и применять полномасштабные наукоемкие технологии, должным образом координировать свою работу с другими смежными предприятиями, сохранить и упрочить свои позиции, полагаясь лишь на собственные ресурсы. Поэтому весомым фактором, повышающим эффективность инновационной деятельности, являются интеграционные процессы с целью организации стратегического партнерства предприятий.

Положительный эффект от объединения предприятий в интегрированную группу выражается в росте капитализированной стоимости объединенных предприятий, увеличении доходов бизнеса в целом, уменьшении текущих издержек, экономии затрат, снижении производственных, финансовых и других видов предпринимательских рисков.

Успешное проведение НИОКР и внедрение полученных результатов в производство на научно-производственном предприятии ОПК осуществляется благодаря высокому удельному весу опытно-экспериментального, узкоспециализированного оборудования и высококвалифицированного персонала. Каждая разработка требует различной комбинации этих ресурсов, при этом из-за неопределенности НИОКР точное заблаговременное распределение ресурсов практически невозможно.

Однако для научно-производственных предприятий ОПК имеют значение не только более развитый инновационный потенциал, наличие квалифицированных кадров, высокая интенсивность затрат на НИОКР, но и определенная поддержка со стороны государства. Так как обороноспособность страны всегда являлась задачей государства, то наибольшую долю финансирования НИОКР на научно-производственных предприятиях ОПК составляют средства федерального бюджета. Частный капитал слабо заинтересован в инвестировании ОПК, так как циклы производства в нем длительные и требуются большие вложения в НИОКР. Госзаказ играет важную роль в развитии научно-производственных предприятий, обеспечивая устойчивость их функционирования, давая возможность повысить технический уровень, модернизировать оборудование, выходить на внутренний и внешний рынок с конкурентоспособной продукцией. Заказы на выполнение НИР и ОКР для государственных нужд размещаются в основном на конкурсной основе.

Так как выполнение НИОКР по госзаказу является первостепенным, научно-производственным предприятиям ОПК необходимо организовать жесткий контроль за эффективностью выполнения параметров технического задания, расходованием бюджетных средств и выполнением сроков проведения разработки, согласно заключенному договору.

Однако в настоящее время научно-производственные предприятия ОПК обеспечены госзаказом не полностью, поэтому часть разработок финансируется самостоятельно. В этой связи актуальной проблемой для большинства научно-производственных предприятий ОПК является оценка и отбор в портфель НИОКР разработок, осуществляемых по инициативе тематических подразделений предприятия. Ограниченность ресурсов не позволяет реализовать все инновационные предложения, поэтому требу-

ется разработка методов многокритериальной сравнительной оценки эффективности научно-технических разработок. Уникальность научно-технических разработок, необходимость учета специфики отрасли, в которой они осуществляются, не позволяют выработать универсальную методику оценки эффективности разработок.

В настоящее время в качестве нормативного документа, служащего для оценки эффективности научно-технических разработок, используются «Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов» [1]. Однако анализ указанных методических рекомендаций показал, что их применение для выбора наиболее привлекательных разработок является недостаточным, так как они основное внимание уделяют вопросам оценки экономической эффективности и не учитывают весьма существенные научно-технические аспекты. Таким образом, необходимо дальнейшее совершенствование механизмов оценки научно-технических разработок, реализуемых научно-производственными предприятиями ОПК.

При этом эффективность научно-технических разработок научно-производственных предприятий ОПК, на наш взгляд, целесообразно оценивать на трех стадиях:

1. Стадии рассмотрения инновационной заявки – для решения вопроса о целесообразности ее проведения и включения в портфель НИОКР. Здесь определяются показатели, отражающие желаемые будущие значения результатов разработки.
2. Стадии завершения этапов разработки – для оценки полученных результатов, выявления отклонений, решения вопроса о целесообразности дальнейшего ее проведения. Значения некоторых показателей могут быть представлены более точно, поскольку на рассматриваемой стадии используется более достоверная информация о достигнутых результатах.
3. Стадии внедрения – для оценки фактических результатов, определения масштабов внедрения разработки, возможности их коммерциализации. Стадия обеспечена более точной информацией за счет использования фактических данных о стадии НИОКР.

По завершении стадии НИОКР научно-производственные предприятия ОПК рассматривают возможность использования

полученных результатов по следующим направлениям: внедрить в собственное производство; продать; передать права использования сторонней организации в рамках инновационного трансферта путем заключения лицензионных соглашений.

Реализация результатов НИОКР научно-производственным предприятием ОПК в рамках самого предприятия позволяет избежать решения проблем сопровождения и контроля за использованием интеллектуальной собственности. Кроме того, как показала практика, когда производителем новой продукции является сам разработчик, процесс освоения и выпуска продукции происходит значительно быстрее, а возникающие на стадии освоения и в процессе самого производства конструкторско-технологические вопросы находят быстрое и эффективное решение. Это объясняется тем, что уже на стадии разработки были учтены технические, технологические и кадровые возможности предприятия.

На основе проведенного анализа проектной деятельности научно-производственных предприятий нами были выявлены основные ошибки управления научно-техническими разработками, характерные для большинства научно-производственных предприятий оборонно-промышленного комплекса:

- использование для различных типов разработок (базисных и улучшающих) одинаковых процедур оценки;
- отсутствие, как правило, регламента инициации и отбора инновационного предложения, нет четко обозначенных критериев, по которым оценивается приоритетность разработки;
- отсутствие процедуры пересмотра отложенных (из-за недостаточной информации, отсутствия необходимых ресурсов) или отвергнутых разработок (нет базы отложенных разработок), что приводит к значительным трудовым и материальным потерям из-за периодического дублирования работ;
- недостаточное диагностирование опционных возможностей разработок (возможность отложить время начала инвестирования, возможность отказаться от разработки после одного из этапов в случае неудачи, возможность продажи при нецелесообразности ее коммерциализации в рамках предприятия);
- отсутствие систематизированной базы данных по принятым разработкам (с информацией по текущему монито-

рингу и пост-аудиту) как элемента, в котором учитываются не только финансовые показатели, но и технические, рыночные и т. д.;

- недостаточно активное применение информационных технологий, позволяющих автоматизировать поддержку принимаемых решений.

Проведенные исследования позволили выделить основные особенности инновационного процесса научно-производственных предприятий оборонно-промышленного комплекса:

- организация процессов проведения научно-технических разработок основывается на принципах проектного и процессного управления;
- дифференциация направлений использования результатов научно-технических разработок: внедрение в собственное производство, продажа по договорам на НИОКР, передача права использования в рамках инновационного трансферта сторонней организации путем заключения лицензионного соглашения;
- необходимость определения оптимального баланса между исследованиями (НИР) и разработками (ОКР);
- необходимость управления портфелем НИОКР, состоящим из разработок, финансируемых заказчиком, и научно-производственным предприятием;
- согласование вопросов управления инновационным процессом с руководством интегрированной структуры, в которую входит научно-производственное предприятие;
- распределение между отдельными научно-техническими разработками ограниченных ресурсов (узкоспециализированного опытно-экспериментального оборудования, высококвалифицированных специалистов, финансовых средств);
- проведение оценки научно-технических разработок на разных стадиях рассмотрения (стадии рассмотрения инновационной заявки, стадии завершения этапов работ, стадии внедрения).

Особую сложность в управлении инновационным процессом научно-производственных предприятий ОПК представляет оценка наиболее приоритетных научно-технических разработок. Нами сформулированы направления совершенствования механизмов оценки научно-технических разработок научно-производственных предприятий ОПК. Они

могут быть представлены следующим образом:

- Разработка модели оценки научно-технических разработок на основе построения унифицированной системы показателей, позволяющей проводить оценку по всем стадиям реализации, так как применение «Методических рекомендаций по оценке эффективности инвестиционных проектов» для выбора наиболее эффективных научно-технических разработок является недостаточным.
- Разработка модели формирования оптимальной структуры портфеля НИОКР, включающего проекты стадии НИР и ОКР, финансируемые заказчиком и научно-производственным предприятием.
- Использование программного обеспечения для оценки эффективности разработок и их мониторинга. Процесс оценки эффективности научно-технических разработок и их мониторинг предполагает оперирование значительным объемом информации, что обуславливает необходимость применения современного программного обеспечения.
- Использование информационно-поисковых систем Роспатента и других служб позволит собрать информацию об инновационных достижениях в области проведения отечественных

и международных НИОКР и дать оценку научно-технического уровня собственных разработок. Кроме того, такая информация позволяет прогнозировать перспективные направления развития отрасли и осуществлять мероприятия по развитию этих направлений на предприятии.

- Формирование базы данных «накопления опыта» результатов хода выполнения этапов разработки и мероприятий по снижению риска. Несмотря на то, что каждая разработка уникальна, необходимо накапливать статистический материал о выполнении предыдущих разработок для использования в процессе получения оценок вновь реализуемых проектов. При наличии такой базы данных оценка разработок, характеризующихся высокой неопределенностью, со временем будет становиться все более точной. Иначе каждая проектная команда будет вынуждена начинать свою работу с нуля, полагаясь исключительно на воспоминания и интуицию каждого из членов проектной команды.

Предложенные направления совершенствования механизмов оценки научно-технических разработок научно-производственных предприятий ОПК не являются исчерпывающими и могут быть дополнены по мере совершенствования инновационных процессов НПП ОПК.

Литература

1. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов: утв. Минэкономики РФ, Мифином РФ, Госстроем РФ 21. 06. 1999 № ВК 447. – М.: Экономика, 2000. – 1с.
2. Павленко, Ю. Наука и научный потенциал как источник знаний: организация и управление НИОКР / Ю. Павленко // Проблемы теории и практики управления. – 2008. – №11. – С. 80–82.
3. О науке и государственной научно-технической политике: федеральный закон: [принят Гос. Думой 12. 07. 1996: одобрен Советом Федерации 07. 08.1996: в ред. федеральный закон от 23. 12. 2003 №186-ФЗ]. – М.: Ось-89, 2009. – 16 с.

Р. И. Яминов, аспирант Института экономики,
управления и права, г. Казань
e-mail: yaminov.ruslan@yandex.ru

ОСОБЕННОСТИ МИРОВОГО И ОТЕЧЕСТВЕННОГО КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ: ПРОБЛЕМА ФОРМИРОВАНИЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ КЛАСТЕРОВ

В современном экономическом пространстве за последнее десятилетие наблюдается осознание возрастающей важности кластеров. Развитие новых технологий и ужесточение конкурентной борьбы, которые требуют преобразований в управлении бизнесом и использовании всех необходимых ресурсов, формируют новые реалии современного стратегического управления инновациями. Конкурентная борьба ставит на сегодняшний день перед бизнес-сообществом задачу разработки эффективного механизма промышленной политики. Реализация такой успешной политики, основанной на инновационном развитии экономики, возможна при разработке методологии кластерных систем. В статье рассматриваются особенности формирования кластерных механизмов в мировой и отечественной практике.

Ключевые слова: кластер, кластерный подход, конкурентоспособность, институциональные изменения, корпорация, промышленная политика.

В современном экономическом пространстве одной из форм сетеобразования и механизмом реализации новой промышленной политики, эффективность которой подтверждается рядом примеров эффективной хозяйственной деятельности фирм ряда развитых капиталистических стран, является создание кластеров, в том числе и в сфере управления развитием корпораций. Кластерами в западной терминологии, принято называть группу производственных предприятий (цепочку потребителей и поставщиков), выпускающих какой-либо товар или группу товаров и локализованную на определенной территории [7. С.56].

Несмотря на то, что кластерный подход позиционируется для России как сравнительно новый инструмент управления развитием корпорации, в истории достаточно много примеров использования различных форм предпринимательских объединений на основе функциональной кластеризации. Например, вопрос организации торговой деятельности с точки зрения организации региональных кластеров был хорошо изложен еще в работе В. И. Ленина «Грозящая катастрофа и как с ней бороться». В этой работе В. И. Ленин говорил о необходимости учиться торговле, создавать синдикаты, как добровольные объединения трестов на началах кооперации, занимавшихся сбытом, снабжением, кредитованием, внешнеторговыми операциями. Результатом реализации поставленных Лениным задач стало

то, что к концу 1922 года 80% трестированной промышленности России было синдцировано, а к началу 1928 г. всего насчитывалось 23 синдиката, которые действовали почти во всех отраслях промышленности, сосредоточив в своих руках основную часть оптовой торговли как промышленными, так и розничными товарами. Правление синдикатов избиралось на собраниях представителей трестов, причем каждый трест мог передать по своему усмотрению большую или меньшую часть своего снабжения и сбыта в ведение синдиката.

Это период НЭПа, когда Россия находилась на переходном этапе от одного типа хозяйствования к другому. Опыт предпринимательских объединений времен НЭПа показывает, что для изживания кризиса и организации движения вперед должны быть созданы определенные организационные структуры, адекватные требованиям дня и являющиеся своеобразными «точками роста» экономики, а рынок оживает не столько с утверждением разных форм собственности, сколько с созданием соответствующей ему экономической среды обитания хозяйствующих субъектов.

Объективная реальность посттрансформационного периода развития российской экономики («демографическая яма», сокращение занятости в промышленности, снижение количества высококвалифицированной рабочей силы, износ основных средств предприятий и т. д.) требует новых форм

развития корпораций, что, безусловно, требует глубоких исследований в области конкурентоспособности и создания новой парадигмы экономического развития. При этом многочисленные теории стратегического развития корпораций в отечественной и зарубежной практике в основном можно разделить на две группы [5. С. 47]:

1) первая группа основывается на централизованном планировании размещения производственных мощностей и развития отраслей экономики. В частности, сюда относится теория полюсов роста французского экономиста Ф. Перру, в основе которой находится концентрация усилий в сфере развития ведущих отраслей экономики, создающих новые товары и услуги. Этому пути в отдельных отраслях следовали, в частности, во Франции (развитие атомной энергетики, радиоэлектроники двойного назначения) и США (развитие авиационной и космической промышленности и смежных с ними областей). В современной практике идеи полюса роста стали реализовываться в виде создания свободных экономических зон, технопарков, технополисов. Отметим также, что представители советской экономической школы на основе итогов индустриализации 30-х гг. XX века в 40–60-х гг. разработали и обосновали известную теорию о формировании и функционировании территориально-производственных комплексов (ТПК), которая сейчас используется и в России;

2) определяющим элементом второй группы теорий является использование оптимума Парето и экономического равновесия при внутреннем и внешнем сотрудничестве субъектов корпоративных отношений. В частности, при функционировании корпорации в определенном регионе нужно находить оптимальное решение исходя из интересов его населения. Важнейшим направлением исследования в современных условиях является рассмотрение промышленной агломерации в регионе как нового и особого субъекта предпринимательской деятельности, цель предпринимательства которого состоит не в максимизации прибыли, а в максимизации общественной выгоды населению региона. В проявлении предприимчивости региона как субъекта экономических отношений важная роль отводится крупным предприятиям, функционирующим в данной агломерации. Это несложно, так как часто предприятия в корпорации являются градообразующими и градообслуживающими, на них занята большая часть работающего населения, и

они имеют на своем балансе большую часть объектов социально-коммунальной сферы и инженерной инфраструктуры.

В то же время вышеназванная классификация не учитывает единства целей развития корпораций и участников корпоративных отношений. Поэтому дополнительно необходимо выделить третью, институциональную группу теорий региональной экономики. В частности, постиндустриальное развитие общества предопределяет создание новых форм взаимодействия корпораций и государственно-общественных структур, среди которых выделяется кластерная форма организации производства и общественных отношений [1. С. 236].

Вопрос кластеризации экономики региона в зоне функционирования корпорации в зарубежной практике определяется как создание индустриального комплекса, сформулированного на базе концентрации экономической силы и интересов промышленности, кредитно-финансовой сферы, государственных и общественных структур социально-экономической системы. Участниками кластера становятся производители промышленной продукции, научно-исследовательские организации, финансово-кредитные учреждения, администрации регионов, профессиональные и общественные организации, учебные заведения [5. С. 48]. Типичным примером является Силиконовая долина в США.

В российской экономике прототипами кластеров вполне могут рассматриваться территориально-производственные комплексы (ТПК), которые уже создавались в середине 60-х годов прошлого века. Единственное и основное их отличие состоит в том, что ТПК были созданы в условиях централизованного планирования, а кластеры в реальности должны действовать на основе применения в хозяйственной деятельности предприятий принципов экономической свободы.

В этом отношении крайне интересен опыт Японии, добившейся коренной модернизации своей промышленной структуры, не прибегая к огосударствлению промышленных отраслей и созданию государственных промышленных компаний. Ключевая особенность государственной стратегии промышленного развития Японии заключается в целенаправленном выборе подлежащих освоению и широкому внедрению конкретных технологий, считающихся наиболее важными с точки зрения решения долгосрочных социально-экономических и

экологических проблем страны, с применением разнообразных средств государственной поддержки, но при доминирующей роли частного предпринимательства.

Положительным итогом образования кластера является полная и ритмичная загрузка производственных мощностей в пределах каждого предприятия, и как следствие – увеличение объема производства, гибкость промышленного производства с большими возможностями диверсификации; прозрачность вклада каждого предприятия в стоимость конечного продукта. Все это привлекает инвесторов [5. С. 49].

Отметим также, что в мировой практике совместные программы корпоративного и регионального развития используются с конца 60-х годов, и уже более 30 лет применяется кластерный подход к организации бизнеса. Основой данного подхода является взаимодействие производителей региона при сохранении конкурентных отношений между ними. Например, в Италии промышленный район выступает как коллективный предприниматель [3. С. 259]. В отличие от традиционной роли малого бизнеса – «заполнять промежутки, образуемые крупными фирмами», – в условиях промышленного района фирмы обладают способностью к реструктуризации без управленческой иерархии.

Индустриальные округа успешно функционируют за счет особого социального климата. Как и в любом другом районе Италии, здесь возникают социальные противоречия, однако эти округа отличает высокая социальная мобильность – наемные работники превращаются в мелких хозяев. В рамках промышленного района четко прослеживается верность культуре данного малого сообщества. Эти округа демонстрируют синтез конкуренции и кооперации, вертикальных и горизонтальных структур, рынка и социальной организации.

Интересен опыт Центральной Италии, где «коммунистические» администрации активно содействовали развитию мелких фирм, создавали для них помещения, целую систему подсобных учреждений, служб, заботились о кадровом обеспечении. Правительство сумело остаться в стороне от лоббирования интересов отдельных компаний с помощью организации общественных институтов.

Социум объединяет кластеры и вносит свой вклад в создание общечеловеческих ценностей, служит основой кооперации участников кластерного сообщества. Придать

адаптивность взаимоотношениям основных субъектов в регионе можно с помощью сетевых принципов организации. Отправным пунктом здесь служат отношения, построенные на принципах доброй воли. Естественно, прежде чем члены определенной группы начнут воспринимать сеть как единое целое и укрепятся кооперация и единство мнений, будет неизбежен конфликт, а все контакты будут осуществляться с осторожностью [4. С. 211].

В итоге развитие кластеров способствует дальнейшей гуманизации пространства как предпосылке экономического роста в регионе, что улучшает состояние внешней инфраструктуры и уменьшает затраты ее использования для корпорации. И наоборот – конкурентоспособность регионов основана на эффективности действующих в них субъектов экономической деятельности. Именно поэтому кластерный подход, как альтернатива традиционной отраслевой, промышленной политике, представляет собой эффективный инструмент повышения конкурентоспособности территории. Международный опыт формирования и развития региональных кластеров в корпоративных отношениях демонстрирует эффективность такого подхода. К примеру, доля ВВП США, производимого в кластерах, составляет 61%. Только один автомобильный кластер PANAC в экономике Венгрии равен 14% [10. С. 54].

Кластерный подход напрямую связан с повышением конкурентоспособности территории не только потому, что он одновременно воздействует на производительность и занятость, но и потому, что снимает противоречия между ними. Уровень производительности труда в кластере растет за счет специализации и аутсорсинга непрофильных видов деятельности. А уровень занятости – за счет привлечения и формирования новых субъектов экономической деятельности в родственных и поддерживающих отраслях. Кроме того, в основе конкурентоспособности кластера лежит развитие малого и среднего бизнеса. К примеру, крупные компании (Time Warner, Random House, Sony Corp, Universal Music Group, Verizon Communications, Boyd Printing и др.) составляют около 2% от общего числа участников медиа и коммуникационного кластера штата Нью-Йорк.

На основании международного опыта и лучшей практики можно говорить о следующих факторах успеха кластерной политики (таблица 1):

Таблица 1

Факторы успеха кластерной политики [10. С. 55]

Успех	Описание
№ 1	Формализация государственной политики по отношению к кластерам, учитывающей специфику экономического субъекта (страна либо регион страны), особенности отрасли и участников кластера (программы развития кластеров)
№ 2	Формулирование долгосрочного видения кластеров (включение программ развития кластеров в стратегию страны/региона)
№ 3	Развитие коммуникации между основными участниками кластера: компаниями, государственными органами, научно-образовательным сообществом, финансовыми организациями, торговыми ассоциациями
№ 4	Поддержка со стороны государства кластерных инициатив (по крайней мере, на стадии формирования кластера)
№ 5	Активное использование государственного заказа как инструмента поддержки кластеров
№ 6	Развитие научно-образовательной базы, расширение доступа к государственным НИОКР, стимулирование кооперации образовательного и реального секторов
№ 7	Развитие инновационной инфраструктуры (инкубаторы, научные парки, особые экономические зоны)
№ 8	Проведение маркетинговой политики и презентация кластеров на внешних рынках
№ 9	Обеспечение доступа участников кластера к информации

Можно выделить целый ряд проблемных зон, связанных с использованием кластерного подхода в корпоративном управлении в России. В первую очередь, это отсутствие оценки рынка потенциального кластера. При использовании кластерного подхода акцент делается на существующей системе организации производства (что, безусловно, важно, но в современных условиях не является определяющим), а не на анализе рынков, на которых позиционированы предприятия той или иной корпорации. Кластерный подход позволяет очертить границы рынков, на которых присутствуют хозяйствующие субъекты, а также определить позицию корпорации на этих рынках с учетом возможностей развития в рамках конкретной территории. В итоге именно рынок – его масштаб, товарная, территориальная и корпоративная структура – задает требования к организации производства в корпорации на определенной территории.

Неточная оценка рынка или его границ приводит к ошибочным решениям и действиям. Наиболее типичными ошибками являются при расширении границы рынка корпорации (например, со «страна» до «весь мир») ограничение границ кластера границами конкретного административно-территориального образования (например, конкретного субъекта Федерации), что для ряда кластеров (например, лесного кластера на Северо-западе России, охватывающего более пяти субъектов Федерации, зерно-

масличного кластера Юга России, центром которого являются три региона) является неприемлемым. Необходимо отметить, что межрегиональный характер многих кластеров, связанный со спецификой корпоративных отношений, требует усиленной кооперации и синхронизации (кадровая политика, размещение производственных объектов, реализация инфраструктурных проектов и т.д.). Тем не менее, в России пока наблюдается крайне слабый уровень кооперации, как в самих корпорациях, так и между участниками корпоративных отношений.

Вторая проблема – игнорирование «коммуникативной» природы кластера. Одна из сильных сторон кластерного подхода заключается в том, что он позволяет вычленять рациональную новую корпоративную структуру (основных игроков) того или иного сектора, а также сформировать потенциальную систему партнерств, которая необходима для развития кластера. При этом крайне важна установка, с одной стороны, на развитие конкуренции между компаниями-поставщиками, а с другой – на кооперацию между потребителями и поставщиками в рамках одной технологической цепочки. Основная же ошибка связана с тем, что есть стремление не к формированию новых корпоративных структур (в рамках кластера), а приспособление именно кластера под существующую корпоративную структуру без существенных ее изменений.

Таблица 2

Варианты схематизации потенциального кластера [11. С. 14]

Вид схемы	Описание	Предназначение
1. Этапно-структурная	Фиксирует развитие структуры кластера в динамике	Определяет новые элементы в структуре кластера, которые должны появиться для его развития
2. Производственно-технологическая	Фиксирует этапы базового производственно-технологического процесса в кластере, поддерживающие производства и основные инфраструктуры	Показывает взаимосвязи внутри кластера, позволяет вычлнить уже существующие проблемные места
3. Проблемная	Фиксирует разрывы между потенциально возможным устройством кластера и существующей ситуацией или внешние вызовы, которые могут повлиять на развитие потенциального кластера	Показывает взаимосвязь между кластером и внешней средой, позволяет вычлнить уже существующие проблемные места и предотвратить появление новых

Таблица 3

Инструменты, необходимые для формирования промышленного кластера [11. С. 15]

Инструмент	Описание
1. Организационно-коммуникативные	Предполагают образование субъекта развития кластера (организация деятельности ассоциации, которая бы отстаивала интересы сектора, проводила научно-технологические и маркетинговые исследования в интересах членов ассоциации) и развитие коммуникативной среды (например, проведение конференций поставщиков). При этом необходимо отметить, что органы исполнительной власти могут использовать лишь косвенные меры реализации этого инструмента: без активного участия бизнеса (и наличия лидеров, которые заинтересованы в существовании такого рода организаций) невозможно реализовать данный тип инструментария
2. Инвестиционные	Предполагают создание производственной, инженерной или любой другой инфраструктуры, необходимой для формирования кластера. Уровень влияния органов исполнительной власти на реализацию данного типа инструментов по сравнению с предыдущим гораздо выше. При этом действия органов исполнительной власти могут быть направлены как на реализацию отдельных инвестиционных проектов (например, формирование системы производственных парков под определенный тип специализации, как это было сделано в г. Санкт-Петербурге и Калужской области, где развиваются кластеры автосборки и производства автокомпонентов; или формирование технологического парка, который предназначен для разработки и внедрения новых технологий, как это сделано в Кемеровской области, где создан технопарк в сфере горной техники), так и на привлечение инвесторов для реализации определенного типа проектов
3. Организационно-правовые	Предполагают разработку нормативно-правовой базы и поддерживающих программ (кадровых, информационных, маркетинговых и т. д.)

В качестве еще одной проблемы следует упомянуть абсолютизацию той или иной схемы кластера. Необходимо отметить, что кластерный подход – это, прежде всего, инструмент аналитический. Поэтому, в зависимости от аналитической задачи, может применяться разная схематизация потенциального кластера. К наиболее часто применяемым схемам кластера относятся приведенные в таблице 2 варианты. Существует еще ряд схем, которые также принадлежат к арсеналу кластерного подхода и могут применяться в исследовании и проектировании кластеров. Кроме того, на практике (как зарубежной, так и отечественной) уже

определен набор инструментов, который минимально необходим для формирования промышленных кластеров. Он приведен в таблице 3.

Отметим, что абсолютизация той или иной схемы формирования кластера и использования инструментария приводит к снижению эффективности использования самого подхода, так как существенно ограничивает его возможности. Наконец, наиболее очевидная проблема – это отсутствие конкретных действий по развитию кластера, которые должны быть реализованы заинтересованными сторонами, в том числе и региональными органами исполнительной власти.

Таким образом, рассмотрев особенности мирового и отечественного корпоративного управления и проблемы формирования промышленных кластеров, можно прийти к следующим выводам. Кластерный подход способен самым принципиальным образом изменить содержание политики развития корпораций в современных условиях. Но в механизмах кластеризации и корпоративного управления имеется множество противоречий. Типичным примером является концентрация усилия на поддержке отдельных предприятий и отраслей, а не на развитии взаимосвязи между

участниками рынка, участниками корпоративных отношений, между частным и общественным секторами экономики.

При этом кластерный подход не является панацеей от всех бед, и эффективность его использования зависит от многих факторов. Наиболее значимым из них является готовность участников корпоративных отношений (как квалификационная, так и социальная) выстраивать между собой плодотворные взаимосвязи, что самое сложное, с партнерами, которые находятся за пределами регионов присутствия корпорации.

Литература

1. Агеев, Ш. Р. Развитие производительных сил и предпринимательства в условиях формирования рыночных отношений. / Ш. Р. Агеев. – М.: АО «Журнал «ЭКОС-информ», 1996. – 543 с.
2. Ансофф, Р., Эмери, Ф. О целеустремленных системах / Р. Ансофф, Ф. Эмери / пер. с англ. – М.: Высшее образование, 1974. – 287 с.
3. Бест, М. Новая Конкуренция. Институты промышленного развития. / М. Бест. – М.: ТЕИС, 2002. – 498 с.
4. Брызгалин, А. В., Головкин, А. Н. и др. Налогообложение хозяйственных операций и сделок в 2008 году (сборник научных трудов). / А. В. Брызгалин, А. Н. Головкин. – М.: Налоги и финансовое право, 2008. – 198 с.
5. Могилевский, С. Д. Органы управления хозяйственными обществами. / С. Д. Могилевский. – М.: Правовой аспект, 2001. – 298 с.
6. Главчева, С. И., Коваленко, Е. И. Объективная необходимость создания кластеров в общественном питании Западно-Сибирского региона. / С. И. Главчева, Е. И. Коваленко // Управление персоналом. – 2008. – № 4. – С. 23–28.
7. Инновационное развитие – основа ускоренного роста экономики Российской Федерации. // Общество и экономика. – 2006. – №4. – С. 3–40.
8. Мальцев, Э. В. Скоринговые системы в кредитовании физических лиц. / Э. В. Мальцев // Банковский ритейл. – 2006. – № 1. – С. 39–42.
9. Новоселова, О. Роль социальной и кадровой политики в развитии региона. / О. Новоселова // Кадровик. Кадровый менеджмент. – 2007. – № 8. – С. 88–90.
10. Расулев, А., Алимов, Р. Стимулирование инвестиционной активности в экономике. / А. Расулев, Р. Алимов // Общество и экономика. – 2007. – №5–6. – С. 13–35.
11. Смирнов, Е. Е. Новые возможности для привлечения инвестиций в регионы. / Е. Е. Смирнов // Инвестиционный банкинг. – 2006. – № 4. – С. 54–67.
12. Трунова, Н. Проблемные зоны использования кластерного подхода в России. / Н. Трунова // Бюджет. – 2009. – № 2. – С. 11–16.

В. М. Мясникова, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Национальная экономика и природные ресурсы» Самарского государственного экономического университета
e-mail: mwmsamara@mail.ru

Г. П. Горбачева, старший преподаватель кафедры «Финансы, статистика и экономический анализ» Оренбургского государственного института менеджмента
e-mail: gorgal69@mail.ru

ВЛИЯНИЕ ДЕМОГРАФИЧЕСКОГО КРИЗИСА НА СОСТОЯНИЕ РЫНКА ТРУДА ОРЕНБУРГСКОЙ ОБЛАСТИ

В статье анализируется демографическое состояние Оренбургской области в 2000–2009 гг. Рассмотрена динамика основных показателей развития демографических процессов, выявлены сущность, основные черты демографического кризиса и его последствия. Эмпирическим материалом послужили статистические данные Федеральной службы государственной статистики и Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Оренбургской области.

Ключевые слова: демографические процессы, параметры демографического развития, депопуляция, демографический кризис, демографический мультипликатор.

Демографические процессы являются отражением тех изменений в политической и экономической жизни, которые протекают в обществе. В 90-е гг. прошлого века на фоне экономического кризиса развернулся демографический кризис, который вызвал системное изменение всех без исключения показателей демографического состояния в негативную сторону. Тенденции смены вектора демографических процессов, а именно падение параметров демографического развития, приводят к экономическому спаду, который может способствовать снижению всех демографических показателей. В конечном итоге все это проявляется в депопуляции, в вымирании нации страны. Преодоление кризиса демографического развития возможно только на основе его исследования.

Цель данной статьи – выявление основных черт демографического кризиса, сущности и последствий на примере Оренбургской области.

Впервые официально прозвучала оценка демографического развития в мае 2006 г. в ежегодном Послании Федеральному собранию Президентом РФ В. В. Путиным, когда он оценивал состояние социально-экономического развития страны и самой острой проблемой в России назвал демографию: «...наиболее серьезными угрозами для страны являются демографический упадок...» [1].

Были сделаны попытки осмыслить сложившуюся ситуацию, выявить причины ухудшения демографического развития и определить пути решения наиболее актуальных вопросов. В настоящее время основное внимание всей мировой общественности сосредоточено на финансово-экономическом кризисе, демографические проблемы ушли на второй план. По мнению многих исследователей, кризис, затронувший экономики многих стран в мире, приведет к дальнейшему ухудшению динамики демографических процессов. Поэтому в условиях обострения экономической ситуации недопустимо ослабление внимания к демографическим процессам [3].

Под демографическим кризисом понимают абсолютное уменьшение численности населения. Низкая рождаемость, высокая смертность, миграционные процессы не только привели к депопуляции населения, но и трансформировали весь процесс возобновления поколений, изменилась и скорость естественной смены поколений и перехода одних структурных частей населения в другие. Также произошли негативные изменения в возрастно-половой структуре населения. Эти негативные изменения приводят к скачкообразным изменениям потребностей в услугах образовательной сферы, здравоохранения и других социально-экономических сфер. Составляющими демографического кризиса

нельзя не отметить демографическое постарение населения, а также и гендерную асимметрию. Ведь эти процессы приводят, во-первых, к увеличению расходов на содержание возрастающей массы нетрудоспособного поколения по возрасту людей; во-вторых, к деформации структуры трудовых ресурсов; в-третьих, оказывают влияние на формирование различных общественных отношений; в-четвертых, на развитие экономической системы. Еще одной чертой демографического кризиса является наличие демографического мультипликатора, который на сегодняшний день выступает как накопитель негативных демографических процессов и может повлечь за собой опасность для социально-экономического развития как региона, так и страны, так как, как известно, чтобы мультипликатор потерял свою силу, должен пройти большой период времени. Нельзя забывать о том, что лаг между изменениями экономических и демографических явлений будет играть большую роль.

Для того чтобы глубже понять и осознать характер и скорость протекания социально-демографических и экономических явлений, необходимо проанализировать ситуацию одного из субъектов Российской Федерации – Оренбургской области. Для принятия целенаправленных управленческих решений необходимо провести комплексную оценку демографического развития данного региона. Такую оценку можно осуществить с помощью рейтинговой оценки демографических процессов в статике и динамике. И на основе методов группировок и ранжирования оценим демографические процессы, происходящие в регионе, и определим его место среди других субъектов Российской Федерации.

Пространственное представление о численности населения Оренбургской области дает показатель плотности населения. Плотность населения по субъектам Российской Федерации имеет высокую вариацию – от максимального показателя 143,88 чел. на 1 км² в Московской области до 0,07 чел. на 1 км² в Чукотском автономном округе (исключая Москву и Санкт-Петербург). Оренбургская область по плотности населения занимает 44-е место [6]. Все субъекты РФ можно сгруппировать по следующим показателям: очень низкая плотность населения (до 10 чел. на 1 км²); низкая плотность населения (от 10,1 до 30,0 чел. на 1 км²); средняя плотность населения (от 30,1 до 50,0 чел. на 1 км²); высокая плотность насе-

ления (от 50,1 до 100,0 чел. на 1 км²); очень высокая плотность населения (от 100,1 и выше чел. на 1 км²).

В соответствии с приведенной оценочной шкалой, Оренбургская область относится к регионам с низкой плотностью населения, так как на 1 км² проживает 17,03 чел. [7].

Демографические позиции субъекта РФ могут быть оценены по различным критериям, но один из основных параметров – это динамика численности населения. По численности населения на 1 января 2009 г. Оренбургская область занимает 24-е место среди субъектов Российской Федерации и составляет 1,5 % общей численности населения РФ [5].

Для Оренбургской области, как и для России в целом, характерны депопуляционные процессы. С 1 января 2008 г. по 1 января 2009 г. численность населения Российской Федерации сократилась на 104 859 чел., а численность населения Оренбургской области – на 7 472 чел. [5]. Доля Оренбургской области в сокращении численности населения России составила 7,1%. Депопуляционные процессы в Оренбургской области начались с 1997 г., в Российской Федерации – с 1994 г. Также следует рассмотреть уровень урбанизации на данной территории. Все субъекты РФ по уровню урбанизации можно сгруппировать по следующим показателям: низкий уровень урбанизации (до 50%); умеренный уровень урбанизации (от 50,1% до 65%); средний уровень урбанизации (от 65,1% до 74%); высокий уровень урбанизации (от 74,1% до 80%); очень высокий уровень урбанизации (от 80,1% до 100%). Оренбургская область относится к регионам с умеренным уровнем урбанизации, так как на 1 января 2009 г. удельный вес городского населения составил 57,4% общей численности населения [2]. Как известно, урбанизация измеряет репродуктивное поведение и режим воспроизводства населения и представляет собой многомерный процесс, который затрагивает различные стороны жизни населения: социальную, экономическую, демографическую и др. И данный уровень урбанизации позволяет нам говорить о незначительной деформированности воспроизводственных процессов. Надо отметить, что из года в год наблюдается сокращение общей численности населения по субъектам Российской Федерации, а удельный вес численности городского населения увеличивается или остается неизменным практически по всем регионам страны. Так, по Российской Феде-

рации удельный вес городского населения на 1 января 2009 г. по сравнению с 2008 г. увеличился на 0,1 п.п. В Оренбургской области данный показатель на эту же дату был неизменным. Таким образом, депопуляционные процессы сопровождаются ростом уровня урбанизации населения.

Гендерный состав является следствием особенностей возрастной дифференциации смертности и миграционной подвижности населения. На гендерную структуру населения региона оказывают влияние три фактора: соотношение полов среди новорожденных, половые различия в смертности и половые различия в интенсивности миграции населения.

Рассмотрим влияние этих факторов на гендерный состав Оренбургской области. Во-первых, было проанализировано соотношение численности рожденных мальчиков и девочек за 1990–2008 гг. Динамика данного показателя показала, что в данном регионе за последние 19 лет соотношение мальчиков и девочек находилось в пределах 104–108 мальчиков на 100 девочек. Можно сказать, что гендерный состав родившихся детей в Оренбургской области соответствует демографической константе. На отклонение в величине вторичного соотношения полов оказывают действие некоторые факторы, одним из таких факторов является поведенческий фактор населения. Во-вторых, в структуре населения Оренбургской области наблюдается гендерная асимметрия, когда численность женского населения превышает численность мужского населения. С 1990–1999 гг. гендерная асимметрия была менее выраженной, чем в последующие годы. Начиная с 2002 г. гендерная асимметрия начинает усиливаться. На 1 января 2009 г. на 1000 мужчин приходилось 1146

женщин, на 1 января 1990 г. – 1121 женщина [5]. На 1 января 2009 г. удельный вес мужчин в общей численности населения Оренбургской области составил 46,6%, а женщин – 53,4%, в то время как на 1 января 1990 г. эти показатели были 47,2% и 52,8% соответственно. Для более глубокого анализа гендерного состава рассчитывается коэффициент гендерной асимметрии, который дает наглядное представление об изменениях в соотношении полов населения.

Так, если в 1990 г. он составлял 5,6 п.п., то в 2009 г. он повысился и стал равен 6,6 п.п.

Считается, что если данный показатель более чем 3 п.п., в данном регионе имеет место существенная диспропорция полов. Поскольку наблюдается усиление данного показателя в динамике – это вызывает особую тревогу. Гендерная асимметрия приводит к деформации процессов естественного движения и воспроизводства населения, а также приводит к гендерному неравенству на рынке труда, особое резкое падение численности мужского населения наблюдается в трудоспособном возрасте.

Помимо гендерного состава, на воспроизводство населения значительное влияние оказывает его возрастная характеристика. И для того чтобы оценить потенциальные возможности населения к росту, следует изучить его структуру по трем возрастным группам: лица младше трудоспособного возраста, трудоспособного возраста и старше трудоспособного возраста. Многие ученые пытались определить оптимальную для устойчивого воспроизводства населения возрастную структуру населения, так как соотношение между этими возрастными группами влияют на процессы воспроизводства. Так, советский ученый Б. Ц. Урланис считал, что доля детей в этой возрастной структуре должна составлять не менее 20%, пожилых – не более 15%, а взрослых – не менее 65%. В целом по России такое соотношение по данным исследования можно встретить лишь в некоторых субъектах Российской Федерации (15%). В этих регионах имеет место прогрессивный тип воспроизводства населения, и здесь можно судить об активизации воспроизводственных процессов. Рассмотрим динамику возрастных групп населения в Оренбургской области (рисунок 1).

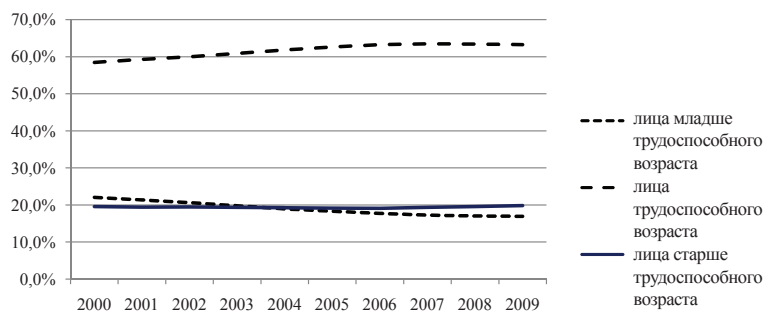


Рисунок 1. Динамика возрастных групп населения в общей численности населения

Как видно из рисунка 1, для Оренбургской области характерен регрессивный тип

воспроизводства населения, так как доля возрастной группы младше трудоспособного возраста в общей численности населения уменьшалась с 22% в 2000 г. до 16,9% в 2009 г. (по состоянию на 1 января) [5]. Для области весьма негативным моментом является существенное снижение в динамике численности лиц моложе трудоспособного возраста. То есть можно судить о том, что в ближайшее время не стоит ожидать активизации воспроизводственных процессов. Это еще раз дает нам основание говорить о наличии в регионе демографического кризиса.

Что касается лиц трудоспособного возраста в общей численности населения Оренбургской области, то можно увидеть рост удельного веса данной группы в период 2000 – 2009 гг. с 58,4% до 63,3%.

Если произвести распределение субъектов Российской Федерации в зависимости от доли населения трудоспособного возраста в общей численности на 1 января 2009 г. по следующим группам: низкий удельный вес (до 60%), средний удельный вес (от 60,1 до 65%), высокий удельный вес (от 65,1 и выше), то Оренбургская область будет отнесена ко второй группе регионов, так как данная группа лиц составляет на данный период времени 63,3%. Изменение численности населения в трудоспособном возрасте оказывает непосредственное влияние на состав трудовых ресурсов, а значит, и на социально-экономическое развитие региона.

Так, в Оренбургской области на 1 января 2009 г. мужчин (682437 чел.) в трудоспособном возрасте больше, чем женщин (653 498 чел.), что положительно сказывается на качестве трудовых ресурсов. Но с 2007 г. происходит интенсивное снижение численности мужчин в трудоспособном возрасте: в 2007 г. их численность сократилась на 141 чел., в 2008 г. – на 1023 чел., в 2009 г. – на 3321 чел., что является отрицательным явлением. Общая численность лиц трудоспособного возраста также имеет тенденцию к снижению с 2007 г. Так, на 1 января 2007 г. она составила 1348958 чел., что на 3070 чел. меньше, чем в 2006 г.; на 1 января 2008 г. составила 1 344 032 чел., что на 4926 чел. меньше, чем в 2007 г.; на 1 января 2009 г. составила 1 335 935 чел., что на 8097 чел. меньше, чем в 2008 г. [5]. Такая высокая скорость снижения этого показателя может причинить большой вред экономическому развитию региона. Снижение численности лиц трудоспособного возраста – это показатель демографического кризиса.

Сравнивая изменение численности младше трудоспособного возраста и трудоспособного возраста, можно судить о мультипликативном эффекте, о котором говорилось выше.

Численность лиц старше трудоспособного возраста в Оренбургской области колеблется по годам. Начиная с 2007 г. численность лиц этой возрастной группы ежегодно увеличивается в среднем примерно на 1,6%, или на 5267,5 чел. На начало 2009 г. численность лиц старше трудоспособного возраста составила в Оренбургской области 418185 чел., что на 11% (41379 чел.) больше, чем в 1990 г., и на 2,6% (10535 чел.), чем в 2006 г. [5]. Рост численности лиц старше пенсионного возраста является не только чертой демографического кризиса, но и сопровождается рядом социальных последствий, которые сказываются даже в период стабильного экономического развития, но особенно остро это будет осуществляться в период экономического кризиса. Таким образом, можно сделать вывод, что диспропорция в трудовых ресурсах, их структуре является не только специфической чертой демографического кризиса в регионе, но и затрагивает социально-экономические аспекты жизни.

Также нельзя не затронуть такой процесс, как замену уходящих поколений людьми трудоспособного возраста. Так, в 2009 г. вступило в состав трудовых ресурсов 28220 чел., а вышло 24256 чел. [5]. Разница в 3964 чел. показывает, что в Оренбургской области осуществляется замена уходящих поколений людьми трудоспособного возраста. Но такая ситуация, к сожалению, будет иметь место недолго. Начиная с 2004 г. численность лиц моложе трудоспособного возраста из года в год сокращается в среднем на 1335,2 чел. Численность лиц, выходящих из трудоспособного возраста, наоборот, растет в среднем на 747,4 чел. Так как есть уверенность считать, что развитие данных процессов является линейным, то можно применить метод прогнозирования – определение будущих размеров уровня этих явлений. Применение прогнозирования предполагает, что закономерность развития, действующая в прошлом, сохранится и в прогнозируемом будущем. Прогноз строится на основе перспективной экстраполяции [4]. Известно: чем короче срок экстраполяции, тем более надежные и точные результаты дает прогноз, так как за короткий период не успевают сильно измениться условия развития явления и характер его динамики. По статистическим данным [5, 2] рассчиты-

Таблица 1

Показатели прогноза на 2010 – 2015 гг. (тыс. чел.)

Прогнозируемый период		2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Экстраполируемый сценарий	Численность лиц моложе трудоспособного возраста	26884,8	25549,6	24214,3	22879,1	21543,9	20208,7
	Численность лиц, выходящих из трудоспособного возраста	25003,4	25750,9	26498,3	27245,8	27993,2	28740,7

вается экстраполяция для рассматриваемых явлений на 2010–2015 гг. Результаты экстраполируемых рядов представлены в таблице 1.

Как видно из таблицы 1, можно полагать, что с 2012 г. картина по исследуемым процессам кардинально меняется, то есть замена уходящих поколений людьми трудоспособного возраста осуществляться не будет. Для Оренбургской области весьма негативным моментом является существенное снижение в динамике численности лиц моложе трудоспособного возраста. Такое резкое сокращение лиц данной категории является еще одним признаком демографического кризиса и может причинить большой вред экономическому развитию региона.

Для того чтобы оценить трудовую структуру населения, рассчитывают коэффициенты демографической нагрузки, которые, собственно, позволяют судить о том, сколько детей и пенсионеров приходится на 1000 чел. трудоспособного возраста. Расчет таких показателей позволяет оценить эволюцию численности молодых и старых людей, приводящую к целому ряду экономических и социальных последствий. Это происходит за счет того, что увеличивается нагрузка на лиц трудоспособного возраста, на иждивении которых находятся также и лица, не занятые в производстве, но находящиеся в трудоспособном возрасте.

В Оренбургской области на начало 2009 г. коэффициент демографической нагрузки составил 581 чел. на 1000 чел. трудоспособного возраста. Анализ этого коэффициента за последние годы показывает, что общий коэффициент нагрузки с 2002–2006 гг. сокращался с 649 чел. до 575 чел. на 1000 чел. работающих соответственно. В последующие годы данный показатель начал повышаться (в 2009 г. – на 6 чел. по сравнению с 2006 г.). Конечно же, оценивать изменения общей нагрузки необходимо по двум составляющим – нагрузке детьми (0–15 лет) и нагрузке лицами старше трудоспособного возраста (от 55 лет у женщин и 60 лет у мужчин). За анализируемый пери-

од в области нагрузка лицами старше трудоспособного возраста постоянно возрастала, а нагрузка лицами младше трудоспособного возраста сокращалась. Данное изменение происходит за счет сокращения численности детей (0–15 лет), что, в свою очередь, приведет в будущем к сокращению численности работающего населения. Такие изменения значительно ослабят экономическую ситуацию в обществе, так как эти категории людей просто некому будет содержать, учитывая то, что расходы на содержание пожилых людей превышают расходы на содержание детей. Такую демографическую ситуацию тяжело перенести даже при стабилизационном экономическом развитии, а уж в период экономического кризиса все это является дополнительной нагрузкой на общество.

Для оценки демографической ситуации в регионе важно произвести анализ структуры населения по различным возрастным контингентам. Большой интерес представляет изменение ясельного, дошкольного и школьного контингента (таблица 2).

По показателям таблицы 2 видно, что численность детей ясельного возраста (0–2 года) в анализируемом периоде растет. На 1 января 2009 г. численность детей этой возрастной группы возросла на 21,6% по сравнению с 2000 г. Абсолютный прирост численности детей ясельного возраста с 2000 г. по 2009 г. составил 13329 чел. Положительным является также то, что наблюдается увеличение удельного веса детей ясельного возраста на 0,8 п.п. – с 2,8% в 2000 г. до 3,6% в 2009 г. Это приведет к росту дошкольного контингента, что обострит в ближайшие два-три года проблему нехватки детских дошкольных учреждений.

Численность детей дошкольного возраста в 2009 г. сократилась на 3,1%, или на 2844 чел., по сравнению с 2000 г. Как видно из таблицы 2, численность данной категории детей с 2000 г. имела тенденцию к уменьшению до 2003 г. В последующие 2004–2009 гг. данная ситуация стала постепенно меняться в положительную сторону, но не достигла уровня 2000 г. Конечно, рост

Таблица 2

**Характеристика населения Оренбургской
области по возрастным контингентам на 1 января 2009 г.**

Год	Возрастные контингенты								
	ясельный (0–2 года)			дошкольный (3–6 лет)			школьный (7–15 лет)		
	численность, чел.	уд. вес, %	% к 2000 г.	численность, чел.	уд. вес, %	% к 2000 г.	численность, чел.	уд. вес, %	% к 2000 г.
2000	61772	2,8	100,0	92852	4,2	100,0	332446	15,0	100,0
2001	62336	2,8	100,9	88800	4,0	95,6	318846	14,5	95,9
2002	61952	2,8	100,3	85278	3,9	91,8	304549	13,9	91,6
2003	64351	3,0	104,2	82142	3,8	88,5	283677	13,0	85,3
2004	66455	3,1	107,6	81681	3,8	88,0	261678	12,1	78,7
2005	68881	3,2	111,5	81880	3,8	88,2	242175	11,3	72,8
2006	68529	3,2	111,0	83262	3,9	89,7	226381	10,6	68,1
2007	68499	3,2	110,9	86478	4,2	93,1	211209	9,9	63,5
2008	70783	3,3	114,6	88862	4,2	95,7	200784	9,5	60,4
2009	75101	3,6	121,6	90008	4,3	96,9	192302	9,1	57,8

численности детей дошкольного возраста, который наблюдался в последние 6 лет, не скоро перекроет ту «демографическую яму», которая образовалась из-за падения рождаемости, но, тем не менее, рост весьма очевиден.

Что касается контингента школьного возраста, то данный вектор имеет противоположное направление развития. Четко прослеживается тенденция ежегодного сокращения этого контингента. Причем снижение численности данной возрастной группы идет довольно высокими темпами. Численность школьников уменьшается примерно на 4–5% ежегодно. На 1 января 2009 г. численность школьников уменьшилась на 140144 чел., или в 1,7 раза по сравнению с 2000 г. В 2009 г. численность школьного возраста составила 57,8% от численности детей в 2000 г. Соответственно сократился и удельный вес детей школьного возраста в общей численности населения Оренбургской области (с 15% в 2000 г. до 9,1% в 2009 г.) [5, 6]. Анализ численности детей школьного возраста показал, что такое значительное сокращение приведет в ближайшие годы к серьезным проблемам с наполняемостью высших учебных заведений, а также к возникновению проблем формирования трудовых ресурсов, способных производить и развивать матери-

альный и интеллектуальный потенциал региона. Таким образом, если ситуация и дальше будет развиваться по такому сценарию, то это приведет к разрушению системы подготовки кадров и к усилению внешней технологической зависимости области.

Для изучения демографических процессов также необходимо рассмотреть и проанализировать численность репродуктивного контингента и процессы воспроизводства. Возрастной интервал от 15–49 лет для женского населения определен как репродуктивный (фертильный). Рассмотрим динамику численности женщин фертильного возраста (таблица 3).

Как видно из таблицы 3, на протяжении пяти лет в Оренбургской области наблюдается снижение темпов роста численности женщин фертильного возраста. На 1 января 2009 г. численность женщин данного контингента составила 96,9% от соответствующей численности женщин на 1 января 2000 г. Также видно, что из всего женского населения области немного более половины женщин находятся в фертильном возрасте на протяжении всего анализируемого периода. Причем в последние годы эта доля интенсивно снижается. Таким образом, можно судить о том, что экстенсивный ресурс роста рождаемости уменьшается, и повышение

Таблица 3

**Динамика численности женщин фертильного возраста Оренбургской области
(на начало года)**

Показатели	Годы									
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Численность, чел.	594494	599057	602664	605328	606163	603412	599904	593891	586673	576184
Темп роста, % к 2000 г.	100,0	100,8	101,4	101,8	102,0	101,5	100,9	99,9	98,7	96,9
Уд. вес в общей численности женщин, %	50,9	51,4	51,9	52,4	52,7	52,7	52,6	52,4	51,9	51,1

рождаемости можно ожидать только за счет рождения вторых и третьих детей.

Абсолютная убыль численности женщин данного контингента за 2000–2009 гг. составила 18310 чел. Условно эта численность представляет собой потери рождений. Такое снижение численности женщин фертильного возраста при активной демографической политике, которую ведет государство, будет снижать уровень рождаемости.

Важными составляющими, отражающими процесс воспроизводства населения, являются характеристики смертности и рождаемости. С 1990 г. по 2004 г. изменение численности родившихся и умерших имеет форму волны гармонического колебания. С 2005 г. (22460 чел.) численность рожденных увеличивается ежегодно в среднем на 1421 чел. Пиковое наибольшее значение наблюдается в 2009 г. (28144 чел.) [5, 2]. Начавшееся повышение уровня рождаемости пока еще не изменило процесса депопуляции населения, так как уровень рождаемости в регионе пока еще оценивается как очень низкий. Численность умерших ежегодно с 2006 г. начинает плавно сокращаться в среднем на 789 чел. Динамика коэффициента естественного прироста населения в Оренбургской области свидетельствует о естественной убыли населения. С 2000–2004 гг. естественная убыль плавно сокращается, затем в 2005 г. этот процесс резко углубился, достигнув пиковой отметки (-5,0 промилле). Далее наблюдается улучшение

коэффициента естественного прироста населения, и в 2009 г. он достиг отметки -0,5 промилле. Это показывает, что на каждую 1000 чел. численность населения уменьшается примерно на 1 человека [2].

Также следствием изменений в возрастной структуре населения является процесс демографического старения. Старение происходит вследствие длительных демографических изменений, а именно в соотношении рождаемости и смертности, а также миграции. Расчет индекса демографической старости населения области показал, что доля пожилых и старых людей в составе населения за рассматриваемый период снижается до 2006 г. (2000 г. – 19,5; 2006 г. – 19, 0), а в последующие годы стала расти (2009 г. – 19,8) [5]. Таким образом, демографические процессы изменили возрастную структуру населения региона.

Проведенный анализ подтверждает, что в регионе господствует демографический кризис, и это обстоятельство вызывает определенную тревогу. Оренбургская область по всем рассматриваемым параметрам воспроизводства относится к неблагополучным регионам. В целом воспроизводственные процессы населения можно оценить как отрицательные, но с наметившимися положительными тенденциями. Для решения проблем, которые весьма сложны и многообразны, требуются принципиально новые социально-экономические подходы, которые могли бы изменить сложившуюся ситуацию.

Литература

1. Ежегодное Послание Президента РФ Федеральному собранию [Текст] // Рос. газ. – 2006. – № 4063. – С. 3–4.
 2. Областной статистический ежегодник. 2009 : Стат. Сб. / Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Оренбургской области. – Оренбург, 2009. – 529 с.
 3. Семенчук, О. В. Демографический кризис : особенности проявления в Самарской области. Пути выхода [Текст] : монография / О. В. Семенчук. – Самара : Изд-во Самар. гос. экон. ун-та, 2009. – 200 с.
 4. Теория статистики: учебник / Р. А. Шмойлова, В. Г. Минашкин, Н. А. Садовникова, Е. Б. Шувалова; под. ред. Р. А. Шмойловой. – 4-е изд., перераб. и доп. – М. : Финансы и статистика, 2006. – 656 с.
 5. Центральная база статистических данных. [Электронный ресурс] : Федеральная служба государственной статистики, 2009. Режим доступа : <http://www.gks.ru/dbscripts/Cbsd/DBInet.cgi>. Дата доступа 18. 12. 2009.
 6. http://manalemix.boom.ru/Plotnost_regionov/naselenia1.htm.
 7. Территория и население [Электронный ресурс]: Администрация г. Оренбурга, 2009. Режим доступа: <http://www.orenburg-gov.ru/magnoliaPublic/regportal/Info/OrbRegion/People.html>. Дата доступа 17. 03. 2010.
-

И. Б. Береговая, кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой «Производственный менеджмент» Оренбургского государственного института менеджмента
e-mail: beregib@mail.ru

Б. А. Береговой, старший преподаватель кафедры «Производственный менеджмент» Оренбургского государственного института менеджмента
e-mail: beregib@mail.ru

ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ТОВАРОВ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ИНТЕГРАЛЬНОГО ПОКАЗАТЕЛЯ

Статья посвящена применению интегрального показателя в оценке конкурентоспособности товаров. В ней рассмотрены достоинства и недостатки данного метода, предложены способы устранения последних.

Ключевые слова: конкурентоспособность, интегральный показатель, коэффициент «Цена–качество».

Процедура проведения оценки конкурентоспособности имеет, как правило, сложный характер и представляет собой последовательность определенных операций, совершаемых экспертами. Количество и порядок этих операций, а также их содержание, определяются целями оценки, особенностью оцениваемых изделий и стадии жизненного цикла, на котором проводится оценка конкурентоспособности.

Необходимость в проведении оценки конкурентоспособности возникает при комплексном изучении рынка, установлении перспектив продажи конкретных товаров отечественного и зарубежного производства, корректировке цен на закупаемые товары, оптимизации торгового ассортимента, формировании товаропроизводителями политики в области качества и конкурентоспособности.

В [3] И. М. Лифиц отмечает, что при оценке конкурентоспособности следует опираться на следующие исходные положения – принципы:

- осуществление оценки с позиции определенного субъекта рынка: изготовителя, продавца, потребителя;
- ориентация на определенный сегмент рынка;
- установление соответствия объекта оценки требованиям технического законодательства, нормативных и юридических документов;
- ориентация на определенный тип рынка (внешний, внутренний);
- упреждение двойного счета;
- формирование номенклатуры критериев конкурентоспособности с учетом

рекомендуемых требований и превышения обязательных требований;

- учет динамики жизненного цикла товара.

В оценке конкурентоспособности интегральные показатели используют достаточно часто. Интегральный показатель (J) представляет собой технико-экономический показатель, основанный на сопоставлении суммарного полезного эффекта от использования объекта ($ПЭ$) и суммарных затрат ($З$) за весь жизненный цикл продукции (начиная с создания, заканчивая утилизацией) [4]. Рассчитывается интегральный показатель по формуле (1):

$$J = \frac{ПЭ}{З}. \quad (1)$$

Суммарный полезный эффект за срок службы продукции выражается в натуральной или денежной форме. Суммарные затраты выражаются в денежной форме и представляют сумму денежных средств, затраченных на приобретение, транспортировку, установку, эксплуатацию, ремонт, техническое обслуживание. Эти расходы в совокупности составляют цену потребления – объем средств, необходимых потребителю в течение всего срока службы товара.

Следует отметить, что существует определенная сложность в количественном определении полезного эффекта и цены потребления. При определении полезного эффекта возникает несколько вопросов. Как определить его в натуральных величинах? Ка-

кую из технических характеристик сложно-технических товаров следует учесть при его определении? Как оценить полезный эффект у одежно-обувных, галантерейных товаров, где более важными являются эстетические, эргономические свойства и т. п.?

Другая проблема связана с установлением суммарных затрат. Основная трудность возникает с определением расходов, необходимых для нормальной эксплуатации и обслуживания товаров. Это особенно сложно в настоящее время, когда стоимость ресурсов в значительной степени колеблется, имеет тенденцию к росту в связи с инфляцией, которую достаточно сложно спрогнозировать.

В традиционном виде использование интегрального показателя возможно для изделий, полезный эффект которых выражается в натуральной или денежной форме.

В случае, когда речь идет об оценке конкурентоспособности, полезный эффект предлагаем рассматривать как комплексный показатель потребительских свойств (или качества), а затраты – как цену изделия. В маркетинге этот показатель известен как понятие «соотношение «цена–качество»» [2]. Коэффициент, характеризующий это понятие, равен отношению показателя качества товара, выраженного в условных единицах к его цене. Этот коэффициент показывает то количество качества, которое приобретается на единицу стоимости. Чем больше значение коэффициента, тем выше качество объекта при равных ценах. Следовательно, оцениваемый объект, имеющий больший коэффициент «цена–качество» при одинаковой стоимости на рынке, более конкурентоспособен. Если стоимость двух объектов существенно различается, то вывод о предпочтении одного товара по отношению к другому в конкурентной борьбе, основанный на данном расчете, неправилен. Это связано с тем, что потребители, относящиеся к разным сегментам, предъявляют разные требования к товарам. Для потребителей с низким уровнем дохода решающим критерием выбора товара будет его низкая цена. Для потребителя с высоким уровнем дохода низкая цена будет индикатором низкого качества товара, он будет придирчиво выбирать не только самый качественный товар, но и товар с высоким уровнем сервиса, которым он (товар) будет сопровождаться.

Поэтому чаще всего интегральный метод оценки конкурентоспособности применяется для объектов:

- с низким качеством и низкой ценой;
- со средним качеством и средней ценой;
- с высоким качеством и высокой ценой.

Недостатком данного метода является то, что использование его ограничено ценовыми сегментами объектов оценки, и установление конкурентоспособности объектов – только по отношению к «соседям» в данной ценовой группе.

Некоторые исследователи берут данный показатель за основу, определенным образом дополняют и разрабатывают собственную методику. Примером этому может служить метод А. И. Булеева [1]. Понятие «качество» товара и услуги А. И. Булеевым заменено нормируемым интегральным коэффициентом пользовательского качества (НИК).

Нормируемый интегральный коэффициент качества товаров и услуг включает в себя:

- интегральный коэффициент качества;
- интегральный коэффициент доверия.

Составляющие НИК и пример оценки конкурентоспособности товаров приведены в таблице 1.

Интервал значений каждого из коэффициентов выбирается исходя из его совокупного положительного или отрицательного воздействия на принятие решения потребителем о покупке товара. Например, минимальное значение для коэффициентов восприятия, доверия к стране и интенсивности рекламы равно минус 1, а для коэффициентов сервиса, новизны и привычности товара – равно 0. Естественно, разваливающаяся и неказистая упаковка или антиреклама, что в товаре обнаружены вредные для здоровья компоненты, приведут к потере части потребительского рынка. Аналогично, по совокупному воздействию определяются величины максимальных значений коэффициентов.

Авторы не согласны с А. И. Булеевым в отношении того, что отсутствие гарантий или новизны товара не ведет к изменению уже существующего положения на рынке и поэтому не может отрицательно сказаться на конкурентоспособности.

Нормируемый интегральный коэффициент пользовательского качества включает, по мнению А. И. Булеева, всю совокупность факторов, присущих товару и услуге, которые влияют на выбор потребителя, и нормируется в соответствии с интервалами коэффициентов.

Таблица 1

Расчет количественного коэффициента конкурентоспособности стиральных машин

№ п/п	Наименование коэффициента	Свойства товаров / услуг, характеризующие коэффициент	Интервал значений коэффициентов	Noirpoint-Ariston AWM108	Whirlpool AWO/D041
1	Коэффициент качества т/у	Технические, функциональные, эксплуатационные, потребительские и т. п. свойства	0 – 5,0	5	4,5
2	Коэффициент восприятия	Внешний вид, дизайн, упаковка, вес и т. д.	-1,0–2,0	2	2
3	Коэффициент сервиса	Сервис, гарантия, послепродажное обслуживание, доставка и т. д.	0–2,0	2	2
4	Коэффициент новизны	Принципиально новые технические решения, материалы и потребительские свойства	0–3,0	2,5	3
5	Интегральный коэффициент качества (ИКК)	Стр. 1–4	-1,0–12,0	11,5	11,5
6	Коэффициент доверия к стране	Страна-изготовитель	-1,0–3,0	3	3
7	Коэффициент доверия к фирме	Фирма-изготовитель (марка товара)	-1,0–3,0	2,5	3
8	Коэффициент привычности т/у	Привычность т/у в общественном мнении	0–1,0	1	1
9	Коэффициент интенсивности рекламы т/у	Активность рекламной кампании	-1,0–3,0	2	2
10	Интегральный коэффициент доверия к т/у (ИКД)	Стр. 6–9	-3,0–10,0	8,5	9
11					
12	Нормированный интегральный коэффициент полезности качества (НИК)	Стр. 5+стр. 10	-4,0–22,0	20	20,5
13	Цена в руб.			19 670	20 170
14	Нормируемая цена (НЦ)	min=2		2	2,05
15	Коэффициент «Цена–качество»	Стр. 5/стр. 14		5,75	5,61
16	Рейтинг конкурентоспособности по $K_{цк}$			1	2
17	Коэффициент Буля, K_B	НИК/НЦ ² (стр. 12/стр. 14 ²)		10,00	10,00
18	Рейтинг конкурентоспособности по K_B			1	1

Цена товара и услуги тоже нормируется. Все цены на товары и услуги делятся на минимальную цену и удваиваются. Минимальная цена будет равна 2,0, а остальные цены будут прямо пропорциональны минимальной.

Результаты оценки конкурентоспособности показывают, что, в соответствии с коэффициентом Буля, сравниваемые стиральные машины обладают одинаковой конкурентоспособностью. По мнению А. И. Булеева, полученный результат должен адекватно отражать реальность рынка товаров. Однако, на наш взгляд, это не вполне соответствует действительности.

Основными преимуществами использования коэффициента Буля в качестве количественного коэффициента конкурентоспособности товаров и услуг являются следующие:

- универсальность;
- любая степень приближения к реальности;
- воспроизводимость результатов;
- возможность быстрых прикидок [1].

На наш взгляд, данный метод не лишен недостатков. К ним можно отнести следующее. Первое – объединение всех качественных параметров в одну сравниваемую позицию (стр. 1) в значительной степени нивелирует достоинства и недостатки товаров как предметов, выполняющих соответствующую их назначению функцию. Второе – в случае, если сравниваются товары-аналоги, относящиеся к разным ценовым категориям, предложен недостаточный диапазон интервалов коэффициентов. Например, при сравнении качества телевизоров фирм Sony и Aiva, косметических товаров марок «Max Factor» и «Christian Dior», автомобилей марок «Лада» и «Volvo», которые имеют значительную разницу и по уровню

качества, и по цене, нельзя ограничиться 0 и 5, качество изделий колеблется в значительно больших пределах.

Для того чтобы устранить данные недостатки, рекомендуем выделять больше качественных характеристик и использовать оригинальный метод расчета показателя качества, суть которого заключается в следующем. Рассчитываются коэффициенты весомости показателей конкурентоспособности, по результатам расчетов определяются интервалы, в которых может колебаться оценка показателя (табл. 2). Следует отметить, что итоговые результаты могут колебаться в диапазоне от 0 до 100. Нормируемая цена определяется так же, как это предложено в методе А. И. Булеева.

Может возникнуть трудность в определении оценок объектов с использованием различных шкал (24-, 14-, 17-балльных и т. д.). Эту проблему можно решить следующим образом. В начале показатели конкурентоспособности оцениваются по знакомой эксперту шкале (5-, 10-балльной). Например, стиральная машина «Whirlpool» за показатель «Экономичность» получает четыре с половиной балла. Для того чтобы перевести эту оценку в 24-балльную, строят пропорцию:

$$\begin{array}{ccc} 24 & - & 5 \\ x & - & 4,5 \end{array}$$

Следовательно, оценка стиральной машины по этому показателю равна:

$$x = \frac{24 \cdot 4,5}{5} = 21,6.$$

Подобным образом рассчитывают оценки и по другим показателям. Результаты расчетов сводятся в таблице 2.

Таблица 2

Оценка конкурентоспособности встраиваемых стиральных машин

Показатели конкурентоспособности	Коэффициент весомости	Интервал оценок	Оценка			
			Hotpoint-Ariston AWM108		Whirlpool AWO/D041	
			абсолютные	преобразованные	абсолютные	преобразованные
1. Класс стирки	0,24	0-24	A	24	A	24
2. Удобство пользования, балл	0,14	0-14	4,8	13,44	5	14
3. Сервисное обслуживание, балл	0,09	0-9	5	9	5	9
4. Класс отжима	0,19	0-19	B	17,1	C	15,2
5. Производительность, кг	0,12	0-12	7	12	6	10,8

Окончание таблицы 2

6. Экономичность, балл	0,17	0-17	5	17	4,5	15,3
6.1 Потребляемая энергия, кВт*ч/кг			0,14	0	0,17	0
6.2 Расход воды			39	0	44	0
7. Имидж фирмы, балл	0,05	0-5	4	4	5	5
Итого	1	0-100		96,54		93,3
Нормируемая цена				2		2,05
Коэффициент «Качество-Цена»				48,27		45,51
Рейтинг				1		2

Результаты расчетов выявили ту же тенденцию, которая была получена при расчете коэффициента «Цена–качество», т. е. наиболее конкурентоспособной стиральной машиной является Hotpoint-Ariston AWM108. Однако напомним, что расчет коэффициента Буля выявил одинаковую конкурентоспособность сравниваемых моделей.

Принимая во внимание, что при оценке конкурентоспособности предлагаемым методом учитывались не только качественные характеристики товаров и услуг, как это сделано при расчете ИКК, но и маркетинговые. Метод его можно назвать более адаптированным к оценке конкуренто-

способности товаров, особенно технически сложных.

Расчеты в значительной степени упрощаются при использовании таблиц Microsoft Excel, как это показано на рисунке 1.

Таким образом, предлагаемая методика обладает следующими положительными чертами:

- универсальностью, возможностью оценивать конкурентоспособность самых различных объектов;
- оперативностью, т. е. способностью быстро получить готовый результат;
- возможностью одновременно оценивать конкурентоспособность товаров, относящихся к разным ценовым категориям.

Показатели конкурентоспособности	Коэффициент весовости	Интервал оценок	Оценка					
			Hotpoint-Ariston AWM108			Whirlpool AWO/D041		
			абсолютная	балльная	преобразованная	абсолютная	балльная	преобразованная
1. Класс стирки	0,24	24	Класс А	5	24	Класс А	5	24
2. Удобство пользования, балл	0,14	14	5	4,8	13,44	5	5	14
3. Сервисное обслуживание, балл	0,09	9		5	9		5	9
4. Класс отжима	0,19	19	В	4,5	17,1	С	4	15,2
5. Производительность, кг	0,12	12	7	5	12	6	4,5	10,8
6. Экономичность, балл	0,17	17	5	5	17	4,5	4,5	15,3
6.1 Потребляемая энергия, кВт*ч/кг		0	0,14	5	0	0,17	4,5	0
6.2 Расход воды		0	39	5	0	44	4	0
7. Имидж фирмы, балл	0,05	5	5	4	4	5	5	5
Итого					96,54			93,3
Нормируемая цена					2		2,05	2,05
Коэффициент «Качество-Цена»					48,27			45,51
Рейтинг					1			2

Рисунок 1. Расчет показателей конкурентоспособности с использованием Microsoft Excel

Использование интегральных показателей при оценке конкурентоспособности позволяет получить количественную оценку данной экономической категории, что способствует более точной идентификации рыночной привлекательности объектов.

Литература

1. Булеев, А. И. Количественный коэффициент конкурентоспособности товаров и услуг / А. И. Булеев. // Маркетинг и маркетинговые исследования в России. – 1997. – №5. – С. 24–27.
 2. Голубятникова, А. Т. Исследование непродуктивных товаров / А. Т. Голубятникова. – М.: Экономика, 1982. – 384 с.
 3. Лифиц, И. М. Конкурентоспособность товаров и услуг: учеб. пособие / И. М. Лифиц. – М.: Высшее образование, 2007. – 390 с.
 4. Теплов, В. И. Коммерческое товароведение / В. И. Теплов. – М.: Издательский дом «Дашков и К», 2000. – 620 с.
-

О. А. Козлова, кандидат экономических наук, доцент Омского государственного университета им. Ф. М. Достоевского
e-mail: sibomsk@mail.ru

СОВРЕМЕННЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ АГРОПРОДОВОЛЬСТВЕННОГО РЫНКА: ЭКОЛОГИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

В статье показаны предпосылки трансформации агропродовольственных компаний в сторону производства экологических продуктов, делается обзор развития мирового рынка органической продукции и рассматриваются проблемы его формирования в российских условиях.

Ключевые слова: аграрный рынок, экологические продукты, экологическая политика, экологическая сертификация.

Агропродовольственный сектор, как отрасль экономики, во все времена находился в центре экономической системы и обеспечивал деятельность других отраслей. Он оказывает иногда решающее воздействие на экологию и социальную жизнь общества.

Л. С. Ревенко отмечает, что конец XX века явился периодом возникновения в агропродовольственном секторе новых черт и особенностей, позволяющих говорить о модификации его классической модели в теоретическом и практическом аспектах. Общей причиной появления этих черт можно назвать последнюю волну научно-технического прогресса. Воздействие этого фактора видоизменяет в настоящее время сущность, структуру, характеристики мирового рынка сельскохозяйственных товаров в целом и его отдельных отраслей.

Результатом такого воздействия явилось расслоение сельскохозяйственного производства на три типа технологических систем и, соответственно, дифференциация мирового рынка продовольствия на три типа товаров: традиционные, генетически модифицированные, экологически чистые (органические) [10].

Мировой опыт в области разработки систем стабильного обеспечения населения сельскохозяйственной продукцией в долгосрочной перспективе, охраны окружающей среды, новые инновационные возможности для развития агропродовольственных компаний, формирование концепций и норм регулирования рынков органических продуктов на международном и национальном уровнях, рост влияния объединений потребителей на формирование торговой политики государств и товарной политики

фирм приводят к необходимости развития рынка экологически чистых, качественных продуктов питания.

По определению международной федерации органического аграрного движения (IFOAM), органическое земледелие – это целостная производственная система, которая содействует улучшению состояния сельскохозяйственных экосистем, включая биоразнообразие, биологические циклы и биологическую активность почвы. В этой системе предпочтение отдается производственной деятельности, адаптированной к региональным условиям, а не использованию внешних интенсификаторов [13].

Под термином «экологически чистая продукция» в узком смысле понимается отсутствие в готовом продукте вредных, ненатуральных и других веществ, отрицательно влияющих на человеческий организм [2]. В широком смысле экологически чистая продукция – это продукция, которая произведена без применения минеральных удобрений, пестицидов, антибиотиков, искусственных стимуляторов роста, прошедшая сертификацию в соответствии с директивами и стандартами экологического производства (например, базисными стандартами IFOAM), а также включает в себя безопасность изъятия/использования сырьевых ресурсов для человека и окружающей среды, минимум негативного воздействия на окружающую среду на всех этапах производства продукции.

Такой подход к определению экологического производства предполагает формирование замкнутой системы, которая способствует созданию такого продукта, который бы не нарушал баланс с природой на всех его фазах, начиная от производства и заканчивая конечной утилизацией отходов. В дан-

ном случае требуется оценка всех возможных воздействий товара на окружающую среду со стороны материально-технического снабжения, производства, переработки, упаковки, дистрибьюции, использования и утилизации [1]. Дополнительно это позволяет гарантировать экологичность производства при соблюдении всей производственной цепочки в рамках одного предприятия.

Несмотря на всю сложность производства в рамках данного подхода, рынок экологических (органических) продуктов является одним из быстроразвивающихся секторов на рынке агропродовольственных товаров во всем мире.

Азия, Латинская Америка и Австралия/Океания – наиболее важные производители и экспортеры органических продуктов.

Рынок органической продукции в последние десять лет является одним из наиболее динамично растущих рынков. Глобальный спрос на органические продукты продолжал расти с увеличением на 5 млн. долларов за год. И, по данным на начало 2008 г., международные продажи органических продуктов достигли 46,1 млрд. долларов, что втрое превышает показатели 1999 г. Потребительский спрос на органические продукты сконцентрирован в Северной Америке и Европе, на которые приходится 97% всех

Таблица 1

Основные показатели мирового производства органической продукции

	Страны с наибольшим количеством производителей органической продукции по данным 2007 г.		Площади, занятые под производство органической продукции в процентах от общей сельскохозяйственной площади по данным 2007 г.		Увеличение площадей, занятых под производство органической продукции за 2006–2007 г., га	
1	Уганда	206803	Лихтенштейн	29,7	Индия	598052
2	Индия	195741	Австрия	13,4	Аргентина	419583
3	Эфиопия	165560	Швейцария	11,0	Мексика	85769
4	Мексика	128819	Латвия	9,8	Испания	61932
5	Танзания	90222	Италия	9,1	Польша	57869
6	Италия	43159	Греческая Республика	8,9	Великобритания	55629
7	Перу	336093	Эстония	8,8	Уганда	49436
8	Греция	23769	Швеция	8,0	Германия	39797
9	Замбия	20000	Савойя	7,8	Танзания	38448
10	Австрия	19997	Восточный Тимор	7,0	Доминиканская Республика	37877

Источник: FIBL и IFOAM, *Organic agriculture worldwide, 2009*.

Согласно данным FIBL на начало 2008 года, более чем 32,2 млн. гектаров сельскохозяйственных угодий во всем мире обрабатывается для производства органической продукции (в 2001 году было 17 млн. га, в 2005 – 26 млн. га.). В целом Австралия / Океания владеет 43 % всех мировых органических земель (в основном это пастбищные земли), затем следуют Европа (24%) и Латинская Америка (20%) [12,13].

Сейчас производством данной продукции только в десяти крупнейших странах занимаются, по крайней мере, 1227,2 тыс. фермерских хозяйств (таблица 1), в то время как в 2001 году этот показатель для стран всего мира был 246,9 тыс.

мировых продаж (таблица 2) [12]. Страны с наибольшими рынками – Соединенные Штаты Америки, сопровождаемые Германией и Великобританией. Данные страны имеют стабильный спрос на органическое зерно и молочные продукты и постоянно растущий спрос на такие продукты, как рыба, замороженные овощи, орехи, вино, соки и полуфабрикаты.

Основной рынок сбыта органической продукции на данный момент экономически обоснованно, согласно закону Энгеля, сосредоточен в развитых странах. Данное утверждение можно объяснить следующим. Анализируя эластичность спроса на отдельные товары, можно понять, какие секторы

Таблица 2
Глобальный рынок органической
продукции по данным 2007 г.

	Десять стран с наибольшими продажами органической продукции	Товарный оборот, млн. евро
1	США	13 325
2	Германия	5300
3	Великобритания	2557
4	Франция	1900
5	Италия	1870
6	Канада	1126
7	Швейцария	789
8	Австрия	739
9	Дания	580
10	Нидерланды	496

Источник: FIBL Survey, 2009.

экономики будут расти, а какие сужаться по мере развития экономики и роста доходов населения. Очевидно, что отрасли, которые связаны с производством продуктов питания с отрицательной эластичностью спроса по доходам, попадают во вторую категорию. В развитых странах население тратит на продовольствие незначительную долю своих доходов, что и содействует уменьшению ценовой эластичности спроса на сельскохозяйственную и продовольственную продукцию. Но с ростом благосостояния населения возникают и качественно новые требования к продуктам питания. Такие продукты обычно требуют больших затрат труда, чем стандартные, и использования новых технологий, поэтому их цены существенно превышают средние розничные цены на аналогичные товары. В результате спрос на данные продукты если и не вызывает рост аграрного сектора, то в определенной степени сдерживает его дальнейшее сокращение [6]. Именно поэтому наиболее высокие темпы роста органического производства продуктов питания первоначально наблюдаются в развитых странах. Тем не менее в дальнейшем эта тенденция переходит и на рынки развивающихся стран.

Появление экологического рынка на Западе не могло не затронуть экономики развивающихся стран и, как следствие, привело к увеличению интереса к окружающей среде. Не всегда страны, входящие в десятку крупнейших по таким показателям, как

количество ферм и процент от общей доли сельскохозяйственных угодий, занятых под органическое производство, являются на данный момент высокоразвитыми странами, что и показывают наглядно данные, приведенные в таблице 1.

Некоторые развивающиеся страны, такие как Аргентина, Чили, Бразилия, Индия, Малайзия, Филиппины и Южная Африка, являются существенно развивающимися внутренним рынком (в некоторых странах продвижение данной продукции происходит за счет крупнейших Европейских розничных магазинов, таких как Ahold (Германия) и Carrefour (Франция), в дополнение к их экспортным продажам. Крупные продовольственные компании продолжают увеличивать ассортиментные линии органической продукции, создаются специальные рестораны.

Не вызывает сомнений то, что переход на новую модель развития происходит не сам по себе, а с помощью целенаправленной экологической политики. Средством ее реализации, обеспечивающим международную конкурентоспособность национального бизнеса и в конечном счете конкурентные преимущества страны в целом, становятся государственные инструменты.

Например, в 2006 году министерство сельского хозяйства Польши официально анонсировало трехгодичную программу популяризации органического земледелия и органической продукции с бюджетом 4 млн. долларов. Средства были потрачены на рекламу в СМИ, тренинги для фермеров, оплату услуг консультантов [4].

Можно выделить ряд мероприятий государственной политики в рамках экологической концепции развития агропродовольственного сектора:

- контроль над качеством и безопасностью продукции, регламентирование соответствующих параметров;
- создание национальной системы экологической сертификации, которая также отвечала бы международным стандартам;
- разработка закона об экологическом аграрном производстве;
- просвещение населения через СМИ о необходимости заботы об окружающей среде, формирование экосознания и экокультуры;
- законодательное регулирование маркетинговой (рекламной) деятельности в целях недопущения недобросовестной и недостоверной рекламы;

- поддержка и предоставление льгот при «этичных инвестициях» компаниями и т. д.

Отсутствие данных инструментов приводит к диссонансу интересов потребителей и производителей на рынке агропродовольственных товаров. Именно такая ситуация и происходит на российском рынке агропродовольственной продукции. Данный вид производства стал привлекательным с точки зрения инноваций для большинства продовольственных компаний. В то же время такая направленность в деятельности компаний не всегда является однородной.

Анализ товаров с экомаркировкой показал, что процесс использования такой маркировки в нашей стране хаотичен, не регламентирован законодательно, не понятен потребителям.

Так, компания «Эфко» использует маркировку «Органик-контроль» в майонезах под торговой маркой «Слобода». И только на сайте компании вы можете обнаружить, что это внутренняя система контроля, которая призвана гарантировать натуральность продукции.

Компания ОАО «Прогресс» при производстве детского питания под маркой «Фруто-няня» вышла на рынок с новой упаковкой, где использует маркировку «Био – двойной контроль качества», указывая только на то, что продукт прошел экспертизу в Федеральной службе по надзору и сфере защиты прав потребителей и благополучия человека.

Как видно из примеров, в настоящее время российскими компаниями чаще используется стратегия модификации взглядов на марку или «построение мифа». К сожалению, именно такая стратегия стала наиболее популярной среди российских компаний и позволяет предприятию занять лидирующее место в сознании потребителя без больших начальных затрат и в короткие сроки, позиционируя себя как производителя экопродукции.

Тем не менее нанесение тех или иных экологических знаков и контроль данной деятельности должно стать результатом экологической сертификации, которая направлена на решение следующих основных задач:

- содействие производству экологически безопасной продукции на всех стадиях ее жизненного цикла, повышение ее качества и конкурентоспособности;
- предотвращение ввоза в страну и вывоза с ее территории экологически опасной продукции, отходов, технологий и услуг;

- содействие интеграции экономики страны в мировой рынок и выполнение международных обязательств в области управления качеством окружающей среды;
- установление статуса экологического сертификата (и экологического знака соответствия) в качестве документа, гарантирующего соблюдение требований природоохранного законодательства [1].

Обязательное условие проведения сертификации – осуществление ее в рамках определенной системы, располагающей собственными правилами процедуры и управления. Система экологической сертификации предусматривает проведение обязательной и добровольной сертификации.

В России только в 2008 г. слово «органический» было впервые упомянуто в российской системе регулирования в Постановлении главного санитарного врача РФ Геннадия Онищенко от 21 апреля 2008 г. N 26 «Об утверждении СанПиН 2.3.2.2354-08», которое содержит Санитарно-эпидемиологические требования к органическим продуктам. В нем указывается, что при производстве таких продуктов не разрешается использование химикатов, генетически модифицированных компонентов, синтетических удобрений, антибиотиков и пр.; транспортировка, переработка и упаковка такой продукции также осуществляется согласно особым требованиям. Большинство критериев, указывающих на экологичность продукции, совпадает с европейским законом. Однако в документе отсутствует главное – прописанная процедура сертификации, ни слова не говорится о независимых органах контроля. Большинство экспертов уверены, что без этих ключевых элементов документ не позволяет использовать его как основу для развития национальной системы сертификации.

В сложившейся ситуации импортеры органической продукции в краткосрочной перспективе займут лидирующее положение на рынке. Это подтверждает и ситуация, сложившаяся в таких городах, как Москва и Санкт-Петербург, где появились первые магазины и рестораны с экологически ориентированной продукцией, но практически вся продукция является импортной.

Нужен единый российский стандарт «органику». Если Россия начнет массово производить собственные органические продукты, то их цена, по оценкам компаний, импортирующих органические продукты в Россию, на внутреннем рынке будет примерно на 20 процентов превышать

стоимость обычных. Сегодня зарубежные продукты с маркой BIO или organic на российском рынке стоят в среднем в 3–4 раза дороже обычных продуктов и являются малодоступными населению. Единственным выходом для российских производителей становится добровольная сертификация на первом этапе развития производства [8].

Добровольная система сертификации предусматривает сертификацию продукции только по инициативе юридических или физических лиц на договорных условиях. Добровольная сертификация не подменяет обязательную, и ее результаты не являются основанием для запрета продукции. Она, в первую очередь, предназначена для борьбы за клиента. Потребность в добровольной сертификации появляется, как правило, когда несоответствие стандартам или другим нормативам на объекты сертификации затрагивает экономические интересы крупных финансово-промышленных групп, отраслей промышленности и сферы услуг [2].

На сегодняшний день в России известны две наиболее крупные организации, предлагающие услуги по добровольной сертификации в области экологических продуктов питания: Санкт-Петербургский экологический союз (маркировка «Листок жизни») и Некоммерческое партнерство по развитию экологического и биодинамического сельского хозяйства «Агрософия» (маркировка «Чистые Рось»).

Тем не менее не все компании готовы сразу перейти на производство органической продукции в силу отсутствия достаточных финансовых средств и других необходимых ресурсов. И в этом плане совершенно оправданно, на наш взгляд, можно рассматривать как основу классификацию экологических продуктов, принятую в США, которая может также выступать определенным алгоритмом направленности агропродовольственных компаний на производство органической продукции:

- 100% органические (100% organic) – это продукты, произведенные полностью «органическим способом», т. е. исключительно природным образом, из экологически чистых ингредиентов;
- сертифицированные органические продукты (certified organic) – 95% ингредиентов конечного продукта произведено «органическим способом»;
- произведены из органического сырья (made with organic) – продукты, содержащие, как минимум, 70% экологически чистых ингредиентов;

- содержат органические компоненты (with organic components) – продукты, содержащие менее 70% экологически чистых ингредиентов. Эти ингредиенты обозначены на упаковке продукта. Ни один из вышеперечисленных видов ЭЧП не может содержать радиоактивные или синтетические ингредиенты, гормоны или антибиотики [5].

Но, кроме маркировок органической продукции, в последнее время на рынке продовольственных товаров появился новый тренд, который также напрямую связан с рынком органической продукции, – товары «справедливой торговли» (fair trade). Движение «справедливой торговли» отстаивает стандарты международного трудового, экологического и социального регулирования на продовольственные товары и ремесленные изделия. Производство товаров «справедливой торговли» происходит в развивающихся странах (наиболее бедные государства Азии, Африки и Латинской Америки), в числе которых тропические плоды, чай, кофе, шоколад и т. д. – все товары сертифицируются и маркируются.

Объем продаж продуктов «fair trade» в мире крайне мал и составляет менее 0,1% от объема всех продуктов питания. Однако его стремительное развитие демонстрирует озабоченность и ответственность населения перед вопросами социальной и экологической сферы [3].

Поэтому даже в условиях кризиса компании многих стран постарались вложить инвестиции в экологические и социальные проекты. По данным группы экспертов «Программы ООН по окружающей среде» (ЮНЕП), в целом в 2009 году доля инвестиций, вложенных в «зеленые» антикризисные меры странами «Большой двадцатки», в общем объеме антикризисных мер составила 15,6%. Рекордсменом является Южная Корея – более 80% средств она направила на повышение энергетической и экологической эффективности. Показатель экологической составляющей в России равен 0% [11].

Для нашей страны маркировка товаров с моральной оценкой – пока новое явление, равно как и требование потребителей к производителям внимательно относиться к экологическим и нравственным аспектам бизнеса. Даже среди наиболее прогрессивной группы населения, пользователей Интернета, только 9% отмечают чрезвычайную важность участия компаний-производителей в социальных программах. Лишь 15% ответили, что им важно знать, что продукт произве-

ден с соблюдением этических норм (Nielsen, апрель 2008). Экологическое сознание россиян выше: 37% респондентов утверждают, что для них очень важно, чтобы компании, у которых они приобретают товары, проводили и совершенствовали свою экологическую политику (по миру в целом – 51%) [9].

Перспективы экологической и этической маркировки в России зависят от того, насколько успешно заинтересованные компании сумеют найти контакт со своей аудиторией – частью населения, озабоченной проблемами экологии и социальной справедливости посредством маркетинговых инструментов.

Как показывает опыт, комплексная маркетинговая деятельность обычно является достаточно дорогостоящей, доступной, как правило, крупным предприятиям. Проблема расширения доступности и реализации комплексных маркетинговых мероприятий может быть решена (или в значительной степени смягчена ее острота) с помощью кооперации предприятий. Поэтому основной акцент предлагается сделать на развитие маркетинговых

кооперативов при производстве и реализации экологически ориентированной продукции.

Подводя итоги, можно сказать, что экологические характеристики продукции становятся сегодня одним из приоритетных потребительских качеств и элементов конкурентоспособности на рынке агропродовольственной продукции и, соответственно, все более возрастающим аргументом при ее продаже. Дополнительно органическое производство продуктов решает экологические, социальные проблемы и экономические проблемы современного сообщества, которые являются ключевыми в программе устойчивого развития.

Для успешного осуществления данного рода проектов необходимо создать такую среду, чтобы производство экологических продуктов было технически осуществимым и коммерчески привлекательным. Этот сектор должен быть защищен законодательными условиями и аккредитованными сертификационными агентствами, соответствующими международным стандартам.

Литература

1. Черников, В. А. Агроэкология. Методология, технология, экономика / В. А. Черников, И. Г. Грингоф, В. Т. Емцев; под ред. В. А. Черникова, А. И. Черкеса. – М.: Колос. С, 2004. – с. 148.
2. Анисимова, И. В., Гордышевский, С. М., Сорокин, Н. Д. Экологическая маркировка как инструмент современного маркетинга. Получение, применение и преимущества. / И. В. Анисимова, С. М. Гордышевский, Н. Д. Сорокин. – М: Агрософия, 2007. – С.19.
3. Вавилов, К. Н. Принципы справедливой торговли в глазах российского потребителя / К. Н. Вавилов // Азия и Африка сегодня. – 2007. – №5. – С. 17–23.
4. В Польше запускают программу популяризации органической продукции // Крестьянские ведомости. – 2006. – №6. – 8с.
5. Горшков, Д. В. Новые маркетинговые возможности. Рынок экологически чистых продуктов: зарубежный опыт и перспективы России / Д. В. Горшков // Практический маркетинг. – 2004. – № 8 (90). – С. 10–23.
6. Гришаева, Л. В. Сельскохозяйственные рынки: учеб. пособие. / Л. В. Гришаева. – Омск: Изд-во ОмГАУ, 2003. – 204 с.
7. Ерасова, Е. А. Российская практика технического регулирования: Проблемы и стратегические решения / Е. А. Ерасова // Вестник Санкт-Петербургского университета. – 2006. – №1. – 21с.
8. Копейкина, В. Органические продукты: биоэкзотика или будущее / В. Копейкина // Экология и право. – 2009. – №2. – 48с.
9. По данным исследования Nielsen, две трети мировых потребителей заинтересованы в покупке экологичных товаров [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.executive.ru>. Дата доступа 17. 03. 2010.
10. Ревенко, Л. С. Мировой рынок продовольствия в эпоху «генной» революции. / Л. С. Ревенко. – М.: Экономика, 2003. – 304 с.
11. Россия – в аутсайдерах антикризисного «зеленого» финансирования // Корпоративная имиджелогия. – 2009. – № 1. – С. 53.
12. Organic Agriculture Worldwide [Электронная версия]: The main results of the FIBL – IFOAM Survey, 2009. Режим доступа: <http://www.fibi.org>. Дата доступа 15. 12. 2009.
13. Willer H., Minou Y. The World of Organic Agriculture. Statistics and Emerging Trends. – Germany: IFOAM, 2006. – 10 p.

Н. В. Скузоватова, преподаватель кафедры «Производственный менеджмент» Оренбургского государственного института менеджмента
e-mail: ogim@mail.ru

МЕТОДЫ ОПТИМИЗАЦИИ СКЛАДСКИХ ПРОЦЕССОВ В ЭФФЕКТИВНОМ УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЕМ

В статье рассматриваются основные проблемы, возникающие в процессе управления складскими комплексами на предприятии и методы оптимизации складских процессов, позволяющих повысить качество работы склада и сохранить оптимальный уровень затрат на его оснащение и содержание.

Основной упор в работе направлен на внедрение в складские процессы единой системы управления, способной в несколько раз повысить производительность и эффективность складского комплекса.

Ключевые слова: эффективность, методы, оптимизация складских технологий, система управления, ИТ-проблемы, ИТ-решения, бизнес-процессы.

На многих предприятиях склад традиционно является источником существенных потерь. Качественные и временные показатели организации бизнес-процессов на складе в значительной степени влияют на общий успех предприятия. Рано или поздно любое предприятие, эксплуатирующее складские площади, сталкивается с необходимостью оптимизировать различные технологии на складе. Оптимизация складских технологий способствует повышению качества работы склада и сохранности оптимального уровня затрат на его оснащение и содержание.

По оценке независимых экспертов, доля затрат предприятия на логистику может превышать треть от общей стоимости готовой продукции. Оптимизация затрат на складирование и грузопереработки продукции на складах являются первичными операциями, на которые следует обращать внимание предпринимателям при поиске путей снижения потерь и уменьшения себестоимости готовой продукции. Зачастую номенклатура продукции, хранящаяся на крупных складах готовой продукции и особенно в распределительных центрах, настолько обширна, что необходима высокая точность и скорость выполнения складских операций как при размещении товаров на складских площадях, так и при формировании заказов. Трудности при организации складской логистики вызваны наличием различных требований в отношении сроков и условий хранения ассортиментных групп. Ко всему этому добавляются систематические ошибки в комплектовании заказов, неупорядоченное размещение партий готовой продукции, не говоря уже о возможных

хищениях товаров. Все это неминуемо приводит к потере и порче товара на складе, неправильно собранным заказам и пересортице готовой продукции. В свою очередь, это приводит к значительным материальным потерям и наносит существенный вред имиджу предприятия. Именно четкая организация логистики, когда клиенту доставляют товар в срок и в точном соответствии с размещенным заказом, зачастую перевешивает такие конкурентные преимущества, как цена и потребительские свойства продукта [1].

В нынешних условиях при стремительно развивающихся передовых технологиях логистика становится все более действенным инструментом.

В условиях роста оборота торговых компаний ошибки управления складскими процессами негативно сказываются на уровне удовлетворения спроса и влекут непропорциональный рост потребностей в складских площадях. Последствиями ошибок в управлении складскими процессами являются: дефицит площадей, неэффективное использование подъемнотранспортного оборудования, высокие затраты на хранение и обработку грузов, низкое качество обслуживания клиентов. Повысить эффективность работы склада, если он уже построен и работает, можно и без существенных инвестиций в оборудование и перестройку складского комплекса.

Проблемы на пути повышения эффективности складских комплексов можно разделить на четыре группы:

- организационные (распределение функций, полномочий, зон ответственности персонала и подразделений);

- технологические (последовательность и методология выполнения операций);
- информационные (информационные системы учета и обработки данных, средства коммуникации);
- технические (наличие, адекватность и степень изношенности технических ресурсов).

Выбирая область приложения усилий по оптимизации складских технологий, в первую очередь стоит обратить внимание на разработку решений в области совершенствования организации процессов и технологии выполнения работ. Возможность быстрой реализации и получения практического результата делает организационные решения «двигателем оптимизации».

Отсутствие необходимости значительных затрат на разработку и внедрение организационных решений – второй неоспоримый «плюс».

В качестве основного достижения дистрибьюторских компаний, прошедших этап организационных изменений и оптимизации складских технологических процессов, можно отметить существенное снижение стоимости обработки единицы груза – основного показателя эффективности для многих компаний.

Методика оптимизации складских технологий.

Прежде всего необходимо определить цель проводимой оптимизации складских технологий, например:

- повышение пропускной способности складского комплекса и эффективности использования складских ресурсов с учетом имеющихся ограничений и перспектив развития;
- повышение качества складского сервиса;
- повышение пропускной способности склада с одновременным повышением качества складского сервиса.

Поставленная цель определяет задачи, стоящие перед специалистами:

- выявление и ранжирование проблем, негативно влияющих на производительность, затраты, качество;
- разработка оптимальных алгоритмов товародвижения на складе;
- изменение технологических и управленческих процессов с целью снижения затрат и повышения качества работы складского комплекса;
- корректировка организационно-управленческой структуры;

- разработка ключевых показателей эффективности и системы мотивации персонала;
- постановка задач для реализации в информационной системе;
- внедрение новых технологий, обучение персонала.

Работа по оптимизации складских процессов, как правило, проводится в четыре этапа:

1. Логистическая экспертиза.
2. Перепроектирование технологий работы склада.
3. Совершенствование организационно-управленческих решений.
4. Внедрение.

Логистическая экспертиза. Цель первого этапа – выявление ключевых проблем, решение которых даст наиболее ощутимый результат при минимальных затратах ресурсов и времени.

Задачи этапа:

1. Анализ основных складских процессов позволяет выявить их «узкие места» и недостатки (в том числе в диспетчеризации, организации складского учета и оперативного контроля за выполнением операций на складе). Типовые проблемы, характерные для основных складских процессов, приведены в таблице 1.

2. Анализ процессов, смежных со складскими, позволяет обнаружить проблемы взаимодействия склада и смежных подразделений. Всем известно, что именно склад вынужден «расхлебывать» последствия многих ошибок, причины которых кроются в смежных сферах – закупки, сбыта, транспорта, информационного обеспечения. Типовые проблемы процессов, смежных со складскими, приведены в таблице 2.

В качестве наиболее серьезных и часто встречающихся проблем, выявляемых в ходе анализа процессов, стоит отметить:

- отсутствие оперативного планирования выполнения работ (отсутствие информации об объемах работ, невозможность оценки потребности в ресурсах);
- частичный учет выполненных работ (учитывается только приход и отгрузка);
- отсутствие своевременного учета внутренних передвижений товара на складе;
- отсутствие системы управления запасами (избыточные запасы, отсутствие учета неудовлетворенного спроса).

Выявленные на этапе анализа проблемы ранжируются, определяется наиболее выгодная последовательность их решения

Таблица 1

Перечень типовых проблем складских процессов

Наименование процесса	Проблемы
Приемка	Неравномерность поставок, отсутствие информации об ожидаемых приходах
	Трудности идентификации поступающих товаров (ошибки при идентификации, увеличение сроков приходавания)
	Отсутствие карантинной зоны для размещения проблемного товара, недостаточность количества мест временного хранения
Хранение	Нерациональность размещения товаров на складе. Решения по расстановке товара не регламентированы, отданы на усмотрение расстановщиков
	Внутренние передвижения не фиксируются в информационной системе управления складом, отсутствует механизм управления передвижениями
	Не проводится оптимизация размещения товаров на складе (уплотнение, консолидация)
Комплектация и отгрузка заказов	Перечисление позиций в листах подборки заказа не соответствует оптимальным маршрутам комплектовщика при сборке заказа. Допускается совместное хранение различных товаров, влекущее ошибки при подборе
Инвентаризация и учет товаров	Несвоевременное списание товара (отгруженного клиентам, взятого сотрудниками, брака и т. п.). Значительное время тратится на поиск необходимого товара (недобор по заказу)
	Отсутствие информации о местах хранения товаров, которые «знают эксперты - старшие кладовщики». Существенные затраты времени и трудности при проведении выборочных инвентаризаций
Контроль качества	Не учитываются качественные показатели работы (сроки приходавания, полнота и сроки комплектации заказов, учет потерь в процессе хранения). Не ведется учет и анализ (оценка) занятости персонала и техники

(получение максимального эффекта от проводимых изменений с минимальными затратами времени и денег). Ранжирование процессов производится с учетом:

- значимости проблем по степени их влияния на производительность, затраты, качество;
- значимости процессов в общем цикле деятельности компании.

В таблице 3 приведен пример ранжирования процессов по степени их проблематичности, а на рисунке 1 показано «весовое» соотношение проблематичности основных складских и смежных с ними процессов.

При последующем проектировании складских технологий и их внедрении особое внимание следует уделять наиболее запущенным процессам.

Этап 2. Перепроектирование технологий работы склада.

Цель второго этапа – разработка эффективных решений, направленных на сокращение операционных затрат и повышение качества работы.

Задачи этапа:

1. Расчет нормативов запасов по основным группам товаров с учетом статистики,

прогноза развития бизнеса и задаваемого уровня обеспечения спроса.

2. Оценка товарных и транспортных потоков по приходу-отгрузке.

3. Определение необходимого количества и конструкций мест хранения (стеллажное, напольное, элеваторы) на основании информации о планируемом грузопотоке и весогабаритных характеристиках обрабатываемых грузов.

4. Зонирование склада (определение размеров зон приемки, хранения, комплектации, отгрузки, количества и типов мест разгрузки-погрузки). Определение потребности в специализированных зонах – карантин, экспедиции и т. д. Разработка модели распределения потоков товара по зонам склада.

5. Разработка алгоритмов эффективного размещения товаров по местам хранения и маршрутам комплектации, передвижения товаров внутри склада (уплотнение товаров на местах хранения, пополнение зоны оперативного подбора и т. д.).

6. Разработка алгоритмов вспомогательных складских операций (обработка заказов до начала комплектации, устранение

Таблица 2

Перечень типовых проблем процессов, смежных со складскими

Наименование процесса	Проблемы
Закупки	Отсутствует планирование поставок и объемов закупок («экспертное» определение потребности в объемах и ассортименте, определение сроков поставок)
	Не ведется работа по анализу качества работы поставщиков (нет статистики недо-возов, возвратов, недовложений)
	Излишние запасы
Продажи	Менеджеры по продажам видят в информационной системе остаток товара, а не доступное для продажи количество. В информационной системе не отражается готовность заказа для отгрузки.
Доставка	Не ведется статистика по недовозам и проблемам, возникшим при доставке. Авралы при обработке заказов для филиалов и оптовиков (заказы срочные и большие). Не ведется учет возвратов и их причин (а также повторных доставок).
Информационное обеспечение	На различных участках деятельности (склад, закупки, продажи, учет сертификатов и т. д.) используются разные программные продукты – возникает необходимость ручного дублирования информации
	Отсутствуют коммуникационные каналы между подразделениями (невозможность обмена оперативной информацией и планами)

Таблица 3

Результат ранжирования проблемных процессов

Наименование процесса	Тип процесса	Итоговый рейтинг
Управление запасами и закупкой товаров	смежный	1,15
Размещение товара после приемки на склад	складской	1,05
Приемка товара на склад	складской	0,96
Сертификация	смежный	0,72
Комплектация и отгрузка заказов (филиалы)	складской	0,44
Продажа и доставка розничному клиенту	смежный	0,20
Комплектация и отгрузка заказов (розница)	складской	0,12
Выполнение заявок филиалов	смежный	0,11
Пополнение розничных складов	складской	0,09
Проведение текущей инвентаризации	складской	0,07
Продажа и доставка товара оптовым клиентам	смежный	0,04
Возврат поставщику	смежный	0,02
Возврат товара от розничных клиентов	смежный	0,02
Выполнение и учет заказов сотрудников для личных нужд	складской	0,01

ошибок, выявляемых в процессе контроля подобранных заказов, обработка возвратов и т. д.).

7. Проектирование технологических бизнес-процессов складского комплекса (разработка стандартных процедур, технологических карт, типовых отчетных документов).

Перепроектирование технологий работы склада позволяет за короткий срок:

- значительно снизить затраты по содержанию запасов;
- повысить эффективность использования складского пространства.

Этап 3. Совершенствование организационно-управленческих решений и информационной системы.

Цель третьего этапа – оптимальное распределение функций, полномочий и зон от-

ветственности персонала склада на основе процессного подхода.

Задачи этапа:

1. Проектирование административно-управленческих процессов складского комплекса с учетом повышения эффективности взаимодействия со смежными подразделениями (закупки, продажи, финансы, транспорт и т. д.), клиентами и поставщиками.

2. Разработка организационно-управленческой структуры склада с учетом разработанных технологических бизнес-процессов; распределение функций, полномочий и зон ответственности.

3. Разработка системы ключевых показателей:

- контроля эффективности работы склада;
- системы мотивации персонала.

4. Постановка задач для совершенствования информационного обеспечения складской деятельности (техническое задание на доработку информационной системы управления складом с учетом разработанных алгоритмов движения товаров на складе).

В качестве результата работ по совершенствованию организационно-управленческих решений стоит отметить:

- повышение производительности труда персонала;
- обеспечение прозрачности складских процессов и повышение управляемости;
- заметное уменьшение стоимости обработки единицы груза;
- наработку базы для дальнейшего системного совершенствования работы склада.

Среди множества методик описания процессов одна из наиболее простых и доступных – это проработка схемы информационных потоков, в ходе построения которой выявляют проблемы коммуникации и управления, дублирующие или ненужные операции.

При составлении схемы информационных потоков можно выявить несколько проблемных зон. Приведем только один пример. Водитель-экспедитор предоставляет товаросопроводительную документацию менеджеру отдела закупок для проверки соответствия заявке, а затем передает документы с разрешением отдела закупок оператору склада. В информационную систему склада не поступает информация об ожидаемой поставке, поэтому оператор склада вынужден готовить документ для приемки в тот момент, когда автомобиль уже готов к

разгрузке. Чтобы ускорить процедуру разгрузки и приемки, руководству склада разрешается осуществлять приемку по копии товаротранспортной накладной, а после отъезда транспортного средства со склада заполняется подготовленный оператором бланк, вносится дополнительная информация о сроках годности и весогабаритных характеристиках принятых товаров.

Одновременно с приемкой и оприходованием товаров в информационной системе склада менеджер по закупкам производит оприходование товаров в корпоративной информационной системе. Интеграция в режиме реального времени этих двух систем отсутствует. Синхронизация происходит раз в сутки и используется только для сверки данных об остатках.

В процессе приемки товаров на складе могут возникнуть такие организационные и технологические проблемы, как неравномерная нагрузка на склад, большие трудозатраты на разгрузку при приемке непаллетизированного груза, приемка по копиям товаросопроводительных документов, не приспособленным для фиксирования дополнительной информации. Для того же этапа характерны ИТ-проблемы, например, трудности при идентификации поступающих товаров, двойной ввод информации о приходе в информационную систему предприятия и в АСУ склада. Возможны и технические проблемы: дефицит подъемно-транспортной техники, отсутствие пандуса, недостаточная вместимость зоны для приемки и размещения поступающего товара.

Основными ИТ-проблемами размещения называют отсутствие учета в информационной системе передвижений товара по складу, фиксирования сроков годности, партий, серий и других характеристик, влияющих на последовательность отбора, а значит – и на размещение товаров на складе.

К числу основных ИТ-проблем можно также отнести отсутствие анализа качества работы поставщиков (нет статистики недо-возов, возвратов, недовложений).

В процессе продаж и доставки возникают организационные проблемы, к которым относятся авралы при обработке заказов для филиалов и оптовиков (заказы срочные и большие) и регистрация нескольких заказов для одного клиента (на один адрес доставки, на одну дату отгрузки) без объединения перед поступлением на склад. Встречаются и другие ИТ-проблемы процесса продаж и доставки: в информационной системе не отражается готовность заказа для отгрузки.

ки, отсутствует статистика по недовозам и проблемам, возникшим при доставке, не ведется учет возвратов и их причин, данные по остаткам могут не соответствовать реальной ситуации на складе, в результате менеджеры по продажам видят в отчетах информационной системы остаток товара, а не его количество, доступное для продажи.

Выявленные на этапе анализа проблемы ранжируются по степени их влияния на производительность, затраты, качество обслуживания клиентов, и определяется наиболее выгодная последовательность их решения. Это обеспечит максимальный эффект от проводимых изменений. Следующая проблема связана с разработкой объемно-планировочных решений.

В современном обществе, когда все и вся привязано к автоматизации и внедрению информационных технологий, естественно, и управление складом не может быть исключением из правил, которые диктует рынок. Одним из важнейших конкурентных преимуществ и целей оптимизации складской логистики является время – это едва ли не главнейший показатель деятельности предприятия, предполагающего использование складских помещений. Кто первым доставляет товар до потребителя, тот и назначает условия, остальным приходится играть уже по чужим правилам, и чаще всего эти правила – самые невыгодные для «отстающих» игроков.

Автоматизация всех процессов логистики склада оптимизирует не только время, но и затраты на содержание дополнительного персонала, и, тем не менее, автоматизация самих процессов складирования и хранения – это лишь вершина айсберга. Справившись с ней, не решить всей проблемы, ее можно лишь уменьшить [2].

Для того чтобы оптимизировать весь процесс, необходимо внедрить единую систему, способную автоматизировать все существующие логистические процессы управления складским комплексом, а также предоставить руководителю информацию о деятельности всего предприятия и средства для принятия управленческих решений.

Современные информационные технологии, поставленные на службу логистики, предлагают оптимальные решения для множества складских задач – от простейшего учета до новейших технологий автоматической идентификации на каждой стадии товародвижения.

Как показал опыт внедрения складских систем автоматизации, основные потребно-

сти предприятий, связанные со складским хозяйством, практически одинаковы для большинства участников рынка. В первую очередь, это оперативный сбор и всесторонний анализ информации о товаре, проходящем через склад предприятия, высокая скорость исполнения складских операций и точность идентификации товара, обеспечение контроля сотрудников склада и формирование обоснованной системы мотивации персонала. Эти проблемы можно назвать потребностями базового уровня, и часто их решение с помощью автоматизированных систем управления складским хозяйством уже является достаточным для заметного роста эффективности работы склада.

Существует более десятка автоматизирующих деятельность склада программ как зарубежных, так и российских разработчиков. Среди российских разработчиков программ известнейшей является программа «1С-Логистика: Управление складом» – совместное решение фирмы 1С и компании AXELOT.

Среди зарубежных программ могут быть узкоспециализированные решения для складских комплексов класса WMS (Warehouse Management System), но в последние годы руководители предприятий, связанных с необходимостью тем или иным образом задействовать складские помещения, прибегают к системам класса ERP (Enterprise Resource Planning) – единой интегрированной платформе, способной сделать бизнес-процессы прозрачными для руководителей предприятия для принятия важных управленческих решений. Сочетая в себе развитую функциональность, открытость для внешнего взаимодействия и гибкость, эти продукты позволяют создавать отраслевые решения, представляющее собой новую ступень развития систем управления предприятиями. Система, адаптированная к задачам отрасли, может не только решать стандартные бизнес-задачи, предусмотренные соответствующей функциональностью, но и учитывать особенности, характерные для бизнес-процессов предприятий данной отрасли.

ERP-систем, на базе которых разработаны отраслевые решения для складского комплекса, не так уж и много. Среди них ведущие позиции занимают системы Microsoft Dynamics. Разработанные на базе этих продуктов отраслевые решения дают предприятию возможность получить конкурентные преимущества за счет создания высокоэффективных процессов обработки

товарных запасов на уровне зон и ячеек, увеличения количества обрабатываемых заказов, повышения качества обслуживания клиентов, снижения затрат на отслеживание характеристик партий товаров. Такие отраслевые решения предназначены как для предприятий-производителей, так и для дистрибьюторских компаний, заинтересованных в создании высокоэффективного складского комплекса, который позволит осуществить обработку значительного количества заказов. При этом их важнейшей отличительной чертой является гибкий механизм формирования управленческой отчетности, управления закупками и продажами, а также функции управления финансами, механизм учета и анализа в различных разрезах.

В практике управления складскими комплексами могут использоваться отраслевые решения, разработанные на базе систем Microsoft Dynamics, реализующих специфические бизнес-процессы управления дистрибуцией и складским хозяйством компании:

- партионную приемку и размещение закупаемых товаров на различных складах компании. Такая возможность позволяет непосредственно в процессе приемки размещать обнаруженный бракованный товар на специальных складах без формирования каких-либо дополнительных документов;
- встроенный алгоритм поиска зоны и ячейки для размещения товаров. Данный алгоритм обеспечивает оптимальное заполнение складского пространства с учетом температурного режима хранения, скорости, оборачиваемости товара, размера размещаемых паллет;
- встроенный алгоритм поиска оптимальных ячеек для отгрузки товаров;
- сквозное отслеживание характеристик каждой партии товара, включая номера государственной таможенной декларации, сроки годности, сертификаты соответствия и ветеринарные справки;
- работу с весовыми товарами;
- оптимизацию размещения товара на складе и подготовку заказов к сборке, в том числе отслеживание сроков годности товаров, а также возможность отгрузки целыми партиями и т. д.

Большинство «ручных» операций автоматизируется, что помогает избежать ошибок, связанных с человеческим фактором. Например, при подборе весовых товаров

обеспечивается автоматическая корректировка их количества в рамках допустимого отклонения.

Важно отметить также роль экспертов-логистов как в решении специальных логистических задач, так и в разработке технического задания для модернизации складской информационной системы. При внедрении изменений технологического процесса эксперты-логисты за сравнительно короткий срок помогут существенно снизить риски переходного этапа, подготовить персонал и получить в итоге максимальный эффект.

Этап 4. Внедрение. Цель четвертого этапа – практическая реализация решений, направленных на оптимизацию складских технологий, получение максимального эффекта от изменений.

Задачи этапа:

1. Оперативное решение организационно-технологических проблем, возникающих по ходу внедрения.
2. Тестирование внедряемой информационной системы либо изменений в существующей (в случае необходимости).
3. Корректировка разработанных решений в случае выявления особенностей организации, не учтенных ранее (особенности внешнего окружения, внутренние ограничения и специфика).
4. Разработка функциональных инструкций (определение функций и ответственности персонала на основе принятых технологических и организационно-управленческих решений, подготовка базы для формирования должностных инструкций персонала).
5. Создание программ обучения и аттестации, обучение персонала новым технологиям (на основе разработанных решений – обучение, аттестация и определение пригодности персонала к выполнению работ).
6. Авторский надзор и консультирование в течение опытной эксплуатации.

Привлечение экспертов-логистов к управлению внедрением изменений технологического процесса на складе позволит:

- существенно снизить риски переходного этапа;
- подготовить персонал;
- получить максимальный эффект от изменений складских технологий за сравнительно короткий срок.

Важно отметить роль экспертов-логистов в управлении проектом оптимизации складских технологий, задачами которого

Таблица 4

Усредненные показатели снижения логистических издержек по итогам внедрения проектов повышения эффективности операционной деятельности

Показатели	Фармацевтика	Мебельная отрасль	Нефтедобыча	Металлоторговля
Повышение уровня удовлетворения спроса	до 90–95%	до 90–93%	до 95–97%	до 90–95%
Увеличение оборачиваемости запасов	на 30–50%	от 30–40%	на 25–30%	
Сокращение времени исполнения заказа	на 20–30%	до 50%	на 15–20%	на 20–50%
Снижение затрат на логистику	на 10–15%	от 10–20%	на 20–40%	на 20–50%
Снижение уровня складских запасов	на 20–30%	на 15–20%	на 30–40%	до 35–45 дней продаж

являются как решение специальных логистических задач, так и разработка технического задания для модернизации (создания) складской информационной системы.

Комплексный подход к решению задач снижения логистических издержек и совершенствования процессов обработки товаров на складе позволяет добиваться существенных позитивных результатов, среди которых можно выделить:

- увеличение пропускной способности складского комплекса;
- повышение эффективности использования складского пространства;
- снижение количества брака и потерь при хранении;
- повышение производительности труда персонала и техники;
- снижение затрат, связанных с хранением запасов;

- снижение стоимости обработки единицы груза;
- повышение качества предоставляемого клиентам сервиса.

В результате мы получаем заметное сокращение срока возврата инвестиций в развитие складского хозяйства (усредненные результаты снижения логистических издержек приведены в таблице 4).

Опыт показывает, что своевременное инвестирование в реализацию проектов по оптимизации складских технологий существенно повышает эффективность управления предприятием, имеющим складской комплекс, а также позволяет избежать серьезных ошибок. Именно поэтому важно предупреждать проблемы при управлении предприятием, развивая собственный персонал и используя лучший опыт других компаний.

Литература

1. Волгин, В. В. Склад: логистика, управление, анализ: учеб. пособие / В. В. Волгин. – М.: Альфа-Пресс, 2009. – 720 с.
2. Гаджинский, А. М. Логистика: Учебник для высших и средних специальных учебных заведений / А. М. Гаджинский. – М.: Информационно-внедренческий центр «Маркетинг», 2006. – 432 с.
3. Курганов, В. М. Транспорт и склад в цепи поставок товаров / В. М. Курганов. – М.: Книжный мир, 2009. – 512 с.
4. Николайчук, В. Е. Логистика: учеб. пособие. / В. Е. Николайчук. – СПб.: Питер, 2008. – 160 с.
5. Таран, С. А. Как организовать склад: практические рекомендации профессионала / С. А. Таран. – М.: Альфа-Пресс, 2008. – 240 с.

А. Ф. Тисенков, ассистент кафедры «Общий менеджмент» Оренбургского государственного института менеджмента
e-mail: tisenkov@mail.ru

ФОРМИРОВАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИ ЭФФЕКТИВНЫХ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ В МЯСОПРОДУКТОВОМ ПОДКОМПЛЕКСЕ

В статье освещаются вопросы взаимоотношений в мясопродуктовом подкомплексе с точки зрения экономической эффективности, сущность и форма взаимоотношений в мясопродуктовом подкомплексе. Анализируется состояние мясопродуктового подкомплекса в условиях рынка. Предлагается механизм организации оптимальных межхозяйственных связей и экономических взаимоотношений предприятий мясопродуктового подкомплекса.

Ключевые слова: мясопродуктовый подкомплекс, межхозяйственные связи, экономические взаимоотношения, интеграционные процессы.

При рассмотрении сущности и форм взаимоотношений в мясопродуктовом подкомплексе необходимо различать понятия межхозяйственных связей и экономических взаимоотношений предприятий. Межхозяйственные связи – это система межотраслевого и внутриотраслевого обмена продукцией, результатами деятельности и услугами. В широком смысле слова экономические отношения, по мнению М. А. Качанова, предполагают обмен реальными экономическими благами, сопровождающийся встречными движениями денежных средств [9]. Экономические взаимоотношения по своей сути представляют товарно-денежные отношения между хозяйствующими субъектами.

На современном этапе признаны в основном следующие межхозяйственные связи в системе АПК: сельского хозяйства с отраслями материально-технического обеспечения, сельского хозяйства с отраслями производственно-технического обслуживания (агросервиса); сфер производства сельскохозяйственной продукции, заготовок, транспортировки, хранения, переработки и реализации (рисунок 1). В данной статье рассматривается третье направление межхозяйственных связей в мясопродуктовом подкомплексе как составной части агропромышленного комплекса.

Для достижения единства целей предприятий необходимо не только учитывать интересы, но и обеспечивать им общность, то есть согласованность. Интерес – это, прежде всего, осознанная потребность, которая меняется побудителем мотивов деятельности предприятий и объединений в процессе производства, хранения, транспортировки переработки и реализации продукции [10].

Основной целью формирования экономических отношений является установление между партнерами оптимальных отношений, обеспечивающих координацию и согласованность различных звеньев мясного подкомплекса, эффективное использование мясных ресурсов, достижение высоких конечных результатов. Для достижения указанных целей необходимо в процессе формирования экономических отношений решить ряд задач, в том числе: обеспечение необходимых экономических условий для совместной деятельности партнеров; согласование экономических интересов как поставщиков, так и переработчиков (мясокомбинатов); определение порядка, способов и методов купли-продажи и скота, и птицы, зачетов продукции и расчетов за нее; обеспечение пропорциональности и сбалансированности в развитии мясопродуктового подкомплекса.



Рисунок 1. Межхозяйственные связи в АПК

Переход к рыночной системе хозяйствования требует создания новой системы продвижения продукции животноводства от сельскохозяйственных производителей к конечному потребителю. В последние годы сельскохозяйственные производители испытывают значительные трудности с реализацией собственной продукции. Во многом этому способствуют:

- разрушение системы централизованных закупок сельскохозяйственной продукции и продовольствия без создания новых распределительных структур;
- монополизм перерабатывающей промышленности и торговли;
- растущий импорт продовольствия;
- сокращение межрегионального товарообмена [3].

Экономические взаимоотношения сельских товаропроизводителей и переработчиков – одно из наиболее узких мест в мясопродуктовом подкомплексе. Несовершенство закупочных цен, договоров контрактации, штрафных санкций и других рычагов в межотраслевой сфере концентрируют усилия отраслей на промежуточных результатах, обуславливают диспропорции в развитии производства и переработки животноводческой продукции. Значительная часть прибавочного продукта, созданного в сельском хозяйстве, реализуется не по месту его производства, а в перерабатывающей промышленности и торговле.

Решение проблемы эквивалентности обмена, согласованности интересов, пропорциональности и ритмичности совместного производства требует проведения реформы ценообразования, совершенствования договорных отношений, развития подлинной кооперации и интеграции на основе постепенной передачи контрольного пакета акций перерабатывающих предприятий сельским производителям.

В отдельных регионах монополизм перерабатывающих предприятий проявляется в установлении закупочных цен на сырье в одностороннем порядке, без согласования их уровня с сельскохозяйственными товаропроизводителями. Совершенно отсутствует механизм перераспределения дохода между сферами регионального мясопродуктового подкомплекса. Если основная масса затрат приходится на сельскохозяйственное производство, то вся масса прибыли оседает на конечных стадиях производства и реализации, что отражается на уровне рентабельности производства. Это приводит, с одной стороны, к тому, что перерабатывающие

предприятия начали терять свои сырьевые зоны и не МОГУТ ПОЛНОСТЬЮ загрузить свои производственные мощности, а с другой стороны – к вынужденному строительству небольших перерабатывающих мощностей внутри сельскохозяйственных предприятий, что в целом экономически неоправданно и требует значительных капитальных вложений, а недостаточная глубина переработки ведет к потерям сырья [4].

Переход к рыночной экономике предполагает становление новой концепции ценообразования на продукцию мясного подкомплекса, основными принципами которой должны стать: построение системы цен на продукцию всех отраслей (сфер) подкомплекса на единой методологической основе; создание сбалансированной системы цен закупочных, оптовых, розничных, обеспечивающей межотраслевой эквивалентный обмен, устойчивость и одинаково выгодные условия для расширенного воспроизводства на всех стадиях выработки конечного продукта; повышение экономической обоснованности всех видов цен и усиление их стимулирующей роли в производстве конкурентоспособной продукции высокого качества; рациональное сочетание свободного ценообразования с государственным регулированием.

При этом, по нашему мнению, межотраслевые соотношения в мясном подкомплексе должна определять рыночная цена на конечную продукцию, основу которой составляют общественно необходимые затраты на ее производство.

По мнению В. В. Дойкова, в системе мер по стабилизации производства мяса и мясопродуктов особенно важным является преодоление антагонизма интересов между сельскохозяйственными производителями и перерабатывающими предприятиями на основе развития вертикально интегрированных структур на взаимовыгодных рыночных условиях. Такая интеграция за счет объединения производственных и финансовых ресурсов, обеспечения полного цикла – от производства сырья до выпуска готовых изделий и их реализации – позволяет решать крупномасштабные задачи реструктуризации предприятий, увеличивать объемы вырабатываемой продукции, удовлетворять потребности населения в высококачественной конкурентоспособной продукции [2].

Современный этап в развитии межотраслевых связей животноводческих хозяйств и перерабатывающих предприятий

характеризуется новым типом отношений, позволяющим оказывать организационно-экономическое воздействие потребителя на производителя, участвующих в едином технологическом процессе производства конечного продукта – мяса. Поэтому возникает объективная необходимость перехода на прямые связи производителей продукции с перерабатывающими предприятиями. Одним из основных преимуществ прямых связей является ускорение прохождения продукции от производителя к потребителю. При этом достигается увеличение скорости оборота вложенных средств, сокращаются потери сельскохозяйственной проекции и издержки обращения.

Эффективность прямых связей зависит от рационального размещения сырьевых зон и производственных мощностей, так как недогрузка мясокомбинатов приводит к неоправданному простоем, а перегрузка – к нарушению ритмичности в процессе заготовок и переработки. Эффективность закупки и переработки скота в значительной мере зависит от рациональной организации сырьевых зон мясокомбинатов. Эти зоны не должны быть чрезмерно растянуты. В случае, если расстояние перевозки скота превышает нормативное (50–150 км), могут иметь место потери животными в своей массе.

Организация рациональных связей в мясопродуктовом подкомплексе АПК неразрывно связана с процессом специализации и концентрации производства. Дальнейшее развитие процессов специализации в условиях агропромышленной интеграции играет первостепенную роль в решении задач по устранению имеющихся диспропорций сырьевых зон и перерабатывающих предприятий. Требования нового хозяйственного механизма нацеливают на то, чтобы при формировании производственных связей (размещение и сбалансированность мощностей по выращиванию скота и его переработки) за основу принимался принцип приоритета потребителя продукта над производителем, возможности активного воздействия потребителя на производителя.

Вопрос о рациональном построении и регулировании производственно-экономических связей предприятий мясопродуктового подкомплекса сводится к выбору организационной формы интегрированного образования. И наоборот, выбор организационной формы означает совершенно определенный тип отношений, определенную систему связей и взаиморасчетов.

В нашей стране сложившиеся взаимоотношения между мясной промышленностью и сельским хозяйством были основаны на годовых договорах контрактации скота, подлежащего сдаче по государственным закупкам, заключаемых хозяйствами с заготовительными организациями. Эта форма организации производственно-экономических взаимоотношений между партнерами по совместному производству мяса и мясопродуктов остается приоритетной и сейчас. В основу контрактации положен контракт, регламентирующий хозяйственные отношения между сельскохозяйственным предприятием, с одной стороны, и промышленным предприятием или предприятиями, либо кооперативом, закупающим у данного предприятия его продукцию и обеспечивающим его необходимыми средствами производства, кредитом, услугами, с другой стороны. Мировой опыт показывает, что по продолжительности функционирования и содержанию контракты могут быть долгосрочные и краткосрочные, сложные и простые. Сложные контракты обычно содержат систему договорных отношений, регламентирующих производственную технологию выращивания животных, условия по оказанию услуг, соблюдению определенных стандартов качества животноводческого сырья; расценки, скидки, надбавки на реализованную продукцию, а также сроки поставок скота на переработку. Простые контракты могут включать одно-два аналогичных условия [7].

На наш взгляд, для крупных оптовых заготовителей животноводческого сырья наиболее приемлемы пятилетние хозяйственные договоры с разбивкой по годам. Это позволит более эффективно прогнозировать объемы и ассортимент продукции с учетом рыночной конъюнктуры, обеспечить рациональное использование производственных мощностей. Для средних и малых предприятий контракты можно заключать на более короткие сроки.

Целесообразно внедрение в практику трехстороннего договора между сельскохозяйственными, заготовительными и автотранспортными предприятиями, в котором следует регламентировать права, обязанности и ответственность сторон за конкретные результаты.

Система договорных отношений между сельскохозяйственными предприятиями и заготовительными организациями должна включать порядок заключения договоров контрактации, условия сбыта (приемки

скота и птицы), определения качества и количества продукции, установление цен, взаиморасчетов, материальную заинтересованность и ответственность партнеров за нарушение договорных обязательств. В договорах следует также предусмотреть персональную ответственность исполнителей за соблюдение сроков поставки, качество продукции, организацию централизованных перевозок животных к местам переработки по согласованным графикам.

При разработке механизма экономических взаимоотношений между партнерами по производству мяса и мясопродуктов больше прав следует предоставить товаропроизводителям. В новых условиях хозяйствования производители должны сами определять объемы производства и продажи скота и птицы, каналы реализации, цены и тарифы, порядок взаиморасчетов, условия поставки животных на переработку.

Переход на рыночные отношения обуславливает необходимость совершенствования в договорах претензионного механизма. Экономические санкции за нарушение принятых обязательств должны быть жесткими, полностью покрывать убытки, нанесенные виновной стороной, а также возмещать упущенную выгоду, то есть недополученную прибыль.

Для гарантирования приоритета потребителя в договорах целесообразно предусмотреть возможность его воздействия на формирование структуры, объемы и качество поставляемой продукции. В качестве одного из экономических способов воздействия должно быть повышение или понижение базовых закупочных цен в зависимости от качества и объемов поставляемой продукции, сроков сезонности и ритмичности поставок. Это позволит более полно учитывать потребительский спрос населения на мясо и мясопродукты на протяжении всего хозяйственного года.

Перспективным направлением совершенствования производственно-экономических взаимоотношений между партнерами по совместному производству мяса и мясопродуктов, обеспечения эквивалентности обмена и равновыгодности хозяйствования на всех стадиях получения готового продукта является создание различных агроформирований рыночного типа на основе горизонтальной и вертикальной кооперации и интеграции.

В современных условиях достижение стабильности функционирования продовольственной цепи, определенной финан-

совой устойчивости сельхозпредприятий, как доказывают наука и практика, возможны на основе развития интеграционных процессов, формирования интегрированных систем, одной из которых является финансово-агропромышленная группа (далее ФАПГ). Во всех агроформированиях страны ощущается острая нехватка оборотных средств. Поэтому очень важно привлечь к учредительству этих формирований банки и финансовые компании. Финансово-агропромышленная группа — это корпоративная система, объединение нескольких юридических лиц, на основе горизонтальной и вертикальной экономикотехнологической интеграции частично или полностью осуществивших консолидацию своих ресурсов в соответствии с договором о создании финансово-агропромышленной группы для реализации инновационных проектов и программ, целью которых является обеспечение конкурентоспособности производства продукции, повышение ее эффективности, обеспечение продовольственной безопасности и создание новых рабочих мест [5].

Экономическая целесообразность ФАПГ связана с разрывом интеграционных хозяйственных связей как в экономике страны в целом, так и в агропромышленном комплексе, что привело к ухудшению рыночной конъюнктуры, потерям традиционных оптовых рынков сбыта продукции, разрушению продовольственной цепи.

Создание ФАПГ предполагает достижение следующих целей: становление рыночной экономики, обеспечение сохранения аграрного сектора и его конкурентоспособности, восстановление и укрепление утраченного потенциала производства сельскохозяйственной продукции, развитие инвестиционной деятельности, обеспечение свободного перетекания финансовых средств и информации, проведение согласованной торговой политики и т. д.

Экономический механизм функционирования ФАПГ ориентирован на выравнивание экономических условий предприятий-участников, преодоление диспаритета цен, создание для сельскохозяйственных предприятий предпосылок, обеспечивающих устойчивое и эффективное ведение производства.

В последнее время многие ученые предлагают создание крупных холдинговых компаний путем интеграции банковских структур, животноводческих комплексов, комбикормовых заводов, мясокомбинатов и предприятий торговли. Опыт западных

стран показывает, что интегрированные структуры являются более эффективными и приспособленными к условиям рыночной экономики и будущее агропромышленного производства – за крупными формированиями.

Одним из направлений решения сложных, вопросов организационно-экономических отношений между предприятиями мясного подкомплекса и государством, по мнению О. И. Ткач, должно стать создание государственно-акционерных (холдинговых) компаний (корпораций), в состав которых войдут крупные специализированные хозяйства (комплексы) по выращиванию и откорму скота, комбикормовые заводы, сервисные, мясоперерабатывающие предприятия, а также предприятия фирменной торговли с контрольным пакетом акций у государства [6].

Основные объемы производства мясных ресурсов в ближайшей перспективе, как и в настоящее время, должны обеспечивать сохранившиеся крупные сельскохозяйственные предприятия. Вместе с тем, высокоэффективное выращивание и откорм животных возможны и в личных подсобных хозяйствах при создании необходимых производственных и социально-экономических условий для их функционирования (особенно при тесной интеграции этих хозяйств с сельскохозяйственными предприятиями, развитии инфраструктуры по закупке и переработке сырья).

В стране большая часть произведенного мяса приходится на личные подсобные хозяйства. Поэтому интеграция личных подсобных хозяйств приобретает особую актуальность. При переходе к рыночным отношениям растет потребность хозяйств населения в кооперировании деятельности по сбыту продукции, материально-техническому снабжению и обслуживанию производства. В этих целях создаются снабженческо-сбытовые кооперативы по переработке продукции, полученной в личных подсобных хозяйствах (далее ЛПХ). ЛПХ выступает сегодня экономически самостоятельной, равноправной формой хозяйствования в системе аграрной экономики. Оно как юридическое лицо может вступать в договорные отношения с государственным и другими организациями в сфере производства, переработки и реализации продукции. На кооперативных началах и договорной основе ЛПХ граждан могут брать из общественных хозяйств на свои подворья коров, молодняк животных и птицы для откорма, а полученную продукцию продавать этим

хозяйствам или предприятиям перерабатывающей промышленности [1].

Настоятельная потребность в создании межхозяйственных интеграционных объединений вызвана нерешенностью проблем сбыта мясной продукции ЛПХ. Выход из создавшегося положения видится в интеграции ЛПХ с общественным, подразумевая под последним не только сельскохозяйственные, но и перерабатывающие предприятия. Каждое из них в этом процессе выполняло бы свою роль, удовлетворяло свой интерес, достигая, вместе с тем, и общих целей. Мы предполагаем в качестве интегрированного объединения мясопродуктовую ассоциацию товаропроизводителей, которая позволяла бы решить главную проблему в сегодняшних условиях – проблему реализации продукции, включая и продукцию ЛПХ, учесть интересы всех взаимодействующих сторон. Интерес мясокомбината в этом объединении заключался бы, прежде всего, в необходимости привлечения сырья за счет ЛПХ, стабилизации его сырьевой зоны. Интерес владельцев ЛПХ – в стабильности рынка сбыта продукции, в его организации и финансовом обеспечении. Сельскохозяйственное предприятие снабжает ЛПХ кормами и другими ресурсами. Однако его интерес не ограничивался бы возможностью самообеспечения работников, а опосредованно связан с возможностью создания условий для воспроизводства самого сельхозпредприятия. Таким образом, объединение удовлетворяет совершенно равные по своему содержанию, характеру и направлению интересы различных субъектов интеграции, имеющих общую цель – самовыживание.

При регулировании договорных отношений при закупках сельскохозяйственной продукции в последние годы наблюдается излишне многоступенчатая система их установления. Система договорных отношений требует постоянного совершенствования с учетом нужд производств и, в связи с переходом на рыночные отношения, расширением каналов сбыта сельскохозяйственной продукции.

В настоящее время каждое сельскохозяйственное предприятие имеет юридическое право выбирать своего партнера для сбыта продукции. В этих условиях задача агропромышленных формирований – организация такой структуры заготовительной сети, которая обеспечивала бы снятие организационных или финансовых затруднений для хозяйств при реализации предоставленных им полномочий. Координирующую роль в

деятельности новых хозяйственных формирований могут и должны играть торговые звенья (оптовая и розничная торговля). На них могут быть возложены обязанности и ответственность за изучение спроса, определение требований к объемам, качеству и срокам реализации продукции, возможно-му уровню цен.

В этих условиях важнейшим элементом государственной политики на региональном уровне выступает создание системы распределения продовольствия и сельскохозяйственного сырья для более эффективного и быстрого продвижения продукции от производителя до потребителя, переход от нецивилизованных рынков к организованным региональным оптовым продовольственным рынкам. Оптовая торговля сохраняет свое значение как форма реализации сельскохозяйственного сырья. Именно здесь складываются рыночные цены на скот и мясо, и они служат ориентиром для

всех других каналов сбыта животноводческой продукции [8].

Таким образом, совершенствование экономических взаимоотношений в мясопродуктовом подкомплексе предполагает создание нового экономического механизма хозяйствования, основным содержанием которого должны стать: приоритет потребителя над производителем; ориентация общественных, коллективных и личных интересов на достижение максимальной, экономической эффективности конечных результатов; согласованность, сбалансированность и стимулирование действий партнеров по кооперации, противозатратный характер системы ведения интегрированного производства; равновыгодность и эквивалентность обмена на всех промежуточных стадиях получения готовой продукции и в конечном счете – наиболее полное удовлетворение потребностей населения в мясе и мясопродуктах.

Литература

1. Ветошкин, Г. К. Кооперация ЛПХ населения / Г. К. Ветошкин // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2006. – №3. – С. 19–20.
2. Дойков, В. В. Рынок мяса и мясопродуктов / В. В. Дойков // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2007. – №7. – С. 7–9.
3. Кухлев, Е. Д. Опыт интеграционных связей в молочном и мясном подкомплексах АПК / Е. Д. Кухлев и др. // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2002. – №2. – С. 40–42.
4. Леоненко, В. Функционирование рынка мясных ресурсов / В. Леоненко // АПК: экономика, управление. – 2005. – №10. – С. 70–73.
5. Николаев, Н. Н. Финансово – агропромышленная группа как фактор стабильности и конкурентоспособности предприятий АПК. / Н. Н. Николаев, В. А. Кундиус. // Экономика сельского хозяйства России. – 2001. – №7. – с.28.
6. Ткач, А. Проблемы продовольственного рынка в СНГ / А.Ткач // АПК: экономика, управление. – 2003. – №5. – С. 27–34.
7. Умнова, Е. Совершенствование межотраслевых экономических отношений в мясном подкомплексе России / Е.Умнова // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий – 2008. – №9. – С. 10–13.
8. Фактор, Г. Л. Система сбыта сельскохозяйственного сырья и продовольствия в капиталистических странах. Обзор. информ. / Г. Л. Фактор. – ВНИИТЭИ Агропром. – М., 2005. – 53 с.
9. Федичкин, А. Формирование мясного рынка / А. Федичкин // Экономика сельского хозяйства России. – 2006. – №12. – С.33.
10. Фролов, В. И. Экономический механизм межхозяйственных связей в АПК / В. И. Фролов. – М.: Агропромиздат 1989. – 142 с.

И. А. Юмашева, кандидат педагогических наук, доцент кафедры «Прикладной менеджмент» Оренбургского государственного института менеджмента
e-mail: irma8715@mail.ru

ОЦЕНКА СТОИМОСТИ ОБЪЕКТОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ ВУЗОВ

В статье исследованы методологические вопросы оценки стоимости объектов интеллектуальной собственности вузов, проанализированы экономические и правовые особенности таких объектов, как объектов оценки, предложен методический инструментарий для оценки стоимости таких объектов в целях повышения эффективности использования интеллектуального потенциала вуза.

Ключевые слова: интеллектуальная собственность вуза, оценка стоимости объекта интеллектуальной собственности вуза.

Специфика интеллектуального капитала вуза заключается в том, что в нем взаимодействуют интеллектуальные капиталы субъектов и объектов образования, а также стратегических партнеров. Это обстоятельство требует особого подхода к формированию структурных активов вуза (рисунок 1), так как управление ими в вузе является более сложной задачей, чем в обычной организации [9].

Осуществляя специфическую деятельность, высшие учебные заведения «производят» такой «продукт», как специалисты, бакалавры, магистры. Данный «продукт» сам по себе несет колоссальный интеллектуальный потенциал, который высшее учебное заведение может использовать как в процессе «создания» этого «продукта», так и в дальнейшей его жизнедеятельности для

решения существующих проблем. Кроме того, высшие учебные заведения – интеллектуальноемкий сектор экономики, главной ценностью которого является профессорско-преподавательский состав (ППС) и младшие научные сотрудники (аспиранты, соискатели и докторанты) [8].

Исходя из этого, считаем целесообразным выделить три основных блока, входящих в состав интеллектуального потенциала высшего учебного заведения: интеллектуальный потенциал ППС и младших научных сотрудников, интеллектуальный потенциал студентов, бакалавров и магистров вуза и интеллектуальный потенциал непосредственно высшего учебного заведения. Выделение вышеперечисленных блоков целесообразно еще и исходя из того, что интеллектуальный потенциал ППС и



Рисунок 1. Модель состава интеллектуального капитала Э. Брукинга

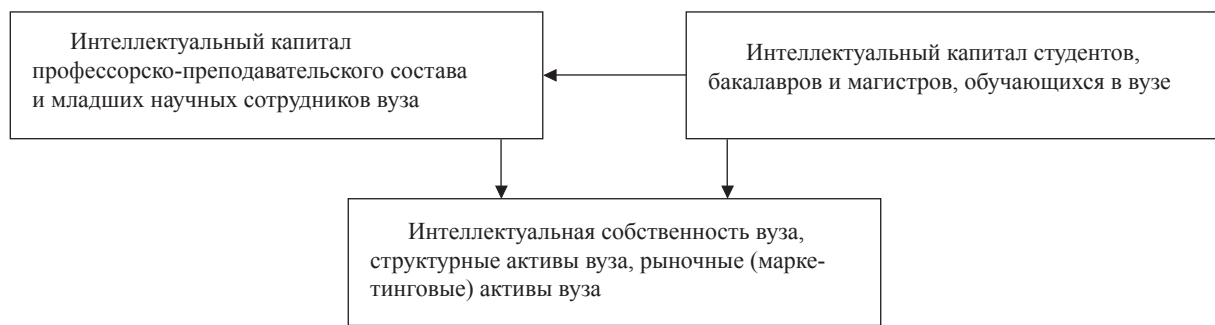


Рисунок 2. Взаимосвязь блоков интеллектуального потенциала вуза

младших научных сотрудников, а также интеллектуальный потенциал студентов, бакалавров и магистров не принадлежит непосредственно вузу, а является собственностью самих работников и обучающихся.

Взаимосвязь блоков, составляющих интеллектуальный потенциал высшего учебного заведения, можно представить следующим образом (рисунок 2). ППС и младшие научные сотрудники (МНС) дают студентам, бакалаврам и магистрам имеющиеся у них знания, делятся своим опытом, определенные навыки и имеющиеся у них природные способности, а также формируют культуру поведения и общения у студентов, бакалавров и магистров [7].

Под интеллектуальной собственностью в соответствии с частью 4 Гражданского кодекса РФ понимаются результаты интеллектуальной деятельности и приравненные к ним средства индивидуализации юридических лиц, товаров, работ, услуг и предприятий, которым предоставляется правовая охрана. Объектами интеллектуальной собственности являются творения человеческого интеллекта:

- персональный интеллектуальный капитал: знания, опыт, должностная квалификация и интеллектуальный потенциал преподавателей и студентов вуза;
- организационный интеллектуальный капитал: имидж вуза, интеллектуальные традиции вуза, информационные и организационные связи, корпоративная культура, среда общения и творческого развития, складывающаяся во взаимодействии конкретных носителей этих факторов – профессорско-преподавательского состава и студентов вуза. Содержание и функции интеллектуального капитала вуза определяются спецификой деятельности таких организаций, основной целью которых является предоставление образовательных услуг.

Интеллектуальный капитал выполняет следующие функции в деятельности вуза:

- образовательную – надделение учебно-методических разработок вуза качественными образовательными свойствами и характеристиками;
- инновационную – обеспечение конкурентоспособности вуза на рынке образовательных услуг;
- экономическую – обеспечение дополнительного финансирования деятельности вуза;
- рекламную – индивидуализация вуза среди вузов аналогичного профиля.

От эффективности выполнения интеллектуальным капиталом вуза своих функций зависит уровень решения основных задач вузов в области научной и инновационной деятельности, включающих [2, 5]:

- 1) развитие фундаментальных исследований как основы для создания новых знаний, освоения новых технологий, становления и развития научных школ, научных коллективов на важнейших направлениях развития науки и техники;
- 2) обеспечение подготовки в вузах квалифицированных специалистов и педагогических кадров высшей квалификации на основе новейших достижений;
- 3) сохранение и укрепление определяющего характера науки для развития системы высшего образования;
- 4) развитие инновационной деятельности вузов;
- 5) развитие сотрудничества с научно-исследовательскими институтами и предприятиями;
- 6) создание условий для защиты интеллектуальной собственности и авторских прав разработчиков как основы укрепления и развития вузовской науки;
- 7) создание качественно новой экспериментально-производственной базы высшей школы;

- 8) развитие финансовой базы исследований и разработок за счет использования внебюджетных средств и инновационной деятельности;
- 9) расширение международного сотрудничества вузов в области интеллектуальной собственности.

Основным элементом интеллектуального капитала (интеллектуальной собственности) вуза являются знания. Знания как объект интеллектуальной собственности можно разделить на два вида: субъектные знания – знания, принадлежащие конкретному субъекту; объектные знания – знания, не принадлежащие конкретному субъекту. Субъектные знания реализуются в авторском подходе к преподаванию дисциплины, в проведении мастер-классов, в применяемых подходах к руководству выпускными, дипломными и диссертационными работами и др. Особенность объектов интеллектуальной собственности вузов в виде знаний состоит в том, что они существуют в неразрывном единстве со своими носителями – профессорско-преподавательским коллективом и студентами вузов. Использование знаний отличается от использования вещественных объектов тем, что, во-первых, полезность знания не снижается от многократности его использования; во-вторых, развитие информационных технологий и технических средств изменило сам процесс использования знаний, в результате чего затраты по копированию и воспроизведению объектных знаний (учебно-методических разработок) стали ничтожны по сравнению с затратами по их созданию. При этом копирование таких объектов является подтверждением для пользователя (студента) ценности объекта интеллектуальной собственности. Интеллектуальная собственность вуза в виде объектных знаний формируется в таких областях образовательной деятельности, как учебно-методическая и научно-методическая.

В современной системе высшего образования в России государственный вуз с многолетней историей – это высокоэффективный объект интеллектуальной собственности, обеспечивающий дополнительный доход вузу. По этой причине многие вузы, которые получили в последние годы статус университета и академии, сохраняют свои прежние названия, сохраняя таким образом преимущество высокой репутации [9].

Для вузов экономического профиля основная часть интеллектуальной соб-

ственности представлена объектами авторского права. Объектами авторских прав являются произведения науки, литературы и искусства независимо от достоинств и назначения произведения, а также от способа его выражения. Исключительное право на служебное произведение принадлежит работодателю, если трудовым или иным договором между работодателем и автором не предусмотрено иное. Вуз приобретает право собственности на результат интеллектуальной деятельности, если он был получен авторами, состоящими с вузом в трудовых или гражданско-правовых отношениях, в трудовых отношениях, в ходе выполнения ими служебного задания вуза, в гражданско-правовых отношениях, по заданию вуза.

Одним из наиболее проблемных на настоящий момент элементов системы управления интеллектуальной собственностью вуза является оценка рыночной стоимости ее объектов, что объясняется их экономической и правовой спецификой как объектов оценки, слабой проработанностью методических аспектов оценки таких объектов в России. Методические особенности оценки объектов интеллектуальной собственности вуза непосредственно связаны с целями оценки, которые, в свою очередь, обусловлены выполнением определенных задач такими объектами и интеллектуальной деятельностью вуза в целом [2].

Методология исследования интеллектуального капитала представляет собой совокупность исследовательских процедур, техники и методов, включая приемы сбора и обработки данных. В ней реализуется поисковая функция экономической науки, т. е. любая теоретическая система имеет смысл, когда она не только описывает и объясняет определенную предметную область, но и одновременно является инструментом поиска нового знания. В настоящее время, по мнению О. И. Ананьина, существует четыре парадигмы в экономическом знании: парадигма политической экономии, где изучается мир богатства; историко-институционалистическая парадигма, где исследуются экономические институты и их история; маржиналистская парадигма, где объектом изучения является мир хозяйствующих субъектов; эклектическая, основанная на неясной методологии. По нашему мнению, методология исследования интеллектуального капитала относится к последнему варианту, поэтому она многовариантна и многомерна. Но в то же время

она подчиняется действию некоторых всеобщих методологических принципов экономической науки. К таким принципам относятся [3]:

- 1) принцип познаваемости мира, который заключается в том, что любые экономические явления и процессы, протекающие в современной экономике, познаваемы, а не непознаваемых экономических процессов не существует;
- 2) принцип развития, который требует диалектического подхода к экономическим процессам и явлениям, т. е. рассмотрения их как развивающихся в пространстве и во времени;
- 3) принцип практической осуществимости, в основе которого лежит идея, предполагающая возможность управления интеллектуальным капиталом в инновационной экономике, а также способность целенаправленно воздействовать на него;
- 4) принцип детерминизма, который сводится к признанию того факта, что за каждым следствием скрывается своя причина и что все процессы в современной экономике связаны между собой. Это принцип всеобщей обусловленности всех хозяйственных явлений и процессов;
- 5) принцип простоты («экономии мышления»), который предполагает искать в отношении всякого экономического факта наиболее простое объяснение из числа всех существующих вариантов;
- 6) принцип взаимодействия объективного и субъективного, который выражает взаимодействие внутренних элементов интеллектуального капитала. К таким элементам можно отнести: первичные элементы, образующие личностно-вещественную основу интеллектуального капитала (человеческий капитал, информация); основные элементы, образующие экономическую основу интеллектуального капитала и определяющие характер и тенденции его развития (типы и формы интеллектуальной собственности, система трудовых отношений и др.); вторичные элементы, представляющие собой конкретные формы взаимодействия людей по поводу создания, коммерциализации и использования объектов интеллектуальной собственности, в т. ч. экономические, правовые, социальные, институциональные и др.;

- 7) принцип качественного соответствия между элементами системы, согласно которому чем выше уровень качества каждого элемента интеллектуального капитала и степень их соответствия между собой, тем более высокий уровень интеллектуального развития общества мы имеем.

Анализ литературы по проблеме «интеллектуального капитала» показал, что существует два подхода к данной категории. Согласно первому подходу, интеллектуальный капитал представляет собой часть человеческого капитала и обусловлен возникновением особой сферы обмена деятельностью, связанной с самостоятельным движением способности к экономии времени труда и повышению эффективности потребления, трансляций способов труда и жизнедеятельности, созданием и передачи информации, ноу-хау в предметной и деятельной формах. Согласно второму подходу, понятие интеллектуального капитала шире и сложнее понятия человеческого капитала и включает в себя информацию как самостоятельный производственный ресурс. Прежде всего, методология исследования интеллектуального капитала использует генетический метод – метод исследования процессов и явлений, основанный на анализе их развития [2, 3, 6].

Одним из разновидностей генетического метода является исторический метод как метод изучения истории знания, накапливаемого экономической наукой. Данный метод при исследовании интеллектуального капитала позволяет проследить эволюцию развития представления о нем, способствует восстановлению утраченных смыслов и значений экономического знания в данной области, критикует прошлое с позиции настоящего и настоящее с позиции прошлого, предсказывает будущее.

В 1986 г. Ромер провел исследование, главными параметрами которого стали знания [3]. Он рассмотрел совокупность предприятий, характеризующихся производственной функцией вида $F(h, H, x)$, где h – интеллектуальные знания предприятия, причем совокупные знания H равны сумме знаний предприятия. Ресурсы предприятий он охарактеризовал двумя видами: капиталом и трудом. На основе своей модели Ромер сформулировал признаки природы экономического роста:

- технический прогресс происходит благодаря деятельности людей;
- физическая деятельность допускает копирование;

- в рыночной экономике функционирует большое число предприятий;
- знания выступают благом, их могут использовать одновременно многие, но индивидум может временно получать монопольную ренту на открытия (знания).

При разработке концепции «капитала знаний» П. Страссман связывал рост прибыли с вновь созданным капиталом знания, доказывая, что повышение информированности и квалификации сотрудников способствует увеличению запаса знаний, который формирует чистую избыточную прибавочную стоимость [7].

Стоимостная оценка объектов интеллектуальной собственности (ОИС) в вузах представлена в настоящее время следующими основными направлениями:

- при передаче или уступке прав на ОИС;
- при определении размера вознаграждения авторам ОИС и лицам, содействующим их применению;
- для учета и поощрения творческого вклада преподавателя;
- оценкой величины ущерба при нарушении прав на ОИС;
- оценкой стоимости ОИС в целях бухгалтерского и налогового учета.

Во всех перечисленных ситуациях оценки, оцениваемые ОИС вуза, должны соответствовать обязательным требованиям к объекту оценки, включающим отчуждаемость (отделимость) ОИС от автора или вуза; представление ОИС на материальном носителе (для того, чтобы отчуждение и присвоение прав на ОИС конкретизировали строго обозначенные структуру, форму и свойства); наличие оформленных прав на использование ОИС.

С точки зрения возможности оценки ОИС вуза следует разделять на две группы:

1. ОИС, использование которых связано с их тиражированием (учебная и учебно-методическая литература, электронные учебники, программные продукты и т. п.). Оценка данного вида ОИС возможна с применением стандартных оценочных подходов – доходного и затратного, для применения которых в вузе имеется достаточная информационная база по доходам от тиражирования ОИС и по затратам по их созданию и тиражированию. В отдельных случаях может быть применим также и сравнительный подход.

Процесс оценки ОИС в вузах должен базироваться на результатах серьезного маркетингового исследования и анализа финансово-хозяйственной деятельности вуза.

2. ОИС, использование которых не связано с тиражированием, представленные применяемыми в образовательном процессе деловыми играми и ситуациями, тренингами, методическими подходами к решению проблемных ситуаций и другим дополнительным образовательным инструментарием. По таким ОИС применение стандартных оценочных методов интеллектуального капитала затруднено по причине значительной сложности сбора информации, необходимой для проведения стоимостной оценки.

Доходный подход является основным к оценке стоимости ОИС как в целом, так и для ОИС вузов в том числе. В основе доходного подхода лежит принцип ожидания, устанавливающий, что стоимость ОИС определяется количеством, качеством и продолжительностью поступления будущих выгод, ожидаемых к получению владельцем ОИС. Применимость доходного подхода к оценке ОИС вуза обусловлена также и тем, что вузы, в соответствии со своим уставом и законом «О высшем и послевузовском профессиональном образовании», могут осуществлять платную (предпринимательскую) деятельность в сфере образовательных услуг, в коммерческой сфере – в отношении ОИС (издание учебной, учебно-методической и научной литературы, продажа патентов и лицензий), в сфере услуг для студентов и преподавателей, в сфере исследовательских услуг сторонним организациям [8].

Стоимостная оценка прав на ОИС вузов в коммерческой сфере в рамках доходного подхода к оценке включает решение трех основных сложных задач:

- 1) определение доли дохода, приносимого непосредственно оцениваемым ОИС;
- 2) объективный учет спроса на оцениваемый ОИС;
- 3) определение периода и масштабов реализации ОИС.

Среди методов доходного подхода к оценке стоимости учебно-методических разработок наиболее актуальным является метод дисконтированных денежных потоков, применяемый в случае, когда объемы дохода, приносимого ОИС, могут быть достоверно просчитаны (например, доход от реализа-

ции и копирования учебно-методических комплексов, учебных пособий, практикумов по семинарским занятиям и т. п.). Метод включает четыре этапа расчетов [8].

ванность ОИС в учебном процессе. Характеристика предлагаемых коэффициентов интеллектуального уровня ОИС вуза приведена в таблице 1.

Таблица 1

Показатели интеллектуального уровня учебно-методических разработок (УМР)

Коэффициент	Значение	Характеристика значения
Новизна	0,4	УМР – результат обработки уже изданных УМР по дисциплине (специальности)
	0,6	УМР – результат переработки уже изданных УМР по дисциплине (специальности)
	0,8	УМР – результат дополнения и расширения уже изданных УМР по дисциплине (специальности)
	1,0	УМР создана без применения прототипов, т. е. по новой дисциплине (специальности)
Образовательная значимость	0,2	Используется для учебной дисциплины
	0,5	Используется для нескольких учебных дисциплин
	0,7	Используется для нескольких учебных дисциплин и специальностей
	1,0	Имеет гриф Минобразования или УМО
Объем тиража в год	0,2	До 50 экз.
	0,4	50 – 150 экз.
	0,6	150 – 250 экз.
	0,8	250 – 500 экз.
	1,0	Более 500 экз.

1-й этап. Определение периода использования ОИС в учебном процессе.

Период использования конкретного ОИС учебно-методического назначения определяется исходя из учебной программы по специальности (специализации), интенсивности устаревания представленных в ОИС знаний и необходимости их обновления, количества студентов, обучающихся по специальности в рамках очного и заочного обучения.

2-й этап. Прогноз денежного потока (дохода), генерируемого ОИС.

Валовой денежный поток (доход) от использования ОИС определяется как разница между выручкой от реализации экземпляров ОИС и затратами по созданию и реализации. Денежный поток, генерируемый непосредственно ОИС, определяется как произведение валового денежного потока (дохода) на долю потока (дохода), приходящуюся на оцениваемый ОИС. Доля денежного потока (дохода), приходящаяся непосредственно на ОИС, определяется как произведение трех коэффициентов интеллектуального уровня ОИС: новизны, образовательной значимости, объема тиража. Коэффициент новизны характеризует исключительность, креативность и наличие инноваций в ОИС. Коэффициент образовательной значимости учитывает образовательное качество ОИС как учебно-методической разработки. Коэффициент объема тиража отражает востребо-

3-й этап. Расчет ставки дисконтирования денежных потоков (доходов).

Ставка дисконта включает безрисковую ставку отдачи на капитал, надбавку за риск инвестиций в приобретение оцениваемого ОИС.

4-й этап. Расчет рыночной стоимости ОИС путем дисконтирования всех денежных потоков (доходов), генерируемых ОИС за период использования в образовательном процессе.

С применением дисконтирования денежных потоков и ставки роялти в рамках метода «освобождения от роялти» рекомендуется проводить оценку величины ущерба владельца авторских прав при их нарушении путем неправомерного копирования (тиражирования). На метод учета доходов от тиражирования ОИС в виде учебно-методических разработок может быть основана также и оценка величины авторского вознаграждения создателю ОИС (по результатам учебного года). При этом доля дохода от тиражирования ОИС, учитываемая при определении размера авторского вознаграждения, рассчитывается умножением базовой ставки роялти на показатель интеллектуального уровня ОИС, равный произведению коэффициентов новизны, образовательной значимости, объема тиража. В качестве базовой ставки роялти целесообразно, на наш взгляд, использование стандартного размера отраслевой ставки роялти в 3–6% от валового объема реализации лицен-

Таблица 2

Примерные нормы затрат времени на выполнение научной и методической работы

Виды работ	Затраты времени (в расчете на дисциплину в 100 часов)
Учебно-методическая работа	
Разработка учебной программы по новой учебной дисциплине	50 час.
Разработка тематического плана изучения дисциплины	30 час.
Разработка методических указаний по изучению дисциплины	60 час.
Разработка материалов для экзамена	30 час.
Разработка учебников	90 час. печ.л. / 4 часа стр.
Научно-методическая работа	
Подготовка научных трудов, монографий, докладов и статей	70 час. печ.л. / 3,2 час. стр.
Рецензирование диссертаций, учебников, монографий	6 час. печ.л. / 0,3 час. стр.
Рецензирование научных трудов, учебников	12 час. печ.л. / 0,5 час. стр.

зионной продукции по виду изделий – книги и печатные изделия.

Оценку стоимости права на учебно-методические разработки для внутривузовского использования в целях бухгалтерского и налогового учета рекомендуется проводить через процедуры затратного подхода путем определения затрат на создание и охрану ОИС [1, 9].

Затраты на создание ОИС определяются с помощью следующих методов:

- стоимости создания – при наличии финансовых документов, подтверждающих фактические затраты на создание оцениваемого ОИС;
- восстановительной стоимости – путем отождествления стоимости прав на ОИС с затратами на воссоздание его точной копии с учетом прибыли;
- стоимости замещения – для оценки применяется аналог оцениваемого ОИС с похожими учебно-методическими характеристиками.

При оценке методом стоимости создания затраты по созданию ОИС в виде учебно-методической разработки включают: размер оплаты автору по авторскому договору, затраты на редактирование и подготовку к

печати, затраты по тиражированию. В рамках затратного подхода возможно применение примерных норм затрат времени на выполнение научной и методической работы в вузах, которые представлены в таблице 2.

При этом затраты на создание ОИС вуза в виде учебно-методических разработок определяются путем суммирования: затрат на разработку умножением норматива затрат времени (таблица 4) на стоимость нормочаса в соответствии с категорией оплаты труда профессорско-преподавательского состава; затрат на тиражирование ОИС; рентабельности учебно-методических разработок (около 10%).

Таким образом, для повышения экономической эффективности использования интеллектуального капитала необходимо создание и внедрение в вузе системы управления интеллектуальной собственностью, включающей совокупность мер относительно объектов интеллектуальной собственности по разработке политики вуза в данной области, по оформлению и защите прав, по бухгалтерскому и налоговому учету, по оценке рыночной стоимости, по расширению применения в образовательной и коммерческой деятельности вуза.

Литература

1. Аксенов, А. П. Нематериальные активы: структура, оценка, управление / А. П. Аксенов. – М.: Финансы и статистика, 2009. – 192с.
2. Балашов, Г. В. Экономика высшей школы: проблемы и перспективы / Г. В. Балашов. – СПб.: Изд-во СПб. университета экономики и финансов, 2009. – 437 с.
3. Глухов, В. В. Экономика знаний / В. В. Глухов, С. Б. Коробко, Т. В. Маринина. – СПб.: Питер, 2008. – 248с.
4. Кадомцева, В. А. Развитие интеллектуального потенциала в странах ЕС при переходе к экономике, основанной на знаниях / В. А. Кадомцева // Современные тенденции раз-

-
- вития международных экономических отношений: Сборник научных работ / Под ред. Касаткиной Е. А., Демихова В. Ю. – М.: МАКС Пресс, 2008. – 422 с.
5. Кадомцева, В. А. Развитие интеллектуального потенциала как условие повышения конкурентоспособности и внедрения инноваций / В. А. Кадомцева // Современные корпоративные стратегии и технологии в России: Сборник научных статей. – М.: Финансовая академия, 2005. – 211 с.
 6. Кадомцева, В. А. Экономика, основанная на знаниях: инновационная политика и развитие высшего образования в странах ЕС / В. А. Кадомцева // Современные проблемы международной экономики: Сборник работ / Отв. ред. Лучко М.Л. – М.: МАКС Пресс, 2009. – 251 с.
 7. Куртон, Е. Б. Управление образованием в условиях рынка / Е. Б. Куртон – М.: Новая школа, 2008. – 144 с.
 8. Сыроеждин, И. М. Совершенствование системы показателей эффективности и качества / И. М. Сыроеждин – М.: Экономика, 2008. – 192 с.
 9. Шульгин, Д. Б. Модель системы управления интеллектуальной собственностью вуза / Д. Б. Шульгин // Университетское управление: практика и анализ. – 2002. – № 1(20). – С.36–42.
-

Л. А. Акимова, кандидат педагогических наук, доцент кафедры «Медицина и безопасность жизнедеятельности» Оренбургского государственного педагогического университета
e-mail: lubovakimova@yandex.ru

ЗДОРОВЬЕ В СИСТЕМЕ ЦЕННОСТНЫХ ОРИЕНТАЦИЙ УЧАЩЕЙСЯ МОЛОДЕЖИ

В статье обосновывается необходимость формирования ценностных ориентаций здоровьесбережения у учащейся молодежи. Представлены результаты диагностики ценностных ориентаций здоровьесбережения у выпускников школ Оренбургской области.

Ключевые слова: здоровье, ценности, ценностные ориентации, здоровьесбережение.

Вопросы охраны, укрепления, сохранения здоровья подрастающего поколения, привития ценностных ориентаций к сознательному ведению и пропагандированию здорового образа жизни являются приоритетными в образовательной политике российского общества, что закреплено в нормативно-правовой основе функционирования системы образования: Национальной доктрине образования в Российской Федерации до 2025 года, Законе РФ «Об образовании», «Концепции модернизации российского образования на период до 2010 года» и ряде других.

В Национальной доктрине образования в Российской Федерации – основополагающем государственном документе, утверждаемом федеральным законом и устанавливающим приоритет образования в государственной политике, стратегию и основные направления его развития, – в разделе «Основные задачи государства в сфере образования» наряду с другими приоритетами выделяется государственное обеспечение всесторонней заботы о здоровье и физическом воспитании и развитии учащихся и студентов.

В статье 51 Закона «Об образовании» регламентируется деятельность образовательных учреждений по обеспечению охраны здоровья обучающихся, воспитанников.

Согласно Федеральному закону «О санитарно-эпидемиологическом благополучии населения» (от 30.03.1999), важнейшей задачей общего и профессионального образования является обучение человека основам здорового образа жизни.

В основных направлениях реализации образовательной политики, в контексте усиления социальной направленности системы образования, планируется принятие комплексных мер по борьбе с беспризор-

ностью, асоциальным поведением детей и молодежи, социальным сиротством; обеспечение адресной социальной поддержки обучающихся из малообеспеченных семей, из числа инвалидов, сирот и детей, оставшихся без попечения родителей.

Таким образом, в настоящее время в деле подготовки населения в области безопасности жизнедеятельности и выработки у граждан Российской Федерации привычек здорового образа жизни возрастает роль и ответственность системы образования. Только через образование можно обеспечить повышение общего уровня культуры всего населения страны в области безопасности жизнедеятельности и добиться снижения отрицательного влияния человеческого фактора на безопасность жизнедеятельности личности, общества и государства.

Сегодня каждый учитель должен исходить из того, что в учебно-воспитательной системе основным субъектом является ученик, а главная ценность – его здоровье.

В образовательных учреждениях необходимо развивать способность ученика вести здоровый образ жизни, то есть осуществлять такой способ жизнедеятельности, который обеспечивает сохранение, укрепление и формирование физического, психического, духовно-нравственного здоровья и социального благополучие.

Главная особенность здоровьесберегающего обучения и воспитания – формирование мотивационной сферы обучающихся, т. е. поведенческих реакций, направленных на сохранение и укрепление собственного здоровья, обуславливающих стремление вести здоровый образ жизни, накапливать здоровьесберегающий потенциал. Необходимость диагностирования ценностных ориентаций старшеклассников в области здоровьесбережения обусловлена тем, что их (ценностные

ориентации) можно рассматривать как признак зрелости личности, показатель меры ее социальности:

- устойчивая и непротиворечивая совокупность ценностных ориентаций обуславливает такие качества личности, как цельность, надежность, верность определенным принципам и идеалам, способность к волевым усилиям во имя этих идеалов и ценностей, активность жизненной позиции;
- противоречивость ценностных ориентаций порождает непоследовательность в поведении;
- неразвитость ценностных ориентаций – признак инфантилизма, господства внешних стимулов во внутренней структуре личности.

Познавая сформированность ценностных ориентаций учащейся молодежи в области здоровьесбережения, возможно представить общую направленность ее интересов и устремлений, иерархию индивидуальных предпочтений и образцов, целевую и мотивационную программы, уровень притязаний и престижных предпочтений, представления о должном и меру готовности к сохранению и укреплению собственного здоровья.

Анализ полученных данных о сформированности ценностных ориентаций учащейся молодежи в области здоровьесбережения позволяет оценить эффективность воспитательной работы в школе и скорректировать программу здоровьесберегающего обучения и воспитания с целью создания благоприятных условий для социализации обучающихся.

Показатели ценностного и антиценностного отношения личности к ценностям (в том числе и в области здоровьесбережения) легли в основу методики диагностики личностного роста ребенка Д. В. Григорьева, И. В. Кулешовой, П. В. Степанова [1, 2], которая, на наш взгляд, наиболее полно по-

зволяет отследить ценностные ориентации учащейся молодежи. Показатели ценностного и антиценностного отношения личности к ценностям-объектам в аспекте здоровьесбережения представлены в таблице 1.

Используя модифицированный вариант методики Д. В. Григорьева, И. В. Кулешовой, П. В. Степанова, в мае 2009 года с целью определения ценностных ориентаций в области здоровьесбережения учащейся молодежи кафедрой медицины и безопасности жизнедеятельности Оренбургского государственного университета было произведено диагностическое обследование учащихся 10–11-х классов школ г. Оренбурга и Оренбургской области.

В обследовании приняли участие 374 человека из 12 школ г. Оренбурга, г. Соль-Илецка, Оренбургского, Переволоцкого, Соль-Илецкого, Беляевского районов Оренбургской области. Для обеспечения репрезентативности выборки респондентами явились учащиеся школ, отличающиеся условиями проживания (город/сельская местность), контингентом воспитанников общеобразовательных учреждений (средние общеобразовательные школы, лицей, гимназия, лицей для одаренных детей).

Учащимся было предложено заполнить лист опросника, состоящего из двух частей.

В первой части необходимо было указать сведения по позициям: пол, статус семьи (полная/неполная); успеваемость по школьным предметам; занятость во внеурочное время (посещение дополнительных занятий, занятия в кружках, секциях, УДОД); материальный достаток семьи. Эти сведения предполагалось использовать для выявления выраженности ценностных отношений в области здоровьесбережения у учащихся в зависимости от заявленных позиций.

Вторая часть опросника состояла из утверждений, к которым подростки должны были выразить свое отношение. Для

Таблица 1

**Показатели ценностного и антиценностного отношения личности
в аспекте здоровьесбережения**

Объекты отношения	В чем выражается ценностное отношение личности к данным объектам (показатели личностного роста)	В чем выражается антиценностное отношение личности к данным объектам (показатели личностного регресса)
«Я» – телесное	Забота о своем здоровье, стремление вести здоровый образ жизни	Пристрастие к вредным привычкам и постепенное разрушение организма
«Я» – душевное	Самопринятие и душевное здоровье	Комплекс неполноценности
«Я» – духовное	Свобода как главная характеристика духовного бытия человека, включающая самостоятельность, самоопределение, самореализацию человека	Превращение личности в «социальную пешку»

этого они решали для себя, насколько согласны (или не согласны) с содержащимися в опроснике высказываниями, и оценивали степень своего согласия (или несогласия) в баллах от «+4» до «-4».

При систематизации данных ценностные отношения обучающихся к объектам-ценностям (в том числе в области здоровьесбережения) группировались по четырем уровням их проявления:

- устойчиво-позитивное отношение (УП);
- ситуативно-позитивное отношение (СП);
- ситуативно-негативное отношение (СН);
- устойчиво-негативное отношение (УН).

Также отдельную группу составляли респонденты с неопределенным (неустойчивым) отношением к объектам-ценностям (Н), свидетельствующим о противоречивости ценностных ориентаций, порождающей непоследовательность в поведении.

По результатам расчетов ранжирование по позитивному отношению объектов-ценностей выглядит следующим образом:

1. Труд – 96,5% (УП – 61,5%; СП – 35%; СН – 2,1%; УН – 0,6%; Н – 0,8%).
2. Семья – 95,7% (УП – 62, 3%; СП – 33,4%; СН – 3,5%).
3. К своему духовному «Я» – 95,1% (УП – 26,2%; СП – 68,9%; СН – 2,8%; Н – 2,1%).
4. К своему телесному «Я» – 92% (УП – 38,5%; СП – 53,5%; СН – 6,4%; Н – 1,6%).
5. Отечество – 89,8% (УП – 38,5%; СП – 51,3%; СН – 7,0%; УН – 0,8%; Н – 2,4%).
6. Мир – 87,6% (УП – 18,9%; СП – 68,7%; СН – 9%; УН – 0,6%; Н – 2,8%).
7. Знания – 87,0% (УП – 23,6%; СП – 63,4%; СН – 10,4%; УН – 0,8%; Н – 1,8%).
8. К человеку как Другому – 85,9% (УП – 15,3%; СП – 70,6%; СН – 11,7%; УН – 0,6%; Н – 1,8%).
9. Культура – 82,9% (УП – 25,9%; СП – 57,0%; СН – 13,6%; УН – 0,6; Н – 2,9%).
10. Земля (природа) – 81,7% (УП – 18,2%; СП – 59,9%; СН – 17,1%; УН – 0,3%; Н – 4,5%).
11. К человеку как таковому – 77,3% (УП – 8,5%; СП – 68,8%; СН – 18,7%; УН – 0,8%; Н – 3,2%).
12. К человеку как Иному – 74,9% (УП – 15,5%; СП – 59,4%; СН – 19,3%; УН – 0,6%; Н – 4,2%).
13. К душевному «Я» – 56,2% (УП – 5,8%; СП – 50,4%; СН – 37,7%; УН – 2,1%; Н – 4,0%).

Ранжирование по позитивному отношению объектов-ценностей позволяет определить приоритеты учащейся молодежи в области здоровьесбережения в системе ценностных ориентаций (ценности здоровья занимают в приведенном ряду 3-ю, 4-ю и 13-ю позиции).

Отрадно преобладающее позитивное отношение к своему духовному и телесному «Я», при этом высоки: осознанность и направленность на заботу о своем здоровье, стремление вести здоровый образ жизни, признание свободы человека (включающей самостоятельность, самоопределение, самореализацию человека). Вместе с тем, отношение к своему душевному «Я» (13-е ранговое место) вызывает определенные опасения в реализации вышеуказанных позитивных установок, поскольку свидетельствует о неуверенности в своих силах и возможностях, боязни непринятия себя окружающими. Возможно, именно поэтому, имея позитивные установки на здоровьесбережение, воспитанники зачастую не следуют им, боясь быть осмеянными и непринятыми в обществе. Наряду с этим реализации приоритетов здоровьесбережения могут препятствовать ценности более значимые (семья, труд), в том случае, если сохранение и укрепление здоровья не поддерживаются близкими людьми или потребность в трудовой реализации вступает в противоречие с соблюдением режима труда и отдыха.

При оценке характера учащейся молодежи к объектам-ценностям здоровья распределение респондентов по уровням отношений к ценностям здоровья (в %) представлены в рисунке 1.

Отношение учащейся молодежи к телесному «Я» по преобладающей тенденции – ситуативно-позитивное.

Для 53,5% подростков ценность здоровья значима. Они объективно понимают важность здорового образа жизни, но субъективно ценят его не слишком высоко. Здоровье для них – естественное состояние, сама собой разумеющаяся «вещь», а не то, что требует специальных усилий. Пристрастие к вредным привычкам – извинительная слабость, а не проявление безволия. Возможно, в глубине души они полагают, что способны добиться жизненного успеха, не уделяя пристального внимания своей физической форме.

Однако для 38,5% учащихся ценность здоровья является приоритетной. Они понимают, что такое здоровый образ жизни,

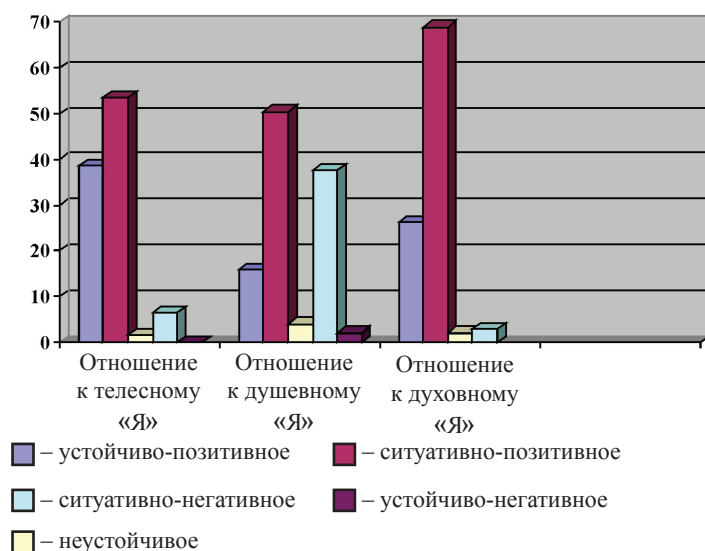


Рисунок 1. Уровни отношений учащейся молодежи к ценностям здоровья

сознательно культивируют его и связывают с ним свои дальнейшие жизненные успехи. Они способны противостоять попыткам вовлечь их в процесс употребления табака, алкоголя, наркотических веществ и постараются не допустить этого в отношении других.

У 6,4% респондентов ценность здоровья невысока. Размышления и разговоры о здоровье и здоровом образе жизни они считают пустой тратой времени, уделом пенсионеров. Им хочется хорошо, по-спортивно выглядеть в глазах окружающих, но что-то делать для этого им откровенно лень (хотя некоторые из них посещают спортивные секции). Вредные привычки не кажутся им такими уж вредными, наоборот, в них есть некая приятность, шарм.

Отношение учащейся молодежи к духовному «Я» – с преобладающей ситуативно-позитивной позицией.

68,9% опрошенных ощущают в себе возможность быть хозяином собственной жизни, однако полагают это реальным только в случае благоприятных внешних обстоятельств. Им нравится чувствовать себя свободными, но они не готовы рисковать собственным благополучием ради свободы. Выбор привлекателен, но подростки идут на него с оглядкой: возможность ошибки и ответственность настораживают. Они признают объективную значимость категорий совести и смысла жизни, но в своей повседневности предпочитают руководствоваться иными, более прагматичными регуляторами.

Устойчиво-позитивное отношение к духовному «Я» выявлено у 26,2% респондентов.

Они рассматривают себя как автора и распорядителя собственной жизни. Ощущение личной свободы крайне важно, и ради этого чувства они готовы противостоять внешнему давлению, способны на самостоятельный и ответственный выбор. Для них очень важно найти смысл собственной жизни, которую хотят прожить «по совести».

У 2,8% человек отмечается ситуативно-негативное отношение к духовному «Я». Им более импонирует роль ведомого, нежели автора и распорядителя собственной жизни. Они ищут общества людей, чья духовная сила могла бы «прикрыть» их нерешительность и неуверенность в себе, стараются по возможности уйти от выбора; при заметном внешнем давлении готовы отказаться от личной свободы в пользу ощущения покоя и душевного комфорта; склонны объяснять свои неудачи неблагоприятным стечением обстоятельств. Муки совести их тяготят, поэтому они предпочитают о своей совести не думать.

Отношение учащейся молодежи к душевному «Я».

У 50,4% опрошенных отношение к своему душевному «Я» ситуативно-позитивное.

Принимая себя в целом, они все же могут испытывать неловкость по поводу некоторых своих особенностей, думают о себе, как о человеке, который симпатичен для других, но иногда испытывает сомнения и неуверенность. Им хотелось бы и сейчас, и в будущем гарантировать себя от смешных положений и ситуаций. Они несколько тяготеют к уединенным положением и по возможности стараются чем-либо (прослушиванием музыки, просмотром видеофильмов и т. д.) заместить его.

Вызывает обеспокоенность довольно высокий процент ситуативно-негативного отношения подростков к своему душевному «Я» – 37,7%. Подростки принимают себя такими, какие они есть, лишь в отдельные моменты повседневной жизни. Им все время хочется «выпрыгнуть» из своей «шкурки», немедленно оказаться красивыми, богатыми и знаменитыми. Их кумиры, как правило, именно такие. В глубине души они надеются на свою притягательность для других, но уверены, что они в первую очередь видят его недостатки. Одиночество одновременно и тягостно, и спасительно. В обществе сверстников предпочитают быть на вторых ролях.

Довольно низкий процент старшеклассников с устойчиво-позитивным отношением (5,8 %). Респонденты принимают себя такими, какие они есть, верят в свои силы и возможности, честно относятся к себе, искренни в проявлении чувств, комфортно чувствуют себя даже в незнакомой компании, не боятся одиночества, минуты уединения для них важны и плодотворны, переносят личные неурядицы, не боятся показаться смешными.

Устойчиво-негативное отношение продемонстрировали 2,1% опрошиваемых, не принимающих себя, считающих себя заурядными и недостойными внимания других, ненавидящих свое отражение в зеркале (свою речь, свою одежду и т. д.), любое изменение ситуации воспринимающих как потенциально катастрофическое по последствиям. Оказавшись в одиночестве, они начинают заниматься «мазохистским самокопанием» и «самоедством», собственная неполноценность является навязчивой идеей, испытывают острое чувство вины, за то что они вообще есть, которое в будущем может обернуться болезненным стремлением доминировать над окружающими.

Данные диагностического обследования выявляют необходимость оптимизации педагогической поддержки (превентивной и оперативной помощи) учащейся молодежи в сохранении и укреплении здоровья, повышения уровня устойчиво-позитивного отношения к телесному, духовному и душевному «Я». Особого внимания и заботы требует формирование душевного бытия подрастающего поколения, следует уделять особое внимание развитию у молодежи способности к принятию себя как полноправного члена общества, способного к волевым усилиям во имя идеалов и ценностей, с активной жизненной позицией.

Предлагаемый анализ диагностики ценностных ориентаций учащейся молодежи через описание уровней развития отношений к той или иной ценности здоровьесбережения дает приблизительную, типизированную картину того, что стоит за ответами на соответствующую группу вопросов. Это – не точный диагноз, это – тенденция, повод для педагогического размышления, управленческих решений по внесению корректив в воспитательную систему общеобразовательных учреждений.

Литература

1. Григорьев, Д. В. Воспитательная система школы: от А до Я: пособие для учителя / Д. В. Григорьев, И. В. Кулешова, П. В. Степанов; под ред. Л. И. Виноградовой. – М.: Просвещение, 2006. – 207 с.
2. Григорьев, Д. В. Методика диагностирования (опросник «Личностный рост» для учащихся 9–11-х классов) / Д. В. Григорьев, И. В. Кулешова, П. В. Степанов // Классный руководитель. – 2003. – № 6. – С. 65–86.
3. Методика комплексной оценки и организация системной работы по сохранению и укреплению здоровья школьников: метод. реком. Серия «Библиотека Федеральной программы развития образования». – М.: Новый учебник, 2003. – 208с.
4. Сократов, Н. В. Культура здоровья с основами безопасности жизнедеятельности: учеб. пособ. / Н. В. Сократов. – Оренбург: Издательство ОГПУ. – 2006. – 364 с.
5. Тиссен, П. П., Сократов Н. В. Современные технологии повышения резервных возможностей здоровья детей и подростков: монография / П. П. Тиссен, Н. В. Сократов. – Оренбург: Изд-во «Детство», 2010. – 222 с.
6. Ценностные ориентации современной молодежи: Обзор социол. исслед. / Рос. гос. юнош. б-ка; Сост. В. П. Вдовиченко. – М., 2003. – 24 с.

О. Ю. Вербина, педагог дополнительного образования ГУДОД «Областной Дворец творчества детей и молодежи им. В. П. Поляничко», г. Оренбург
e-mail: verbinaolesya@mail.ru

ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОЦЕССА ФОРМИРОВАНИЯ ИНФОРМАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ КАК КОМПОНЕНТА Я-КОНЦЕПЦИИ ПОДРОСТКА

В статье раскрывается понятие «информационная культура». Представлена практико-ориентированная модель, обеспечивающая поэтапный процесс формирования информационной культуры как компонента Я-концепции подростка в учреждении дополнительного образования детей. Описаны педагогические условия ее реализации.

Ключевые слова: информационная культура, учреждение дополнительного образования детей, модель формирования информационной культуры.

Система образования в информационном обществе вступает в период фундаментальных перемен, который характеризуется новым пониманием целей и ценностей воспитания подростка. В процессе информационной деятельности подросток изменяет самого себя, выстраивая тем самым свою Я-концепцию. Последняя, как сложное личностное образование, характеризуется развитой системой представлений о себе, адекватной самооценкой. По мнению ученых, она обуславливает развитие самостоятельности, ответственности, инициативности, способности к рефлексии, что связывает ее с информационной культурой (И. В. Роберт, А. Д. Урсул).

В нормативных документах «Национальная доктрина образования Российской Федерации» и Национальная образовательная инициатива «Наша новая школа» актуализируется необходимость создания федеральных образовательных порталов, материально-технической основы информатизации образования, переподготовки педагогов в области информационно-коммуникационных технологий, обеспечивающих формирование информационной культуры подростка как социально и личностно значимой ценности.

К настоящему времени в научной литературе широко представлено содержание и сущность понятия «информационная культура». Ряд ученых рассматривают ее как способ жизнедеятельности человека в информационном обществе, как составляющую процесса формирования общей культуры человечества (Н. А. Бердяев, В. А. Уханов, В. С. Цимбалюк), другие — как область культуры, связанную с функционированием информации в обществе и формирова-

нием информационных качеств личности (А. А. Витухновская, М. Г. Вохрышева, Н. Б. Зиновьева, В. Е. Леончиков); как качественную характеристику жизнедеятельности человека в области получения, передачи, хранения и использования информации, где приоритетными являются общечеловеческие духовные ценности (И. Г. Хангельдиева). Изучены психологические особенности формирования информационной культуры, последствия влияния информационных процессов на человека (А. Е. Войскунский, Ю. Д. Бабаева, О. К. Тихомиров, Л. Н. Бабанин, Б. Шнейдерман).

Большим потенциалом для формирования информационной культуры как компонента Я-концепции подростка обладают учреждения дополнительного образования детей. Деятельность ребенка, по мнению В. А. Березиной, в учреждениях дополнительного образования организуется не только в плоскости удовлетворения познавательных, но и целого ряда других потребностей развивающейся личности, а именно: в саморазвитии, самоутверждении, самовыражении, что особенно важно для формирования информационной культуры как компонента Я-концепции воспитанника [1].

При всей значимости проведенных исследований проблема формирования информационной культуры как компонента Я-концепции подростка в учреждении дополнительного образования детей относится к числу недостаточно изученных, что определяет ее актуальность. Это обусловило разработку практико-ориентированной модели формирования информационной культуры как компонента Я-концепции в учреждении дополнительного образования детей, целью которой является сформиро-

вать информационную культуру как компонент Я-концепции подростка.

Основные концептуальные положения, представленные совокупностью научных подходов (системный, личностно-деятельностный, аксиологический) и принципов (культурообразности, гуманизации, индивидуализации), являются инвариантом разработанной модели и определяют характер деятельности субъектов педагогического взаимодействия и управления данным процессом.

Формирование информационной культуры как компонента Я-концепции подростка является поэтапным процессом и предполагает мотивационно-целевой, содержательно-операциональный и рефлексивно-оценочный этапы. Ведущей деятельностью в ходе мотивационно-целевого этапа является обеспечение мотивации подростков к формированию информационной культуры на основе их личностных установок. На данном этапе определяющим становится мотивационно-ценностный критерий сформированности информационной культуры как компонента Я-концепции. В частности, возникает желание сформировать информационную культуру как социально и личностно значимую ценность, развить в себе способность к адаптации к информационному обществу, проявляется интерес к изучению своего «Я» в информационной среде.

Содержательно-операциональный этап предполагает процесс накопления подростком знаний, осознание нравственных и правовых норм информационной этики, возможностей применения информационных технологий в образовании и личностном развитии, умений грамотно формулировать информационные запросы, оперативно осуществлять самостоятельный поиск, переработку и хранение информации, использовать полученную информацию в образовании и личностном развитии. Таким образом формируются критерии информационной культуры как компонента Я-концепции подростков через усвоение дополнительных образовательных программ.

Рефлексивно-оценочный этап формирования информационной культуры как компонента Я-концепции подростка представляет собой процесс осознания себя носителем информационной культуры, нравственных и правовых норм информационной этики, возможностей применения информационных технологий в образовании и личностном развитии; усиления потребности к адаптации к информационному обществу, изучению сво-

его «Я» в информационной среде; владения операциональной грамотностью в области информационной культуры.

Для каждого из этапов определены методы, способствующие достижению поставленных целей и задач, соответствующих особенностям деятельности учреждения дополнительного образования детей. В ходе исследования применялась классификация методов осуществления целостного педагогического процесса В. А. Сластенина [5], включающая в себя формирование сознания и мотивации деятельности и поведения, организацию учебно-познавательной деятельности, контроль эффективности педагогического процесса.

Использование данной классификации позволило выделить три группы особенностей их применения в учреждениях дополнительного образования детей: во-первых, особенности представления педагогом нового материала; во-вторых, особенности регулирования познавательной деятельности ребенка; в-третьих, особенности осуществления контроля за результатами обучения.

Проведенный анализ теории и практики, опытно-экспериментальной работы (2006–2009 гг.), проводимой на базе областного Дворца творчества детей и молодежи им. В. П. Поляничко, позволил выяснить, что эффективности формирования информационной культуры как компонента Я-концепции подростка способствует ряд педагогических условий:

- обогащение содержания образования на основе информационных ресурсов общества;
- внедрение гуманитарных технологий (критического мышления, диалоговые, портфолио, кейс-стади), обеспечивающих реализацию индивидуального маршрута формирования информационной культуры как компонента Я-концепции подростка;
- стимулирование поэтапности формирования информационной культуры как компонента Я-концепции подростка.

Рассмотрим подробнее каждое из условий, первое из которых – обогащение содержания образования на основе информационных ресурсов общества, информационной культуры и информационных технологий.

Информационные ресурсы общества представляют собой совокупность всей получаемой и накапливаемой информации в процессе развития науки, культуры, образования,

практической деятельности людей и функционирования специальных устройств, используемых в общественном производстве [6].

Если говорить об информационной культуре, то она выражается в наличии у человека комплекса знаний, умений, навыков и рефлексивных установок во взаимодействии с информационной средой и проявляется в интересе к информационной деятельности, в осознании ее важной роли в образовательных процессах, в осознанном выборе источников информации и владении алгоритмами их переработки, в комплексном использовании традиционных, электронных, сетевых и других информационных ресурсов, в осознании себя как носителя и распространителя информации, в активном информационном поведении [3].

Таким образом, опираясь на информационные ресурсы общества и формируя систему знаний и навыков в области компьютерных технологий, имеется возможность обогатить содержание образования подростка в области информационной культуры, а именно: дать подросткам знания, умения и навыки информационного самообеспечения их учебной деятельности.

Второе условие – внедрение гуманитарных технологий (критического мышления, диалоговые, портфолио, кейс-стади), обеспечивающих реализацию индивидуального маршрута формирования информационной культуры как компонента Я-концепции подростка.

В настоящее время педагогическую технологию понимают как последовательную, взаимосвязанную систему действий педагога, направленных на решение педагогических задач, или как планомерное и последовательное воплощение на практике заранее спроектированного педагогического процесса.

Гуманитарные педагогические технологии ориентированы на признание личности ребенка, принятие его таким, какой он есть, учет его индивидуально-личностных интересов и возможностей, активизацию самостоятельной работы, развитие его мыслительных и творческих способностей, а также обеспечивают реализацию индивидуального маршрута формирования заданного качества. В рамках нашего исследования этапы индивидуального маршрута соответствуют этапам формирования информационной культуры: мотивационно-целевому, содержательно-операционному, рефлексивно-оценочному. В каждой гуманитарной технологии делается акцент на инди-

видуализацию образования ребенка, что и обеспечивает эффективность реализации индивидуального маршрута формирования информационной культуры как компонента Я-концепции подростка.

В ходе опытно-экспериментальной работы были использованы следующие гуманитарные технологии:

- технология развития критического мышления, позволяющая повысить интерес воспитанников как к изучаемому предмету, так и к самому процессу обучения. При использовании данной технологии от педагога требуется обязательное соблюдение ее структуры, то есть соблюдение трех стадий: вызова, осмысления и рефлексии;
- диалоговые технологии, предусматривающие познание воспитанником себя и окружающей действительности в условиях субъектно-смыслового общения, самоизменение участников диалога;
- метод ситуационного анализа (кейс-стади) – технология изучения типовых ситуаций в ходе коллективного анализа образцов принятия решений, предполагающая описание конкретной практической ситуации для самостоятельного анализа, позволяющая: формировать, классифицировать, выделять существенную и несущественную информацию; анализировать, представлять и добывать ее; убеждать окружающих, защищать собственную точку зрения.

Третье условие – стимулирование поэтапности формирования информационной культуры как компонента Я-концепции подростка. Соблюдение последовательности этапов (мотивационно-целевого–содержательно-операционного – результативно-оценочного) соответствует планомерному формированию исследуемого феномена. Стимулирование поэтапности данного процесса означает четкое следование от одного этапа к другому, соблюдение задач и смыслового содержания каждого блока.

Эффективность стимулирования поэтапности формирования информационной культуры как компонента Я-концепции подростка обуславливается, прежде всего, профессионализмом педагога. Учитывая специфику учреждения дополнительного образования детей, следует отметить, что многие педагоги, не имея профессионально-педагогического образования, являются

специалистами в конкретной предметно-практической сфере. Требования к педагогу, использующему информационные технологии в обучении, складываются из традиционных требований, предъявляемых педагогу, а также специфических. В информационной среде эти требования значительно трансформируются, однако педагог остается ключевой фигурой в образовательном процессе. При этом главная функция педагога остается неизменной – управление процессами обучения, воспитания, развития, в том числе формирования информационной культуры как компонента Я-концепции подростка, что является важным звеном стимулирования поэтапности исследуемого процесса [2].

Применение информационных технологий в образовательном процессе учреждения дополнительного образования детей с целью формирования информационной культуры подростка требует специальной подготовки педагога. Е. Ю. Кулик отмечает, что «оснащение» педагога умениями проектирования информационной образовательной среды

предъявляет высокие требования к личности педагога, что, в свою очередь, должно учитываться при организации повышения квалификации. Именно педагог решает, какой именно аспект среды «важен», какие «правила игры» действуют в конкретной предметной образовательной среде [4].

Результатом формирования информационной культуры как компонента Я-концепции подростка в деятельности учреждения дополнительного образования детей, согласно разработанной и апробированной модели, является, прежде всего, информационная культура как компонент Я-концепции подростка, включающая мотивы, знания, умения, навыки и способы взаимодействия подростка с информационной средой, являющиеся предпосылками осознания важной роли информационной деятельности, продуктивного выбора источников информации, комплексного использования различных информационных ресурсов общества, осмысления себя как носителя и распространителя информации, активного информационного поведения.

Литература

1. Березина, В. А. Дополнительное образование детей как средство их творческого развития : автореф. дисс. ... канд. пед. наук : 13.00.01 / В. А. Березина. – М., 1998. – 22 с.
2. Бессонова, Н. В. Формирование информационной культуры подростка в учреждении дополнительного образования детей : автореф. дисс. ... канд. пед. наук : 13.00.01 / Н. В. Бессонова. – Оренбург, 2008. – 23 с.
3. Краткий справочник школьного библиотекаря / сост. О. Р. Старовойтова при участии Т. И. Поляковой, Ю. В. Лисовской ; под общ. ред. Г. И. Поздняковой. – СПб: Профессия, 2001. – 352 с. – (Серия «Библиотека»).
4. Кулик, Е. Ю. Проектирование информационной образовательной среды и личность учителя [Электронный ресурс] / Е. Ю. Кулик. Режим доступа : <http://ito.edu.ru/2003/I/3/I-3-2289/html>.
5. Сластенин, В. А. Педагогика : учеб. пособ. для студ. пед. учебных заведений / В. А. Сластенин, И. Ф. Исаев, А. И. Мищенко, Е. Н. Шиянов. – 3-е изд. – М.: Школа-Пресс, 2000. – 512 с.
6. Толковый словарь терминов понятийного аппарата информатизации образования. – М.: ИИО РАО, 2006. – 88 с.

А. В. Еремякин, кандидат экономических наук, декан факультета «Менеджмент» Оренбургского государственного института менеджмента
e-mail: chrustalik@yandex.ru

А. А. Митин, кандидат технических наук, заместитель декана факультета «Менеджмент» Оренбургского государственного института менеджмента
e-mail: ogim@mail.ru

О. Д. Димов, аспирант Оренбургского государственного университета

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МИРОВОГО РЫНКА ГАЗОВОЙ ПРОДУКЦИИ

В данной статье проведено качественное исследование состояния и трансформации хозяйствующих субъектов на мировом рынке нефтяной и газовой продукции, функционирующих в современных кризисных условиях. Проведенное исследование может быть применено для адаптации российскими нефтяными и газовыми предприятиями.

Ключевые слова: рынок нефтяной и газовой продукции, газовые ресурсы, транспортировка и распределение газа, потребители и поставщики ресурсов, влияние экономического кризиса.

Сегодня многих ученых в Российской Федерации, да и во всем мире, волнуют последствия глобального экономического кризиса применительно к нефтяным и газовым ресурсам. Для более ясного понимания нынешней ситуации необходимо коснуться тех преобразований, которые произошли на мировом нефтегазовом рынке в последние годы.

Долгое время в мировой нефтегазовой промышленности всецело доминировала группа западных монополий, известных как «семь сестер» (British Petroleum, Chevron, Exxon, Gulf Oil, Mobil, Royal Dutch Shell, Texaco). Создание ОПЕК в 1960 г. принципиально не изменило ситуацию. Лишь благодаря «нефтяному шоку» в 1973 г. ОПЕК обрела «второе дыхание», ее члены начали соревноваться в повышении цен на экспортируемое сырье.

В результате проведенной широкомасштабной национализации месторождений возник феномен противостояния национальных нефтяных компаний (national oil companies – NOCs) международным нефтегазовым корпорациям (International oil companies – IOCs).

В настоящее время IOCs имеют полный доступ лишь к 10% мировых нефтегазовых резервов. В итоге стали отмирать бывшие концессионные соглашения, являвшиеся наследием колониального прошлого.

В таких условиях для Запада наиболее действенным механизмом возвращения себе инициативной роли в процессе ценообразова-

ния на мировом рынке газа с середины 1980-х годов стала биржа, считает Л. М. Григорьев.

Газ номинально стал считаться «обычным товаром». Соответственно, существенно усложнилась структура мировой газовой цены, она стала более многослойной.

Отметим, что одни эксперты смешивали различные факторы, влияющие на динамику цен. Другие исследователи ограничивались одним фактором, что впоследствии приводило к искажению реальной картины.

Проанализировав различные мнения ученых по данной проблеме, мы пришли к выводу, что в газовой отрасли, помимо соотношения спроса и предложения, чрезвычайно важную роль играет фундаментальный фактор нерыночного характера – геополитический. Уже после Первой мировой войны газ стал неотъемлемым компонентом международной политики. Тем не менее в мире так и не достигнут хотя бы принципиальный консенсус по поводу проблем регулирования международной торговли таким стратегическим товаром, как углеводороды. Это не позволяет достичь какого-то всеобщего компромиссного решения, которое удовлетворяло бы и поставщиков, и потребителей энергоносителей, обеспечив устойчивое и сбалансированное развитие отрасли в глобальном масштабе.

По нашему мнению, газ и сейчас нередко по-прежнему остается объектом геополитической комбинацией отдельных держав, в том числе и нашей страны. Разумные и конструктивные предложения по выработке нового подхода к взаимовыгодному

и равноправному сотрудничеству между экспортирующими и импортирующими странами, сформулированные Россией для саммита «большой восьмерки» в Санкт-Петербурге в 2007 г., так и не были восприняты Западом.

В вопросе о формировании мировых цен на газ существует огромный разброс мнений. Многие эксперты крайне негативно оценивают дальнейшее развитие газовой индустрии во всем мире.

Наиболее часто упоминается о кризисе производства и поставок, как в связи с грядущим сокращением спроса на газ, вызванным снижением экономического роста, так и в связи с сокращением ликвидности и сужением возможности получения новых займов. Данные мирового потребления энергоресурсов за 2009 г. представлены в таблице 1.

Таблица 1
**Потребление энергоресурсов
в мире (млрд. куб. м)**

Энергетическое сырье	Потребление в 2009 г., %	Годовой прогноз роста, %
Нефть	48,8	1,6
Природный газ	18,4	1,7
Электроэнергия	18	2,4
Уголь	9,2	0,6
Тепловая энергия	5,6	0,5
Итого	100	1,7

Отметим, что один из таких наглядных примеров подобных высказываний содержится в публикации газеты The Moscow Times от 10. 10. 2009. В ней на среднесрочную перспективу прогнозируется значительное сокращение предложения газа, свертывание начатых крупных проектов по добыче и транспортировке газа. Ряд специалистов стали крайне негативно оценивать перспективы дальнейшего развития углеводородной энергетики.

В свою очередь, авторы считают, что в реальности дело обстоит не столь однозначно. Например, трудно предположить, что Индия откажется от планов освоения газовых месторождений на шельфе своего восточного побережья, осуществляемого частной корпорацией «Reliance Industries Ltd.» (RIL). Крупнейшая индийская частная инвестиционная компания «Reliance Industries Ltd» планирует инвестировать 560 млрд. рупий (14 млрд. долларов) в бли-

жайшие 2–3 года в разведку нефтегазовых месторождений, а также в строительство трубопроводов.

Так, компания «Reliance Industries Ltd.» обнаружила крупнейшее в Индии месторождение природного газа. В июле 2007 года компания сделала еще одно открытие на восточном побережье страны. Расходы «Reliance Industries» на разработку глубоководных месторождений близ восточного побережья Индии составляют 5,2 млрд. долларов и 3,5 млрд. долларов – на сохранение добычи на достигнутом уровне.

Завершение этого проекта позволило в 2009 г. удвоить собственное производство природного газа. А к 2020 г. планируется сделать реальным сбалансирование импорта и внутристрановой добычи в общих поставках природного газа на местном рынке.

В частности, компания намерена вложить средства в разведку и разработку новых нефтяных и газовых месторождений 4 млрд. долларов. Что, в свою очередь, опровергает негативные перспективы дальнейшего развития всей углеводородной энергетики.

Проведенный нами анализ энергетических журналов и экономической прессы за 2009 г. показывает, что экономический кризис оказал различное влияние на зарубежные газовые корпорации.

Рассмотрим крупнейшие газовые компании мира и проанализируем влияние экономического кризиса на них.

Компания «ConocoPhillips» – третья крупнейшая по величине в США по капитализации, достоверным запасам нефти и газа и добычи и вторая по объемам перегонки нефти, пятая крупнейшая компания в мире (среди негосударственных компаний) по достоверным запасам нефти и газа и четвертая – по производственным мощностям.

Основными направлениями деятельности компании являются:

1. Разведка нефтяных месторождений и добыча нефти.
2. Перегонка нефти, маркетинг, поставка и транспортировка нефтепродуктов.
3. Добыча природного газа, его переработка и маркетинг; компания владеет 50% акций компании «Duke Energy Field Services LLC».
4. Производство химикатов и пластиков, а также их маркетинг через совместное предприятие «Chevron Phillips Chemical Company LLC», в котором компания владеет 50% акций.

Добыча нефти на месторождениях компании в 2009 г. составила 331 миллион баррелей (907 000 баррелей в сутки; в 2008 г. – 905 000 баррелей в сутки), газа – 34 миллиарда кубометров. Компании принадлежит сеть АЗС в США, работающих под марками «Conoco», «Phillips 66» и «Union 76». В настоящее время компания проводит ребрендинг АЗС, работающих под маркой «Union 76».

В России «ConocoPhillips» стала известной с 1992 г., после участия в небольшом нефтедобывающем проекте в арктической части России «Северное сияние» в альянсе с «Роснефтью». Компания добывает в России примерно 1,5 млн. тонн нефти в год. Ей также принадлежит доля в Кашагане – крупном нефтедобывающем проекте в Казахстане на шельфе Каспийского моря. Группа месторождений под общим названием «Северные территории» включает в себя Южно-Хыльчужское, Хыльчужское, Ярежское и Инзерейское месторождения, участки недр в северной части Колвинского мегавала и Хорейверской впадины (все расположены на территории Ненецкого АО). Их запасы оцениваются в 135 млн. тонн нефти и 63 млрд. куб. м газа.

На данный момент «ConocoPhillips» в России владеет крупным пакетом акций компании «ЛУКОЙЛ». Также компания претендовала на разработку совместно с ОАО «Газпром» Штокмановского газоконденсатного месторождения в Баренцевом море, но впоследствии «Газпром» объявил, что будет единственным недропользователем месторождения.

В настоящее время «ConocoPhillips» и «Royal Dutch Shell», пользуясь удешевлением активов в связи с экономическим кризисом, активно участвуют в процессах слияний, поглощений и скупки активов компаний, обремененных непомерной задолженностью.

«Royal Dutch Shell» – известная по всему миру британо-нидерландская нефтегазовая корпорация, вторая по величине компания в мире, согласно рейтингу «Forbes 2000» в 2009 г. Группа была создана в 1907 году путем объединения «Royal Dutch Petroleum Company» и «The Shell Transport and Trading Company Ltd» в пике экспансии американского треста «Standard Oil».

До середины 2005 г. структура компании носила «двойственный» характер: «Royal Dutch Petroleum Company» и «The Shell Transport and Trading Company Ltd» являлись так называемыми «материнскими компаниями». Они не вели производ-

ственной деятельности и не входили в состав концерна. «Материнские компании» владели акциями холдинговых компаний концерна – голландской «Royal Dutch Petroleum Company» и английской «The Shell Transport and Trading Company Ltd», при этом «Royal Dutch Petroleum Company» принадлежало 60%, а «The Shell Transport and Trading Company Ltd» – 40% акций холдинговых компаний. В свою очередь, холдинговым компаниям принадлежали все акции в сервисных компаниях, а также вся доля концерна «Shell» в производственных компаниях.

Летом 2008 г. акционеры «Royal Dutch Petroleum Company» и «The Shell Transport and Trading Company Ltd» одобрили слияние материнских компаний в одну компанию. Эта сделка превратила в 2005 г. Нидерланды в крупнейшего в мире инвестора, а Великобританию – в главного получателя инвестиций в мире (они выросли втрое, до 164,5 млрд. долларов).

«Royal Dutch Shell» ведет геологическую разведку и добычу нефти и газа в более чем 40 странах мира, ей принадлежит крупнейшая в мире сеть АЗС, которая насчитывает более 55 тыс. станций.

Также «Royal Dutch Shell» полностью или частично владеет более чем 50 нефтеперерабатывающими заводами. В частности, компании принадлежит один из крупнейших в Европе нефтеперерабатывающий завод «Pernis» в Нидерландах мощностью 10 000 тонн в сутки, завод «Стэнлоу» в Великобритании мощностью 12 млн. тонн в год, три НПЗ во Франции общей мощностью 40 790 тонн в сутки.

Основные проекты «Royal Dutch Shell»:

1. Атабасканские нефтяные пески («Athabasca Oil Sands Project») (Альберта, Канада).
2. Газовое месторождение Гронинген («Groningen gas field») (северо-восток Нидерландов).
3. На Кика («Na Kika») (Мексиканский залив, США).
4. Сахалин-2 (Сахалин, Россия).
5. Производство жидкого топлива из газа («Pearl Gas to Liquids») (Катар).
6. Бонга («Bonga Deepwater») (Нигерия).
7. Нефтехимический комплекс в Нанхае («Nanhai Petrochemicals Complex») (провинция Гуандун, Китай).
8. Кашаганский проект («Kashagan Oil Project») (месторождение Кашаган, Атырау, Казахстан).

В данный момент компания активно занимается рядом проектов, связанных с улучшением нефтедобычи («Enhanced Oil Recovery»).

Отметим, что один из крупнейших иностранных инвесторов в России по объему вложений – «Royal Dutch Shell» – участвует в разработке Сахалинского шельфа (проект СРП «Сахалин-2», совместно с ОАО «Газпром» и японскими «Mitsui» и «Mitsubishi») и месторождений Салымской группы в Ханты-Мансийском автономном округе (50-процентная доля в «Salym Petroleum» – СП с компанией «Sibir Energy»). Также компания планирует принять участие в разработке шельфовых нефтегазовых проектов совместно с ОАО «Газпром». В аэропорту Домодедово «Royal Dutch Shell» заправляет топливом более 30 авиакомпаний. Развивается маркетинг продуктов нефтехимии. В Санкт-Петербурге, Москве, Ленинградской, Московской и других областях у компании имеется сеть АЗС (на ноябрь 2009 года – 66 станций). В августе 2009 года в Торжке (Тверская область) начато строительство завода смазочных материалов «Royal Dutch Shell» стоимостью 100 млн. долларов.

Следующая компания – «E.On» – образована в 2000 году путем слияния компаний «VEBA» и «VIAG». В 2003 году компания вышла на газовый рынок путем поглощения компании «Ruhrgas» (сейчас «E.ON Ruhrgas»). Акции «E.On» входят в расчет индекса DAX. Около 90% акций находятся в свободном обращении.

Компания поставляет газ более чем 21 млн. потребителей. Дочерняя компания «E.On» – «E.On Ruhrgas» – крупнейший в Германии дистрибьютор газа. «E.On» совместно с ОАО «Газпром» участвует в проекте строительства Северо-Европейского газопровода.

В октябре 2008 г. «E.On AG» и российский «Газпром» заключили соглашение об обмене активами в рамках проекта освоения Южно-Русского нефтегазового месторождения. Оно предполагает передачу «E.On» пакета в 25% минус одна акция ОАО «Севернефтегазпрома» – владельца лицензии на разработку этого месторождения. В свою очередь, «Газпром» получит 49% в ЗАО «Геросгаз», владеющем 2,93% акций самой газовой монополии. В результате доля «E.ON Ruhrgas» в «Газпроме» снизится с 6,43% до 3,5%.

Немецкая компания «E.On» и французская фирма «Total» в ноябре 2009 г. заявили о том, что не намерены сокращать свои инвестиционные программы в связи с воздей-

ствием экономического кризиса. «E.On», например, собирается инвестировать в 2010 г. около 63 млрд. евро.

Total S.A. (Euro next: FP, NYSE: TOT, ISE:TOT) – французская нефтегазовая компания, четвертая по объему добычи в мире после «Royal Dutch Shell», «BP» и «ExxonMobil». Компания занимает 6-е место в Fortune Global 500 (2009 год).

Компания была основана в 1924 году под названием «Compagnie française des pétroles», название «Total» появилось в 1985 году. После поглощения бельгийской компании «Petrofina» в 1999 году получила название «Total Fina». Затем в 2000 году, после слияния с французской «Elf Aquitaine», получила название «TotalFinaElf». С 2003 года компании было возвращено название «Total». По состоянию на февраль 2009 года – это четвертая в мире компания по размеру рыночной капитализации.

Компания ведет операции более чем в 130 странах мира. Добыча нефти и газа достигает 2,6 млн. баррелей нефтяного эквивалента в сутки (около 130 млн. т в год), запасы оцениваются в 11,1 млрд. баррелей нефтяного эквивалента (около 1,5 млрд. т).

Помимо добычи, компания осуществляет нефтепереработку и владеет сетью АЗС, а также владеет рядом предприятий химической индустрии.

С начала 90-х годов XX века фирма «Total» ведет добычу нефти в России на условиях соглашения о разделе продукции (СРП) на Харьягинском нефтяном месторождении (Ненецкий автономный округ, поселок Харьяга) с запасами 97 млн. т. Доля фирмы «Total» в этом проекте составляет 50%, норвежской «Hydro» – 40%, у Ненецкой нефтяной компании – 10%. Оператором проекта является принадлежащая «Total» компания «Тоталь Разведка Разработка Россия».

Предполагается, что за 33 года на месторождении будет добыто 45 млн. т нефти. В проект уже инвестировано 450 млн. долларов и требуется еще 800 млн. долларов. «Total», наряду с некоторыми другими международными нефтегазовыми компаниями, претендовала на участие (совместно с ОАО «Газпром») в проекте освоения Штокмановского газового месторождения в Баренцевом море.

Как замечено, только британская корпорация «BG» решила отложить начало освоения третьей очереди крупнейшего газового месторождения «Карачагана» (Казахстан). Но если проанализировать данную ситуа-

цию, то видно, что и это решение вызвано не столько экономическим кризисом, сколько большей привлекательностью для «BG» участия в разработке крупнейших нефтяных месторождений на шельфе Бразилии.

18 декабря 2009 года нефтегазовая корпорация «BG» и китайская генеральная компания по эксплуатации морских нефтяных ресурсов «CNOOC» подписали соглашение по проекту сжиженного природного газа (СПГ) в Квинсленде в Австралии.

В соответствии с соглашением китайская компания «CNOOC» будет ежегодно закупать 3,6 млн. тонн сжиженного природного газа в течение 20 лет после сдачи в эксплуатацию данного проекта, за реализацию которого отвечает газовая компания «Curtis» при «BG». Согласно плану, проект будет сдан в эксплуатацию в 2014 году. Мощность его двух производственных линий составит около 7,4 млн. тонн СПГ в год.

Китайская компания «CNOOC» также приобретет у корпорации «BG» 5% доли в газовых запасах в Квинсленде и 10% акций одной из этих двух производственных линий. Помимо этого, «CNOOC» и «BG» совместно создадут компанию для строительства в Китае двух танкеров для СПГ.

В настоящее время китайская и британская компании ведут переговоры по конкретным деталям сотрудничества. «CNOOC» является крупнейшей в Китае компанией по эксплуатации морских нефтяных ресурсов и по переработке природного газа.

Далеко не все газовые компании выдержали испытание экономическим кризисом. Более всех пострадали национальные корпорации стран БРИК (Бразилия, Россия, Индия, Китай), сравнительно высокая капитализация которых до недавних пор держалась либо на обладании крупными резервами нефтегазовых ресурсов (Россия), либо на доступе к обильным государственным финансовым ресурсам (Китай), либо на том и другом одновременно (Бразилия).

Среди западных нефтегазовых корпораций, как и прежде, бесспорным лидером оказалась «ExxonMobil». Несмотря на финансовые трудности и некоторое снижение капитализации (самое малое по сравнению с конкурентами), 2008 год «ExxonMobil» закончила с рекордной за всю историю прибылью – 45,2 млрд. долларов. На ее балансе образовалась наличность в сумме 31 млрд. долларов, а руководство компании объявило в феврале 2009 г. о том, что прирост запасов оказывается больше объемов добычи уже пятнадцатый год подряд.

В основе успехов корпорации, по нашему мнению, лежит ее технологическая продвинутость и инновационность. Следует отметить и то, что успехи деятельности корпорации во многом обусловлены и строгим следованием руководства компании основным принципам бизнеса, заложенным еще ее основателем Джоном Рокфеллером.

Некоторые другие крупные корпорации – конкуренты «ExxonMobil» – по итогам 2009 г. также получили немалые прибыли, но их достижения не столь значительны. По имеющимся прогнозам, в ближайшее время многим из них придется прибегнуть к внешним заимствованиям для поддержки своих инвестиционных планов и выплаты дивидендов.

Считаем, что имеющиеся данные об изменениях рейтингов и капитализации ведущих газовых компаний мира убедительно свидетельствуют о том, что экономический кризис выявил реальную эффективность функционирования отдельных компаний в докризисный период.

С точки зрения нашего анализа, самое важное то, что, вопреки ожиданиям многих западных и российских экспертов, газовые и нефтегазовые корпорации вовсе не собираются полностью отказываться от своих планируемых или принятых к реализации крупных контрактов. Исключение составляет лишь освоение маргинальных и мелких месторождений, реализация проектов по которым отнесена на более поздние сроки.

В целом очевидно, что ведущие международные газовые и нефтегазовые корпорации в своих бизнес-решениях исходят не из текущей ситуации, а, по крайней мере, из среднесрочной перспективы. Полагаясь на то, что нынешний коллапс цен – явление кратковременное, уже сейчас готовятся к послекризисному общеэкономическому подъему и соответствующему росту спроса на энергетические ресурсы. Поэтому руководители «Shell», «Chevron», «BP» и других компаний объявили о планах многомиллиардных инвестиций в 2010 году.

В результате исследования было определено, что взаимосвязь и взаимовлияние газовых и нефтегазовых предприятий на глобальном энергетическом рынке реализуется многообразными путями.

В связи с этим необходимо выделить классификацию основных факторов, оказывающих влияние на мировые рынки природного газа (таблица 2).

В частности, в первую очередь надо обратить внимание на следующие факторы:

Таблица 2

Классификация основных факторов, влияющих на мировые рынки природного газа

Региональные факторы	Общероссийские факторы	Общемировые факторы
Наличие газовых ресурсов в регионе	Спрос на газ и прочие топливно-энергетические ресурсы	Темпы роста мировой экономики
Значительный износ газораспределительной инфраструктуры – 75%.	Повышение себестоимости газа, соответственно, снижение рентабельности поставок газа	Позиция России в качестве крупного производителя и экспортера газа
Геополитическое положение региона	Государственная ценовая и тарифная политика	Состояние топливно-энергетического сектора
Большая доля газа (50%) в потреблении энергоносителей	Чрезмерное государственное управление газовым рынком	Инвестиционная непривлекательность газовой промышленности
Особенности и техническое состояние газораспределительной инфраструктуры	Реформирование экономики, динамика инфляции ВВП и ВРП в России	Вступление России в ВТО и прочие торговые объединения
Нерациональное потребление газа и состояние недропользования в регионе	Экологическая составляющая в газораспределительных процессах	Динамика мирового спроса на топливно-энергетические ресурсы
Природно-климатические условия региона	Реализация энергоресурсосберегающих программ	Экологическая составляющая

- деловой цикл в странах ОЭСР (Организация экономического сотрудничества и развития);
- динамику и характер экономического роста в развивающихся странах;
- систему финансирования долгосрочных капиталовложений (параметры функционирования финансовых рынков);
- технологический прогресс;
- энергетическую политику стран;
- характер ценообразования: мировой рынок нефти, региональные рынки газа и СПГ (сжиженный природный газ).

В краткосрочном плане ключевыми параметрами развития газовых предприятий в мировой энергетике являются:

- текущий баланс спроса и предложения (в том числе и на региональном уровне);
- политические риски и связанные с ними неопределенности;
- специфика финансовых инструментов на энергоносители.

В долгосрочном плане, несмотря на технологический прогресс и повышение энергоэффективности, экономический рост газовых корпораций неизбежно связан с дополнительным спросом на энергоресурсы. В рамках непродолжительности периодов (1–3 года) эта зависимость носит еще более выраженный характер и имеет обратную силу. Поэтому резкое замедление роста

мировой экономики и даже ее сокращение вызывает и снижение спроса на энергоресурсы.

Очевидно, что наиболее актуальный вопрос в настоящее время – характер развития функционирования газовых и нефтегазовых предприятий после экономического кризиса. В общем случае оно будет определяться глобальными и региональными балансами на отдельных энергетических рынках. По нашему мнению, можно сделать следующие предположения.

В развитых странах сохранится или даже усилится тенденция к снижению энергоемкости ВВП при сохранении относительно низких или умеренных темпов роста.

В развивающихся странах более вероятно сохранение высоких темпов спроса на газ, даже если темпы экономического роста будут не такими высокими, какими они были в начале 2000-х годов. Этому будет способствовать индустриальный характер их текущего развития, а также постепенный переход от сугубо экспорт-ориентированной модели экономики к такой, которая в большей степени будет обоснована на внутреннем потреблении и насыщении отечественных рынков.

В свою очередь, Л. М. Григорьев предполагает, что существующий разброс между странами по энергоэффективности и удельному потреблению энергии таков, что технологический прогресс и новые разработки не будут оказывать значительного влияния

на спрос на энергоресурсы со стороны развивающихся стран.

Председатель Научного совета по проблемам геологии и разработки месторождений нефти и газа РАН, академик РАН А. Э. Конторович подчеркнул, что, говоря о развитии мировой энергетики после экономического кризиса, важно различать объективные и субъективные причины этих процессов. Объективной причиной является то, что добыча газа в мире становится все более дорогостоящим делом, а поэтому цены на углеводороды будут неизбежно расти.

Согласно В. В. Бушуеву, дальнейшее развитие ситуации оценивается с различными ожиданиями формы выхода из текущей финансово-экономической рецессии: V-образная (быстрый возврат на исходные позиции 2007 г.); U-образная (затягивание «дна» на 1,5–2 года с последующим подъемом рынка); L-образная (длительная стагнация экономики).

На наш взгляд, своевременное развитие мировой финансово-экономической ситуации имеет в целом M-образный, то есть волновой характер с периодичностью взлетов и падений в 10–12 лет (вспомним финансовые кризисы 1998-го и 2008 г.). Схема же выхода из текущей рецессии будет носить комбинированный V-L-образный характер. Вслед за довольно быстрым восстановлением экономики в 2009–2010 гг. из-за нерешенности фундаментальных проблем в 2011–2012 гг. последует вторая волна спада, более глубокая и продолжительная. Острота ожидаемого нового кризиса может привести к смене экономической парадигмы мирового развития.

В заключение конкретными выводами подведем итог:

1. В качестве эффективной антикризисной меры возможна глобализация мировых хозяйственно-экономических отношений в части транспортировки газа на сверхдаль-

ние расстояния, а также постепенное сращивание региональных газовых рынков разных стран. Особенно это касается Евразийского континента, где со временем может сформироваться крупнейший в мире регион потребления газа. В связи с этим Россия должна стремиться к интеграции в международные газовые сообщества посредством строительства международных магистральных газопроводов и создания транснациональных газовых корпораций. Это сможет обеспечить техническое выполнение сложных инвестиционных проектов по выходу на международный рынок, как на основе долгосрочных контрактов, так и на уровне краткосрочных сделок в газовой торговле.

2. Российский рынок резко отличается от мировых рынков газа. Как объект управления по мощности газовых систем, инфраструктуре и энерговооруженности он превосходит аналогичные мировые газовые системы. Лишь в США газотранспортные сети сопоставимы по масштабам, но состоят из отдельных транспортных систем. На мировом газовом рынке остается очень весомой политической составляющей, которая в большинстве случаев превалирует над экономическим обоснованием. Представленные тенденции развития международного газового рынка, классификация газовых систем различных стран Европы и характеристика процессов интеграции зарубежных предприятий газовой промышленности могут являться ориентирами при адаптации российских газовых предприятий к кризисным условиям.

3. Основные типы партнерств и существующие типы предприятий на зарубежных газовых рынках, а также приведенные примеры слияний и поглощений с выделением особенностей адаптации зарубежных предприятий к рыночным условиям являются основными возможными формами адаптации предприятий российского газового комплекса к внешней кризисной среде.

Литература

1. Баринов, В. А. Стратегический менеджмент: учебник для вузов / В. А. Баринов, – М.: ИНФРА – М, 2005. – 195с.
2. Белкин, В. Д. Кризис – выход есть / В. Белкин // Экономическая наука современной России. – 2009. – № 1. – С. 12–14.
3. Валдайцев, С. В. Антикризисное управление на основе инноваций: учебник / С. В. Валдайцев, М. И. Соколова. – 2-е изд. – М.: Магистр, 2001. – С. 37–45
4. Дебердиева, Е. М. Адаптация организации планирования к условиям функционирования интегрированного нефтегазодобывающего комплекса: тезисы докладов межвузовской научной конференции «На путях к рынку» / Е. М. Дебердиева, В. В. Пленкина. – Уфа: УГНТУ, 2000. – С. 65 – 68.
5. Жарковская, Е. П. Антикризисное управление: учебник / Е. П. Жарковская. – М.: КноРус, 2007. – С. 154–160.

-
6. Коржубаев, А. Г. Нефтегазовый комплекс России в глобальной энергетике: перспективы развития / А. Г. Коржубаев // Минеральные ресурсы России. Экономика и управление. – 2008. – № 6. – С. 117–118.
 7. Маркова, В. Д. «Стратегический менеджмент»: курс лекций / В. Д. Маркова, С. А. Кузнецова. – М.: ИНФРА – М, Новосибирск, 2006. – 124 с.
 8. Самсонов, А. В. Финансовый кризис, газ и экология / А. Самсонов // Экология и жизнь. – 2008. – №11. – С. 10–12.
 9. Телегина, Е. А. Инвестиционная деятельность корпорации в нефтегазовом комплексе в условиях формирующегося рынка / Е. А. Телегина. – М.: ГАНГ, 1999. – 207 с.
 10. Хавина, С. Государственное регулирование в современной смешанной экономике / С. Хавина // Вопросы экономики. – 2004. – № 11. – С. 80–91.
 11. Черный, Ю. И. Проблемы эффективного функционирования вертикально интегрированных нефтяных компаний / Ю. И. Черный // НЭЖ (Экономика и управление нефтегазовой промышленности). – 2007. – № 7. – С. 2–7.
-

А. В. Балтин, аспирант кафедры «Финансы предприятий» Оренбургского государственного университета
e-mail: finp@mail.osu.ru

ПОВЫШЕНИЕ АНАЛИТИЧЕСКИХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННЫХ КОМПАНИЙ

Статья содержит предложения по совершенствованию управления затратами предприятий телекоммуникационной сферы. На основе расширения классификации затрат даются рекомендации по повышению эффективности процессного подхода к формированию себестоимости услуг связи.

Ключевые слова: затраты, классификация затрат, процессный подход к формированию себестоимости, услуги связи.

Финансовый кризис заставил предприятия обратить внимание на значимость построения эффективной системы управления затратами, поиск путей их сокращения и оптимизации структуры. В настоящее время, несмотря на постепенное возвращение экономики к докризисному уровню, внимание к затратам не уменьшилось. Можно с уверенностью констатировать, что в ближайшие годы повышение эффективности управления затратами будет являться одной из основных задач финансовых менеджеров, поскольку сжатие рынка и сокращение возможностей для привлечения дополнительных источников финансирования заставляет мобилизовать внутренние возможности. По мнению М. Портера, «позиция низкого уровня издержек защищает компанию от всех пяти конкурентных сил, поскольку рыночные факторы продолжают действовать в направлении снижения прибылей лишь до тех пор, пока не сведут к нулю прибыль конкурентов, следующих за лидером по эффективности, и поскольку менее эффективные конкуренты первыми страдают от конкурентного давления [1. С. 74].

В компаниях связи, которые пострадали от последствий кризиса в меньшей степени по сравнению с большинством других видов деятельности, внимание к оптимизации затрат также значительно возросло. Причины этого кроются не только в общей ситуации в экономике, но и в резко обострившейся конкуренции на региональных рынках телекоммуникационных услуг в связи со строительством 3G-сетей и обеспечением на их основе беспроводного доступа к Интернету, с развертыванием оптоволоконных сетей для широкополосного доступа в Интернет. Уси-

лилась в последнее время конкуренция и в сфере фиксированной связи: активизируя строительство магистральных волоконно-оптических линий связи, операторы дальней связи начали теснить на рынке ОАО «Ростелеком», ужесточилась борьба за доступ к каналам различного типа и уровня.

В условиях обновления инфраструктуры связи и усиления конкурентной борьбы большое значение приобретает проблема сохранения и дальнейшего расширения абонентской базы. На первый план выходят способы привлечения клиентов, самым распространенным из которых на текущий момент времени является ценовое преимущество. Для установления конкурентоспособных тарифов на услуги связи необходима грамотная политика управления затратами. В указанных условиях особую актуальность приобретают исследования теоретических и практических аспектов построения эффективной системы управления затратами на предприятии с учетом отраслевых особенностей.

Изучению экономической природы затрат посвящено большое количество работ, но приведенные в них определения затрат не в полной мере отражают их основные характеристики. Обобщив известные определения затрат, сформулируем следующее их определение для целей финансового менеджмента: затраты – потребленные или планируемые к использованию хозяйствующим субъектом в процессе своей деятельности ресурсы, выраженные в стоимостном виде, независимо от источника финансирования их приобретения.

В настоящее время существует большое количество различных классификаций затрат. Приведем группировки затрат,

Таблица 1

Группировка затрат в соответствии с задачами управления

Задачи управления затратами	Используемая группировка затрат
Определение уровня рентабельности услуг / тарифов для целей ценообразования Формирование оптимальной структуры услуг и состава услуги Определение потенциальных конкурентных преимуществ предприятия в разрезе услуг Определение минимального уровня объема производства по каждой из услуг	По динамике затрат относительно объема предоставляемых услуг: • постоянные; • переменные; • смешанные
Распределение затрат по производственным процессам и услугам Расчет себестоимости единицы каждой из оказываемых услуг	По способу отнесения на конкретный объект калькуляции (услугу): • прямые; • косвенные
Определение групп затрат, наиболее доступных для влияния на них Определение потенциальных возможностей сокращения затрат Анализ причин отклонения уровня запланированных затрат от фактических	По степени регулирования затрат: • полностью регулируемые; • регулируемые частично; • слабо регулируемые (заданные)
Определение состава и объема затрат конкретного подразделения Определение ответственных лиц за планирование затрат и контроль за их использованием Формирование объема и структуры затрат по территориальному признаку оказания услуги	По центрам финансовой ответственности

применяемые телекоммуникационными компаниями, и сопоставим их с задачами управления затратами (таблица 1).

Приведенные в таблице 1 задачи управления затратами решаются как в процессе оперативной деятельности, так и при принятии тактических решений по управлению предприятием. Однако представленные выше традиционные группировки затрат не в полной мере отражают особенности технологического процесса предприятий связи и требуют дополнения.

Связь является сферой предоставления телекоммуникационных услуг, которые включают передачу звуковой информации, изображений и других информационных потоков через системы кабельной, радиотрансляционной, релейной или спутниковой связи, включая телефонную, телеграфную связь и телекс; услуги по аренде и техническому обслуживанию сетей передачи звука, изображения и данных; услуги по предоставлению доступа в сеть Интернет.

Телекоммуникационные услуги могут быть оказаны посредством проложенных сетей связи, передающего и коммутирующего оборудования. Таким образом, основные затраты в сфере связи – это заработная плата работников, обслуживающих сети связи, и амортизация сетей, что составляет обычно 35% и 20% от общего объема затрат соответственно. Также существенную долю (до

25%) составляют затраты на обслуживание основного и вспомогательного производства (содержание и аренда зданий, электроэнергия и теплоэнергия, прочие коммунальные услуги, транспортные расходы и др.). Материалоемкость относительно мала – не более 5% от общего объема затрат. Но в сфере связи есть существенная группа затрат, свойственных только данному виду деятельности, – затраты на услуги операторов связи (присоединение и пропуск трафика, аренда каналов и др.), доля которых в общем объеме затрат обычно достигает 10–15%.

В соответствии с приведенной в таблице 1 классификацией затрат, можно констатировать, что основные затраты (амортизация, обслуживание основного и вспомогательного производства) являются условно-постоянными и, соответственно, частично и слабо регулируемы. В процессе управления затратами в сфере связи затруднительно существенно повлиять на структуру и состав затрат, а основное внимание необходимо уделять оптимизации их объема по группам затрат.

Предприятиями связи предоставляется широкий спектр услуг, число которых часто превышает сотню, что требует распределения затрат на содержание сетей связи, оборудования, обслуживающего их персонала между большим количеством услуг. Поэтому преобладающий объем затрат, класси-

фицированных по способу их отнесения на конкретный объект калькуляции – услугу, на предприятиях связи относится к косвенным затратам.

Также одной из важнейших проблем тарифообразования является наличие перекрестного субсидирования одних услуг за счет других по причине недостаточно корректного распределения затрат вспомогательных подразделений. Зачастую на одном и том же предприятии аналогичные по характеру работ цеха, службы, производственные участки применяют различные базы распределения затрат. На практике имеют место случаи, когда выбор количественного показателя в качестве базы распределения носит экономически необоснованный характер.

В настоящее время на предприятиях связи применяется система раздельного учета затрат и доходов в разрезе отдельных видов услуг. Данная система подразумевает процессный подход к учету затрат и калькуляции себестоимости услуг. Процессный подход заключается в распределении всей деятельности, как основной, так и вспомогательной, на процессы. Под процессом понимается «завершенная, с точки зрения содержания, временной и логической очередности, последовательность операций, необходимых для обработки экономически значимого объекта» [2. С. 4].

В системе раздельного учета затрат обычно выделяют 5 групп процессов:

- основные производственные процессы, расходы по которым распределяются на оборудование;
- основные производственные процессы, расходы по которым распределяются на услуги;
- вспомогательные производственные процессы;
- совместные производственные процессы;
- обслуживающие процессы.

Значительная часть затрат не может быть отнесена на конкретную услугу напрямую. Первоначально затраты аккумулируются на счетах и субсчетах аналитического учета (первичные производственные процессы). Далее вспомогательные производственные процессы распределяются между основными и совместными процессами, затем основные производственные процессы, расходы по которым распределяются на услуги, перераспределяются на процессы эксплуатации оборудования. На заключительном этапе калькуляции себестоимости

вторичные производственные процессы распределяются на счета услуг. В случае невозможности непосредственного отнесения процесса на услугу, затраты производственного процесса распределяются между услугами пропорционально базам распределения. Базы распределения представляют собой совокупность сгруппированных пропорций, рассчитываемых исходя из данных о количественных показателях производственной деятельности предприятия.

С позиции процессного подхода к управлению затратами, применяемого на многих предприятиях связи, считаем необходимым ввести дополнительные классификационные признаки затрат: по этапам калькуляции себестоимости (рисунок 1) и по типу зависимости затрат друг от друга.

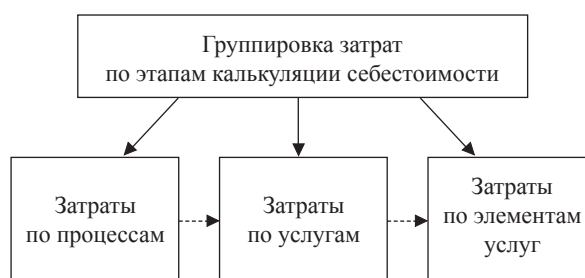


Рисунок 1. Группировка затрат по этапам калькуляции себестоимости

Приведенная на рисунке 1 группировка затрат дает возможность увидеть распределение затрат по трем этапам калькуляции (последовательность этапов указана пунктирными стрелками), что позволяет определить экономические параметры как отдельного процесса, так и всей услуги в целом. Распределение затрат по процессам позволяет провести детальный анализ каждой из услуг с позиции состава ее затрат и итоговой эффективности, что в результате дает возможность определить ее потенциал и оптимально построить структуру услуг.

Каждая услуга делится на более мелкие элементы, для которых также требуется расчет себестоимости. Например, услуга организации частной виртуальной сети (VPN) может быть предоставлена только при обосновании расчета затрат на такие элементы услуги, как организация VPN, ежемесячное поддержание VPN, предоставление абонентских интерфейсов различных типов, обеспечение гарантированной скорости работы порта системы передачи данных, а также изменение скорости порта. Информация о величине тарифа на каж-

дый отдельный элемент услуги позволяет вести более эффективную политику ценообразования, выстраивать тарифные линии на период, определять тарифы с потенциальной возможностью их сокращения или увеличения.

Таким образом, предлагаемая группировка затрат позволяет решать следующие задачи управления, которые стоят перед финансовым менеджментом предприятия:

- определение себестоимости и других экономических параметров каждого отдельного процесса, услуги, элемента услуги;
- анализ состава каждой услуги по процессам для определения ее текущей эффективности и потенциала ее увеличения;
- анализ состава каждой услуги по элементам для построения эффективной продуктовой линии.

Практическую значимость имеет и предлагаемая классификация затрат по типу зависимости затрат друг от друга. Данная группировка представляется актуальной для целей прогнозирования затрат и включает следующие элементы:

- определяющие затраты;
- зависимые затраты;
- сопутствующие затраты.

Определяющие затраты – это прямые затраты, изменение которых приводит к изменению других прямых затрат, которые назовем зависимыми затратами.

Для иллюстрации указанных элементов группировки затрат приведем пример: при вводе нового оборудования для оказания услуги широкополосного доступа в Интернет возникают затраты по их амортизации, которые можно назвать определяющими. Эксплуатация данного оборудования и сети связи также породит дополнительные прямые затраты, такие как оплата труда обслуживающего персонала, расходы по постгарантийному обслуживанию, материальные затраты. Эти виды затрат можно считать зависимыми, так как они формируются в связи с необходимостью эксплуатации введенного оборудования.

Сопутствующие затраты (такая группировка затрат применяется в действующих классификациях) – это косвенные затраты, появление или изменение значения которых вызвано изменением прямых затрат. В предыдущем примере это могли бы быть затраты на электроэнергию, арендные платежи и др. Данная группировка затрат позволяет решать следующие задачи управ-

ления, которые стоят перед финансовым менеджментом предприятия:

- прогнозирование зависимых затрат при изменении определяющих затрат предприятия;
- определение характера и степени влияния затрат друг на друга с целью поиска путей их оптимизации.

Возвращаясь к системе управления затратами, необходимо отметить, что для эффективной организации раздельного учета затрат необходимо соблюдать комплекс основных методологических принципов:

- документирование затрат в момент их возникновения;
- отражение затрат в первоначальном виде;
- рациональная группировка затрат по объектам учета и согласованность выбранных объектов между собой;
- закрепление всех возникающих затрат за объектами учета и центрами ответственности;
- полнота показателей баз распределения, их корректность и согласованность.

Как отмечалось выше, важнейшими элементами построения эффективной системы раздельного учета затрат являются первичное распределение затрат по производственным процессам и базы распределения. Только их корректное заполнение может гарантировать получение по итогам калькуляции объективной себестоимости услуг.

В соответствии с приказом Министерства информационных технологий и связи РФ от 2 мая 2006 г. № 54 «Об утверждении Порядка ведения операторами связи раздельного учета доходов и расходов по осуществляемым видам деятельности, оказываемым услугам связи и используемым для оказания этих услуг частям сети электросвязи», основной принцип раздельного учета состоит в распределении доходов и расходов по видам деятельности и услугам связи, установлении причинно-следственной связи между оказанными услугами связи и доходами и расходами, понесенными при оказании таких услуг. В то же время ведение раздельного учета доходов и расходов осуществляется операторами связи исходя из принципов существенности и экономической целесообразности детализации учета, полноты и непротиворечивости информации. В этом и скрывается одна из основных сложностей построения эффективной системы раздельного учета затрат. Несмотря

на обширную методическую базу – мэппинг (соответствие) доходов и расходов, план счетов, описание функций производственных процессов и т. д., – конечное принятие решения по отнесению затрат на тот или иной процесс остается за человеком. Таким образом, первичное распределение затрат по производственным процессам невозможно регламентировать или автоматизировать в полном объеме, так как для корректного определения процесса необходимо установить причинную связь между услугами связи и расходами, что в ряде случаев требует особого подхода.

В соответствии с вышеуказанным приказом Минсвязи России, ведение раздельного учета осуществляется на основании данных бухгалтерского, оперативно-технического и статистического учета. Базы распределения являются наиболее «узким местом» системы раздельного учета затрат. Зачастую при формировании баз распределения возникает проблема несоответствия значений показателей, полученных из разных источников по причине значительного количества показателей и допускаемых ошибок при их расчете вследствие несовершенства биллинговой системы. Анализ практики управления затратами в ОАО «ВолгаТелеком» показал, что по ряду показателей баз распределения отсутствует единая объективная методика

оценки их величин, многие показатели не представлены в регламентированных формах отчетности. При этом формирование баз распределения в первую очередь зависит от технических и коммерческих служб, специалисты которых могут иметь различные взгляды на порядок формирования таких показателей. Соответственно, проверка корректности сформированных баз распределения затруднительна. Варьирование же величин показателей баз распределения, вызванное не рыночными факторами, а субъективными решениями специалиста, приводит к перераспределению затрат по услугам, то есть к увеличению затрат по одним услугам и сокращению по другим.

Таким образом, получение объективных данных о себестоимости услуг требует корректировки системы баз распределения: изменения структуры баз распределения, состава входящих в них показателей и уточнения методов расчета ряда показателей. Это очень обширный комплекс мероприятий, требующий значительной переработки существующей системы баз распределения. Однако только его выполнение позволит получить объективные и, что немаловажно, единообразные данные о себестоимости услуг, которые могут быть использованы в целях обеспечения эффективности управления затратами.

Литература

1. Портер, Е. Майкл. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов / Майкл Е. Портер; пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. – 454 с.
2. Менеджмент процессов / под ред. Й. Беккера, Л. Вилкова, В. Таратухина, М. Кугелера, М. Роземанна; пер. с нем. – М.: Эксмо, 2008. – 384 с.

А. С. Юматов, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экономика и организация на предприятиях городского хозяйства» Оренбургского государственного института менеджмента
e-mail: nokia26002005@yandex.ru

Р. Б. Шрейдер, ст. преподаватель кафедры «Экономика и организация на предприятиях городского хозяйства» Оренбургского государственного института менеджмента
e-mail: rshreder@mail.ru

ПРОБЛЕМА СТРУКТУРИРОВАНИЯ РИСКОВ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СУБЪЕКТОВ ГОРОДСКОГО ХОЗЯЙСТВА

В статье уточнены основные отрасли и субъектные группы городского хозяйства, приведена характеристика городского хозяйства с точки зрения возможных рисков ситуаций. В работе проведено структурирование рисков деятельности субъектов городского хозяйства.

Ключевые слова: риски хозяйственной деятельности, городское хозяйство, субъекты городского хозяйства, матрица рисков деятельности.

Городское хозяйство представляет собой целостную систему, что обуславливает функционирование и развитие данного социально-экономического образования как самостоятельного, уникального субъекта, имеющего сложную структуру.

В экономической литературе систему городского хозяйства рассматривают с разных позиций: по задачам органов управления, по субъектам, по степени удовлетворения потребностей местного населения и др. Мы воспользуемся классификацией элементов системы городского хозяйства по критерию выполнения инфраструктурных функций [12]. Городское хозяйство призвано предоставлять определенный комплекс услуг, то есть является многофункциональной инфраструктурой. Элементы системы городского хозяйства представляют отдельные сферы социально-производственной инфраструктуры. Эти элементы соотносятся с задачами органов городской власти, то есть отвечают за выполнение какой-либо значимой функции. Компетенции органов местного самоуправления отражены в ст. 14 и ст. 16 ФЗ № 131 «Об общих принципах организации местного самоуправления в РФ» [7]. Обобщая установленные законом компетенции, а также учитывая классификации отраслей городского хозяйства в работах Л. Велихова, П. Ореховского и др., сформируем отраслевую структуру городского хозяйства:

- жилищно-коммунальное хозяйство;
- городской транспорт;
- сфера городского строительства;
- здравоохранение;
- образование;
- социальная защита населения;
- сфера обеспечения безопасности.

Основной целью данной статьи является выявление и описание основных групп рисков в деятельности субъектов городского хозяйства. Определившись с отраслевой структурой, мы можем приступить к характеристике различных факторов, обуславливающих рисковые ситуации. Исследование литературы позволяет сделать вывод, что теория рисков в достаточной мере разработана применительно к сфере производства продукции или оказания услуг. Систематизированного изложения рисков теории для городского хозяйства у российских авторов найти не представляется возможным. Данный факт обуславливает необходимость определения места городского хозяйства в сфере материального производства и сфере услуг.

Опираясь на приведенную выше отраслевую структуру, можно констатировать, что организации городского хозяйства преимущественно оказывают услуги: жилищно-коммунальные услуги, транспортное обслуживание, медицинские услуги, образовательные услуги, услуги, связанные с социальной защитой и безопасностью. Строительную сферу необходимо отнести к материальному произ-

водству, что подтверждается действующими классификаторами видов деятельности. Однако, согласно точке зрения Э. К. Трутнева и М. Д. Сафаровой [9], в функции органов власти города входит градорегулирование. Градорегулирование – это «деятельность публичной власти по созданию правовых оснований и информационных условий для градостроительной деятельности и контролю за градостроительной деятельностью...». Следовательно, органы власти города оказывают услугу по организации строительной деятельности на территории города, а материальный объект создается в большинстве случаев частными организациями. С учетом описанной выше отраслевой структуры в статье «Особенности формирования субъектной структуры городского хозяйства» была сформирована субъектная структура городского хозяйства. Согласно данной структуре в городском хозяйстве можно выделить следующие секторы (однородные группы субъектов):

- потребители услуг (продукции);
- представительные органы;
- администрация муниципального образования в лице специальных управлений, комитетов, отделов;
- профессиональные управляющие организации;
- финансово-инвестиционный сектор;
- непосредственные производители услуг (продукции).

Полученные выводы и детализированная субъектная структура свидетельствуют о необходимости применения рискованной теории сферы услуг к исследованию процессов в городском хозяйстве. Рынок услуг – это одна из разновидностей рынка, выделившаяся из ранее единого рынка физических товаров и услуг. Однако рынок материально-вещественных товаров и рынок услуг четко разделить невозможно, поскольку продажа услуги (ее оказание) часто сопряжена с продажей и эксплуатацией физических товаров, и, напротив, сама услуга в случае ее купли-продажи приобретает «товарность», т. е. становится товаром.

Выделяют следующие особенности рынка услуг в целом:

- во-первых, высокую динамичность рыночных процессов. Это обусловлено во многом таким свойством услуги, как несохраняемость (если услуги нельзя «хранить», то объективно необходимой становится быстрая реакция на изменение потребительского спроса, постоянное совершенствование сервисной деятельности и т. д.);

- во-вторых, более выраженную сегментированность спроса на услуги в зависимости: от доходов, цен, субъективной оценки потребителем значимости (наущности) услуги, обеспеченности товарами длительного пользования; национальных традиций и особенностей потребления, стиля жизни и т. д.;
- в-третьих, высокую степень дифференциации услуги в роли рыночного продукта как по потребительским характеристикам (горизонтальная дифференциация), так и по уровню качества (вертикальная дифференциация);
- в-четвертых, по сравнению с рынком физических товаров рынку услуг свойственны более выраженная территориальная сегментация и локализованный характер;
- в-пятых, высокую скорость оборота капитала, что объективно обусловлено более короткой продолжительностью производственного цикла;
- в-шестых, важную роль неценовых барьеров входа на рынок услуг, так как услуга сильно зависит от личных предпочтений;
- в-седьмых, большое присутствие на рынке услуг малых и средних предприятий, формирующих основную долю рыночного предложения услуг.

Особенностями услуг в рамках городского хозяйства являются:

- социальная значимость услуг организаций городского хозяйства;
- необходимость в управляющем воздействии со стороны местных органов власти;
- многополярность субъектной структуры.

Рынок услуг играет все большую роль в социально-экономическом организме современного общества, поэтому важно знать, какие факторы определяют его развитие. В числе факторов отметим следующие [1]:

- макроэкономическая роль государства, нацеленная на стимулирование развития рынка услуг путем создания благоприятных условий для предпринимательства, особенно в сфере малого бизнеса, построения эффективной налоговой системы, продуманного сочетания частного и государственного секторов в производстве услуг;
- политика органов местного самоуправления, нацеленная на расширение аутсорсинга (привлечение частных фирм к оказанию услуг местного характера);

- уровень благосостояния различных слоев населения;
- состояние и темпы развития производства технико-технологической составляющей функционирования рынка услуг, определяющей не только «параметры» этого рынка, но и современное качество услуг;
- наличие достаточно подготовленных специалистов, в том числе менеджеров, маркетологов, широкой сети разнообразных форм подготовки занятых в малом бизнесе;
- традиции, ментальность.

Все вышеперечисленные факторы неоднозначно воздействуют на деятельность хозяйствующих субъектов, то есть характеризуются определенной рискованностью.

Под риском понимается вероятность неожиданного воздействия на экономический процесс определенных факторов, под влиянием которых может произойти отклонение результата от запланированной величины. Это значит, что сущность риска раскрывается через использование в определении ключевого термина «вероятность». В различных определениях указано то, что может наступить. Это «убыток», «ущерб», «потери», «потеря доходов», «появление дополнительных расходов», «отклонение результата от запланированной величины» [5].

Соотношение риска и дохода – ключевая проблема для всех видов осуществляемой деятельности. Однако общее определение понятия «риск» не подходит для решения задач, связанных с анализом и минимизацией риска в конкретной области. Представляется важным увязывать риск с понятием «неопределенность», что нередко делают специалисты в области управления инвестиционными проектами. Под неопределенностью понимается неполнота или неточность информации об условиях осуществления деятельности [10].

С учетом рассмотренного выше, можно сформировать представление о риске в городском хозяйстве. Но необходимо учитывать следующую объективную реальность: для инвестора и других участников реализации проекта данное понятие имеет несколько отличающееся содержание. Если инвестора интересует получение ожидаемых средств, то инициаторам реализации проекта важно получить реально функционирующий объект, например, новое предприятие. Следовательно, риск в городском хозяйстве должен определяться всегда по отношению к конкретному субъекту возни-

кающих отношений, либо участнику, получающему средства, либо инвестору, их предоставляющему.

В аспекте проблем городского хозяйства целесообразно использовать классификацию рисков по степени влияния на финансовое состояние и деление рисков на внешние и внутренние. По степени влияния на финансовое состояние предприятия выделяют риски:

- допустимые;
- критические;
- катастрофические.

Допустимый риск – это риск решения, в результате неосуществления которого предприятию грозит потеря прибыли. В пределах этой зоны предпринимательская деятельность сохраняет свою экономическую целесообразность, т. е. потери имеют место, но они не превышают размер ожидаемой прибыли.

Критический риск – это риск, при котором предприятию грозит потеря выручки; т. е. зона критического риска характеризуется опасностью потерь, которые заведомо превышают ожидаемую прибыль и в крайнем случае могут привести к потере всех средств, вложенных предприятием в проект.

Катастрофический риск – риск, при котором возникает неплатежеспособность предприятия. Потери могут достигнуть величины, равной имущественному состоянию предприятия. Также к этой группе относят любой риск, связанный с прямой опасностью для жизни людей или возникновением экологических катастроф.

По отношению к предприятию выделяют внешние и внутренние риски.

1. К внешним для субъекта рискам относят:

1.1. Политические – риски, связанные с действиями органов власти, приводящим к изменению параметров деятельности субъектов.

1.2. Экономические – изменения макроэкономических параметров, структуры рынков и др.

1.3. Социальные – риски, возникающие в результате деятельности социальных групп.

1.4. Научно-технические – риски изменения технических и технологических параметров производства под действием научно-технического прогресса.

1.5. Природные – влияние природных катаклизмов.

2. Для исследуемой нами области особое значение имеют внутренние риски:

2.1. Управленческие риски – это риски, связанные с ошибками менеджмента ком-

пании, ее сотрудников, проблемами системы внутреннего контроля, плохо разработанными правилами работ, то есть риски, связанные с внутренней организацией работы компании.

2.2. Финансовый риск представляет степень неопределенности, связанную с комбинацией заемных и собственных средств, используемых для финансирования компании или собственности.

2.3. Кредитный риск – это возможность возникновения убытков вследствие неоплаты или просроченной оплаты клиентом своих финансовых обязательств в полной мере в срок. Эти риски существуют как у банков (риск невозврата кредита), так и у предприятий, имеющих дебиторскую задолженность, и у организаций, работающих на рынке ценных бумаг.

2.4. Процентный риск – это степень неопределенности в уровне курсов ценных бумаг, вызванная изменением рыночных процентных ставок.

2.5. Маркетинговый риск – степень неопределенности поведения потребителя, его мотивации, доходов, форм и каналов реализации и продвижения товара.

2.6. Производственный риск связан с производством продукции, товаров и услуг; с осуществлением любых видов производственной деятельности, в процессе которой предприниматели сталкиваются с проблемами неадекватного использования сырья, роста себестоимости, увеличения потерь рабочего времени, использования новых методов производства.

2.7. Технические риски – это степень неопределенности результатов научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ и технологических разработок, технологических возможностей производства, использования новых технологий и продуктов, сбоев и поломки оборудования при вложении организацией средств в производство новых товаров и услуг, которые, возможно, не найдут ожидаемого спроса на рынке.

2.8. Юридические риски – это правовая степень неопределенности, связанная с возможностью возникновения исков против компании. Они связаны с тем, что законодательство или не было учтено вообще, или изменилось в период сделки; риск несоответствия законодательств разных стран.

2.9. Коммерческий риск – это риск, возникающий в процессе реализации товаров и услуг, произведенных или закупленных предпринимателем. Причиной коммерческого риска являются: снижение объема реализации вследствие изменения конъюнктуры или других обстоятельств, повышение закупочной цены товаров, потери товаров в процессе обращения, повышения издержек обращения и др.

Сформируем универсальную матрицу рисков деятельности субъектов городского хозяйства (таблица 1).

Представленная матрица позволяет сделать ряд выводов о специфике рисков деятельности субъектов городского хозяйства:

- в деятельности любого субъекта городского хозяйства можно выделить степень риска по критерию материальных и финансовых потерь;
- внешние риски деятельности затрагивают практически все секторы городского хозяйства;
- производственный сектор представлен классическим типом организаций, что обуславливает наличие у них всех видов организационных рисков.
- представительный и потребительный секторы, в силу специфичности организации деятельности не имеют большинства выделенных внутренних рисков деятельности.

Рисковый подход для субъектов городского хозяйства позволяет формализовать последствия тех или иных решений с использованием вероятностных показателей и тем самым рационализировать деятельность.

Таблица 1

Матрица рисков деятельности субъектов городского хозяйства

Риски Секторы	По степени влияния на финансовое сост.	Внешние риски деятельности					Внутренние риски деятельности								
		1.1	1.2	1.3	1.4	1.5	2.1	2.2	2.3	2.4	2.5	2.6	2.7	2.8	2.9
Представительный	Допуст.	+	+	+		+	+				+			+	
	Крит.	+	+	+		+	+				+			+	
	Катастр.	+	+	+		+	+				+			+	

Окончание таблицы 1

Административного управления	Допуст.	+	+	+	+	+	+	+	+		+			+	+
	Крит.	+	+	+	+	+	+	+	+		+			+	+
	Катастр.	+	+	+	+	+	+	+	+		+			+	+
Профессионального управления	Допуст.	+	+	+	+	+	+	+	+		+	+		+	+
	Крит.	+	+	+	+	+	+	+	+		+	+		+	+
	Катастр.	+	+	+	+	+	+	+	+		+	+		+	+
Инвестиционно-финансовый	Допуст.	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+			+	
	Крит.	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+			+	
	Катастр.	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+			+	
Производственный	Допуст.	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
	Крит.	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
	Катастр.	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Потребительский	Допуст.	+	+	+	+	+	+		+					+	
	Крит.	+	+	+	+	+	+		+					+	
	Катастр.	+	+	+	+	+	+		+					+	

Литература

1. Бурменко, Т. Д. Сфера услуг. Экономика / Т. Д. Бурменко, Н. Н. Даниленко, Т. А. Туренко – М.: Кнорус, 2008, – 328с.
2. Градостроительный кодекс Российской Федерации от 29 декабря 2004 г. № 190-ФЗ : офиц. текст // Новые законы и нормативные акты: приложение к «Российской газете». – 2005. – № 4. – С. 79 – 140.
3. Жилищный кодекс Российской Федерации (от 29 декабря 2004 г. № 188-ФЗ) : офиц. текст // Новые законы и нормативные акты: приложение к «Российской газете». – 2005. – № 4. – С. 13 – 71.
4. Закон Российской Федерации от 10 июля 1992 г. № 3266-1 «Об образовании» [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – М. : Правовая система «Гарант», 2008. Режим доступа: www.garant.ru.
5. Игонина, Л. Л. Инвестиции / Л. Л. Игонина. – М.: Экономистъ, 2005. – 478 с.
6. Москвин, В. А. Управление рисками при реализации инвестиционных проектов. / В. А. Москвин. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 352с.
7. Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации. Справочное пособие по Федеральному закону. – 2-е изд., перераб. и доп. – Обнинск : Институт муниципального управления, 2004. – 528 с.
8. Основы экономики крупного города / П. И. Бурак, И. А. Рождественская, В. Ю. Ануприенко и др. – М. : ЗАО «Издательство «Экономика», 2009. – 647 с.
9. Трутнев, Э. К. Градорегулирование в условиях рыночной экономики: учеб. пособие для вузов / Э. К. Трутнев, М. Д. Сафарова. – М. : Дело, Академия народного хозяйства при правительстве РФ, 2009. – 365с.
10. Шапкин, А. С. Экономические и финансовые риски. Оценка, управление, портфель инвестиций. / А. С. Шапкин – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2007. – 544с.
11. Юматов, А. С. Система городского хозяйства / «Россия как трансформирующееся общество : экономика, культура, управление» : сб. научных трудов / А. С. Юматов. – Оренбург : ОГИМ, 2004. – С. 172–179.
12. Юматов, А. С. Экономика городского хозяйства / Методические указания по изучению курса, конспект лекций / А. С. Юматов. – Оренбург : ГОУВПО «ОГИМ», 2005. – 92 с.

Ш. И. Алибеков, доктор экономических наук, профессор Северо-Кавказского (г. Махачкала) филиала ГОУ ВПО «Российская правовая академия Министерства юстиции Российской Федерации»
e-mail: shahizin@mail.ru

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СРЕДСТВ И МЕТОДОВ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В ПРОЦЕССЕ СУДЕБНО-БУХГАЛТЕРСКОЙ ЭКСПЕРТИЗЫ

В статье рассмотрены вопросы использования возможностей бухгалтерского учета при проведении судебно-бухгалтерской экспертизы в качестве элемента системы защиты имущества предприятия.

Ключевые слова: судебно-бухгалтерская экспертиза, система защиты имущества, методы и средства бухгалтерского учета.

В системе защиты имущества от преступных посягательств важная роль принадлежит бухгалтерскому и иным видам хозяйственного учета. Эта роль определяется тем, что бухгалтерский учет выполняет ряд защитных функций, заложенных в особенностях его метода и организации, которые вытекают из положений Закона о бухгалтерском учете и позволяют защищать его информационное поле от влияния воздействий, противоречащих принятой методологии. Защитные функции бухгалтерского учета проявляются в его свойстве отражать изменения в финансово-хозяйственной деятельности хозяйствующих субъектов, неизбежно возникающие при совершении нарушений и злоупотреблений в бухгалтерском учете. Отдельные элементы метода учета – документация и инвентаризация, счета и двойная запись, балансовое обобщение и др. – составляют объективную преграду совершению преступных операций с материальными ценностями и денежными средствами. Конечно, эта преграда не является непреодолимой. Однако защитная роль учета в том и проявляется, что в процессе такого «предопределения» преступники вынуждены оставлять многочисленные следы, совершать материальные и интеллектуальные подлоги. Чем выше защитные функции учета, тем эффективнее его роль в выявлении, расследовании и предупреждении преступлений в сфере экономики.

Возможности использования бухгалтерского учета в качестве элемента системы защиты имущества вытекают из самой сути данного института, его роли и назначения как важнейшего инструмента управления. Методологическую основу использования защитных функций системы бухгалтерско-

го учета в процессе расследования может составлять разработанная криминалистами теория слеодообразования, в основе которой лежат принципы теории отражения. В результате преступных действий должностных лиц образуется специфическая группа следов, основанная на отражении в данных учета изменений, которые происходят в хозяйственной деятельности предприятия. Носителями таких следов являются первичные и сводные бухгалтерские документы, учетные регистры, ведомости и формы бухгалтерской отчетности. В то же время в этих документах и регистрах формируется совокупность следов, связанных с изменениями, происходящими в хозяйственной, производственной, финансовой сфере деятельности предприятия при совершении противоправных деяний. Документ, учетный регистр, бланк отчетности выступают как носители хранящейся в сознании информации, как средство закрепления ее на длительный период. Само ее содержание, а отсюда и доказательственное значение, и другие свойства будут аналогичны высшей форме отражения – сознанию свершившегося факта.

Система бухгалтерского учета в ходе выполнения возложенных на нее задач с помощью своих методов отражает сущность взаимосвязей, объективно складывающихся в производственном процессе. Бухгалтерскому учету присуща последовательная системность организации, достоверность, документальная обоснованность, точность, универсальный характер отражения экономических процессов и явлений. Показатели учета подвержены тем же изменениям, что и отражаемые ими процессы. В них реально проявляются те взаимосвязи, которые

определяют нормальную производственно-финансовую деятельность. Это обеспечивается прежде всего соблюдением требований, предъявляемых к бухгалтерскому учету. Эти два принципиальных положения – обязательность возникновения изменений в деятельности предприятия при совершении хищения и закономерное отражение этих изменений в бухгалтерском учете – составляют методологическую основу использования последнего в качестве элемента системы защиты собственности.

При использовании бухгалтерского учета для совершения преступных деяний или их вуалирования применяются различные приемы фальсификации учетных данных, в результате чего выявление и расследование таких деяний становится более сложным. Однако многие стороны использования системы бухгалтерского учета для выявления и расследования, преступного уклонения от соблюдения отдельных его требований и свойств остаются еще недостаточно изученными. В то же время нельзя утверждать, что бухгалтерский учет теряет свои защитные функции, если преступники нарушают те или иные правила его ведения. Материальные предпосылки выявления и предупреждения злоупотреблений при таком положении сводятся к следующему. Во-первых, путем фальсификации данных бухгалтерского учета преступники в состоянии обойти лишь некоторые защитные свойства тех или иных элементов предмета и метода бухгалтерского учета. Как правило, искажаются те учетные показатели и регистры, в которых непосредственно отражаются признаки хищения. Приспособить же всю систему учета для непротиворечивого отражения деятельности объекта, в котором совершаются хищения, практически невозможно. Даже при абсолютно благоприятном (с точки зрения расхитителей) составе преступной группы системой учета отражается и сообщается внешне информация, соответствующая истинному положению дел на объекте. Это объясняется единством системы учета как внутри отдельных предприятий, так и в их совокупности. Во-вторых, в силу того же единства системы учета и взаимосвязи его показателей любая попытка обойти отдельные защитные функции учета неминуемо ведет к нарушениям, фиксируемым другими элементами системы защиты собственности. Сам факт любой фальсификации является специфическим следом, рассматриваемым при осуществлении контроля как признак

возможного хищения. Таким образом, чем больше будет предпринято действий со стороны должностных лиц для обхода защитных функций учета, тем больше останется изобличающих их следов.

В основе выполнения бухгалтерским учетом защитных функций лежат особенности применяемого в учете метода. Известно, что результат деятельности достигается лишь при наличии необходимости комплекса средств ее осуществления. Представляется, что анализ метода бухгалтерского учета дает возможность наиболее полно и конкретно рассмотреть использование его защитных функций в судебно-следственной, контрольной и экспертной практике. В то же время при выполнении учетом защитных функций представляется возможным выделить такие элементы, для которых данная функция является наиболее свойственной. Среди них следует назвать документацию, бухгалтерский баланс, бухгалтерские счета и двойную запись. Именно эти элементы метода бухгалтерского учета в наибольшей мере обеспечивают формирование следов в процессе совершения злоупотреблений и чаще других подвергаются фальсификации со стороны преступников. Поэтому изучение и совершенствование защитных функций этих элементов метода бухгалтерского учета имеет первостепенное значение.

Вопрос о защитных функциях в теории бухгалтерского учета в настоящее время практически не разработан: не определено содержание этого понятия, его функции, их взаимосвязь. Между тем для собственника имущества и управляемого им наемного менеджера это далеко не второстепенные вопросы.

Защитные функции бухгалтерского учета включают в себя превентивную (предупредительную), следообразующую и охранительную функции. Превентивная (предупредительная) функция бухгалтерского учета заключается в предварительном контроле оформления первичных учетных документов, свидетельствующих о факте совершения хозяйственных операций. Следообразующая функция бухгалтерского учета заключается в организации бухгалтерской службой текущего контроля за соблюдением установленного на предприятии графика документооборота, надлежащим оформлением первичных документов и бухгалтерских регистров, сроками и качеством формирования финансовой (бухгалтерской) отчетности, обеспечением сохранности активов предприятия и др. Следообразующая

защитная функция проявляется в обнаружении последствий (следов) противоправных действий в информационном поле бухгалтерского учета. Охранительная функция бухгалтерского учета заключается в организации последующего контроля за соответствием совершаемых и отражаемых в бухгалтерском учете хозяйственных операций российскому законодательству, достоверностью бухгалтерской (финансовой) отчетности, своевременным выявлением и устранением грубых нарушений правил ведения бухгалтерского учета и представления бухгалтерской отчетности.

Возможности бухгалтерского учета в предотвращении и раскрытии преступных посягательств на имущество определяются двумя группами факторов:

- тем, насколько полно и правильно охранительные меры заложены в действующих схемах организации бухгалтерского учета;
- тем, насколько жестко и точно выполняются правила ведения учета в части обеспечения сохранности имущества в процессе реального осуществления учетных функций.

Наличие обоих этих факторов практически лишает преступников возможности скрыть какую-либо операцию, связанную с незаконным изъятием имущества или денег. И наоборот – всякое хищение, оставшееся незамеченным определенное время, является следствием отсутствия одного из двух указанных условий. Вместе с тем, защитные функции бухгалтерского учета не остаются неизменными. С совершенствованием форм и методов ведения учета происходит и их соответствующее развитие и трансформация. С изменением тех или

иных правил ведения учета некоторые элементы метода учета могут утратить или снизить свои защитные свойства, что наблюдается в отечественной системе учета, которая претерпевают глобальные изменения, связанные с стандартизацией и гармонизацией с МСФО.

Существенную роль в повышении защитных функций учета играют учреждения судебно-бухгалтерской экспертизы. В процессе повседневной деятельности эксперты-бухгалтеры постоянно сталкиваются со случаями, когда бухгалтерский учет в силу тех или иных причин не выполнил своей охранительной функции, не стал барьером на пути преступников. В своих заключениях эксперты, как правило, указывают на причины и условия бухгалтерского характера, способствовавшие хищениям. Однако в большинстве случаев эти факты связаны с несоблюдением правил ведения учета на конкретном объекте. Помимо этого необходим более глубокий анализ самих возможностей той или иной системы учета выполнять защитную функцию. Представляется, что именно эксперты-бухгалтеры могут сказать веское слово при обсуждении проектов совершенствования учета, инструкций и иных нормативных материалов по бухгалтерскому учету. Не вмешиваясь в компетенцию других органов и должностных лиц, учреждения судебной экспертизы, тем не менее, в рамках форм профилактической деятельности способны активно воздействовать на усиление защитных функций хозяйственного учета. Это особенно важно в условиях стандартизации и гармонизации отечественного учета и контроля с международными стандартами учета и контроля.

Литература

1. Тельнов, П. Ф. Процессуальные вопросы судебной экспертизы // П. Ф. Тельнов. – М.: Изд-во ЦНИИСЕ, 2008. – 167 с.
2. Котенева, Т. В. Судебно-бухгалтерская экспертиза // Т. В. Котенева. – М.: Экономика, 207. – 201 с.
3. Бобров, К. Д. Актуальные вопросы судебно-бухгалтерской экспертизы // К. Д. Бобров. – М.: Изд-во ЦНИИСЕ, 2009. – 175 с.

М. В. Чараева, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Корпоративные финансы и финансовый менеджмент» Ростовского государственного экономического университета (РИНХ)
e-mail: mvcharaeva@mail.ru

ИССЛЕДОВАНИЕ ИННОВАЦИЙ И СТАДИЙ ИННОВАЦИОННОГО ЦИКЛА С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ

В статье определяется взаимосвязь понятий «новшество», «инновация», «инновационная деятельность», актуализируется целесообразность коммерциализации новшества, выделяются стадии инновационного цикла. Автор выделяет исследовательскую стадию, предпроектно-аналитическую и стадию коммерциализации новшества, при этом последние являются особенно важными с точки зрения осуществления инвестиций, поскольку именно они предопределяют экономические выгоды производимых вложений.

Ключевые слова: инновация, новшество, инновационная деятельность, инновационный цикл.

Инвестиционная деятельность организации во всех ее формах не может сводиться к удовлетворению текущих инвестиционных потребностей, определяемых необходимостью замены выбывающих активов или их прироста в связи с происходящими изменениями объема и структуры хозяйственной деятельности. На современном этапе все большее число организаций осознают необходимость сознательного перспективного управления инвестиционной деятельностью на основе научной методологии предвидения ее направлений и форм, адаптации к общим целям развития предприятия и изменяющимся условиям внешней среды, в числе которых особенно актуальным становится учет в рамках управления инвестиционной деятельностью предприятия, инновационной направленности экономики на современном этапе развития.

Условия развития мирового сообщества предопределяют инновационное развитие российской экономики. Современная экономика общества является инновационной, если в обществе:

- любой индивидуум, группа лиц, предприятий в любой точке страны и в любое время могут получить на основе автоматизированного доступа и систем телекоммуникаций любую необходимую информацию о новых или известных знаниях, инновациях (новых технологиях, материалах, машинах, организации и управлении производством и т. п.), инновационной деятельности, инновационных процессах;

- производятся, формируются и доступны любому индивидууму, группе лиц и организациям современные информационные технологии и компьютеризированные системы, обеспечивающие выполнение предыдущего пункта;
- имеются развитые инфраструктуры, обеспечивающие создание национальных информационных ресурсов в объеме, необходимом для поддержания постоянно убыстряющихся научно-технического прогресса и инновационного развития, и общество в состоянии производить всю необходимую многоплановую информацию для обеспечения динамически устойчивого социально-экономического развития общества и, прежде всего, научную информацию;
- происходит процесс ускоренной автоматизации и компьютеризации всех сфер и отраслей производства и управления; осуществляются радикальные изменения социальных структур, следствием которых оказываются расширение и активизация инновационной деятельности в различных сферах деятельности человека;
- доброжелательно воспринимают новые идеи, знания и технологии, готовы к созданию и внедрению в широкую практику в любое необходимое время инноваций различного функционального назначения;
- имеются развитые инновационные инфраструктуры, способные оперативно и

гибко реализовать необходимые в данный момент времени инновации, основанные на высоких производственных технологиях, и развернуть инновационную деятельность; она должна быть универсальной, конкурентоспособной, осуществляющей создание любых инноваций и развитие любых производств;

- имеется четко налаженная гибкая система опережающей подготовки и переподготовки кадров-профессионалов в области инноватики и инновационной деятельности, эффективно реализующих комплексные проекты восстановления и развития отечественных производств и территорий.

Базовыми понятиями инновационной экономики являются инновация, инновационная деятельность. Проведем анализ данных терминов.

В соответствии с Руководством Фраскати (документ принят ОЭСР в 1993 г. в итальянском городе Фраскати), инновация определяется как конечный результат инновационной деятельности, получивший воплощение в виде нового или усовершенствованного продукта, внедренного на рынке, нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности, либо в новом подходе к социальным услугам [4].

В словаре «Научно-технический прогресс» инновация (нововведение) означает результат творческой деятельности, направленной на разработку, создание и распространение новых видов изделий, технологий, внедрение новых организационных форм и т. д. [4].

П. Н. Завлин, А. К. Казанцев, Л. Э. Миндели и др. считают, что инновация – использование в той или иной сфере общества результатов интеллектуальной (научно-технической) деятельности, направленных на совершенствование процесса деятельности или его результатов [1].

При характеристике термина «инновация» необходимо иметь в виду, что происходит он от латинского слова «innovatus» (in – «в» и novus – «новый») и по содержанию термины «инновация» и «нововведение» могут рассматриваться как синонимы. Термин «нововведение» тесно связан и с понятием «новшество», и нередко эти термины отождествляются. Объединяющим началом этих понятий является рассмотрение инновации (нововведения) в двух значениях, т. е. как новшества (новое изделие, процессы, услуги) и как процесса его коммерциализации.

Понятие «новшество», происходящее от англ. invention, принято определять как новую идею, которая в процессе разработки может быть реализована в новый продукт, новую технологию, новый метод и т. п.

Новшество – это оформленный результат фундаментальных, прикладных исследований, разработок или экспериментальных работ в какой-либо сфере деятельности по повышению ее эффективности. Новшества могут оформляться в виде: открытий; изобретений; патентов; товарных знаков; рационализаторских предложений; документации на новый или усовершенствованный продукт, технологию, управленческий или производственный процесс; организационной, производственной или другой структуры; ноу-хау; понятий; научных подходов или принципов; документа (стандарта, рекомендаций, методики, инструкции и т. п.); результатов маркетинговых исследований и т. д. Вложение инвестиций в разработку новшества – это первый этап на пути к развитию экономики, если речь идет о макро-развитии, и предприятия, если мы имеем в виду микроэкономику. Главное – внедрить новшество, превратить новшество в форму инновации, т. е. завершить инновационную деятельность и получить положительный результат в виде прибыли, затем продолжить диффузию инновации. Другими словами, технологическое новшество является источником технологической инновации, которая приобретает такое качество с момента принятия к распространению в виде нового продукта. Процесс такого преобразования называется инновационным процессом. В свою очередь, процесс введения новшества на рынок принято называть процессом коммерциализации. С момента появления новшества на рынке оно становится инновацией.

На наш взгляд, инновация – конечный результат внедрения новшества с целью изменения, усовершенствования объекта, его коммерциализации для использования в практической деятельности либо в новом подходе к социальным услугам.

Новшества могут разрабатываться как для собственных нужд (для внедрения в собственном производстве либо для накопления), так и для продажи. На «входе» организации как системы будут новшества их продавцов, которые могут сразу внедряться, переходя в форму инноваций, либо просто накапливаться, дожидаясь своего часа для внедрения. На «выходе» фирмы будут только новшества как товары.

Неправомерно в понятие «инновация» включать разработку инновации, ее создание, внедрение и диффузию. Эти этапы относятся к инновационной деятельности как процессу, результатом которого могут быть новшества или инновации.

Для полной характеристики инноваций как объекта управления необходимо раскрыть особенности инновационной деятельности и работ, направленных на создание новшеств.

Инновационная деятельность является не единичным актом внедрения какого-либо новшества, а целенаправленной системой мероприятий по разработке, внедрению, освоению, производству, диффузии и коммерциализации новшеств [2]. Инновационная деятельность может быть представлена как процесс творчества и создания новшества, реализуемый как максима инновационной альтернативы, инновационной потребности и предпринимательских усилий.

Будучи многовариантным, альтернативным типом деятельности, инновационный процесс представляет собой комплекс связанных между собой явлений – от рождения научной идеи до ее коммерциализации. Комплексность процесса придает особую сложность методам и приемам управления инновационной деятельностью; инновационные процессы как объект управления характеризуются неопределенностью, многовариантностью и по своей сути являются вероятностными (стохастическими). В свою очередь, это определяет особенности методологии и организации инновационного менеджмента.

В процессе управления инновационной деятельностью следует не только выявлять взаимосвязи различных новшеств, но и поддерживать непрерывную эволюцию инновационных систем. Это связано с расширением границ саморазвития и самоорганизации экономических систем и демонстрирует возросшие возможности совершенствования экономики и ее структурных преобразований. Поэтому под влиянием инновационной деятельности структурные преобразования экономики также вовлекаются в систему объектов инновационного менеджмента.

Можно выделить следующие структурные источники экономического развития страны [3]:

1. Развитие на основе факторов производства.
2. Развитие на основе инвестиций.

3. Развитие на основе инновационной деятельности.

Каждая страна одновременно использует все источники развития. Конкурентоспособность и эффективность экономики определяются структурой источников. Если для функционирования и развития народного хозяйства страны, приобретения потребительских товаров используется в основном валюта от экспорта природных ресурсов, то уровень экономического развития такой страны будет низким.

Направление развития на основе инвестиций характеризуется вложениями капитала не в повышение конкурентоспособности отдельных отраслей страны, а в их простое воспроизводство.

Приоритет должен быть отдан не развитию страны на основе факторов производства и инвестиций, а развитию на основе активизации инновационной деятельности в области базовых наукоемких отраслей народного хозяйства, являющихся двигателем развития экономики.

В полном объеме инновационная деятельность включает все виды деятельности по разработке, освоению и производству, а также реализации инноваций.

Проиллюстрируем нашу точку зрения на превращение новшества в инновации и продукцию организации (рисунок 1).

Полный инновационный цикл включает три стадии:

- исследовательскую стадию;
- предпроизводственно-аналитическую стадию;
- стадию коммерциализации новшеств.

В рамках исследовательской стадии выделим фундаментальные исследования, маркетинговые исследования, прикладные и лабораторные исследования и опытно-конструкторские работы.

Фундаментальные исследования могут быть разделены на «чистые» (свободные) и целевые. «Чистые» фундаментальные исследования – это исследования, главной целью которых является раскрытие и познание неизвестных законов и закономерностей природы и общества, причин возникновения явлений и раскрытие связей между ними, а также увеличение объема научных знаний. В «чистых» исследованиях имеет место свобода выбора области исследования и методов научной работы.

Целевые фундаментальные исследования направлены на разрешение определенных проблем при помощи строго научных методов на основе имеющихся данных. Они

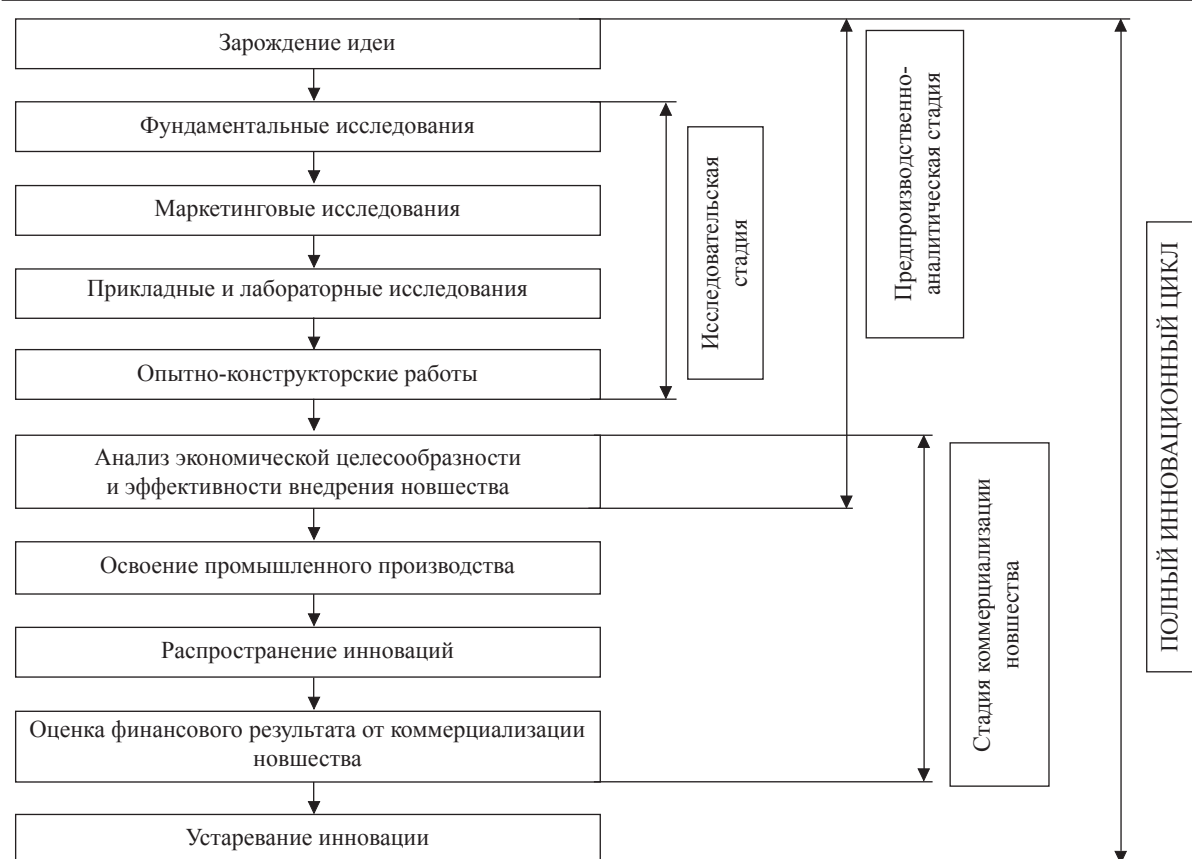


Рисунок 1. Инновационный цикл

ограничиваются определенной областью науки, и их цель заключается не только в познании законов природы и общества, но и в объяснении явлений и процессов, в более полном понимании изучаемого объекта, расширении человеческих знаний. Однако, как и в «чистых» исследованиях, практическое использование полученных результатов не ставится в качестве непосредственной задачи. Эти фундаментальные исследования можно назвать ориентированными на цель. Для них сохраняется свобода выбора методов работы, но, в отличие от «чистых» фундаментальных исследований, при этом отсутствует свобода выбора объектов исследования, ориентировочно задаются область и цель исследования (например, разработка управляемой термоядерной реакции). Они, главным образом, проводятся в институтах Российской академии наук (РАН) и отраслевых академиях, а также в высших учебных заведениях. Результаты фундаментальных исследований – теории, открытия, новые принципы действия. Вероятность их использования – 5–10%.

Поисковые исследования охватывают работы, направленные на изучение путей и способов практического приложения теоретических выводов фундаментальных ис-

следований. Их проведение предполагает возможность вариантных разработок проблемы и выбор наиболее перспективного направления. Они опираются на известные фундаментальные исследования, хотя в результате поиска основные их положения могут быть пересмотрены. Поисковые работы проводятся в институтах РАН, частично в вузах и отраслевых научных организациях. В отдельных отраслевых институтах промышленности и других отраслей народного хозяйства удельный вес поисковых работ доходит до 10%.

К поисковым исследованиям могут быть отнесены работы по созданию принципиально новой технологии обработки металлов или производству пряжи непосредственно из массы текстильных волокон (например, с использованием аэродинамики, электростатических полей и др.), изысканию новых методов формирования полимерных покрытий, изучению и разработке научных основ оптимизации технологических процессов, поиску новых лекарственных препаратов, анализу биологического влияния на организм новых химических соединений и т. п. Поисковые исследования имеют разновидности: они могут быть широкого профиля, без специального приложения к тому

или иному производству, и узконаправленного характера для решения конкретных вопросов. Основная цель поисковых исследований – использование результатов фундаментальных исследований для практического применения в различных отраслях в ближайшем будущем (например, поиск и выявление возможностей применения лазера в практике). Вероятность практического использования поисковых исследований – около 30%.

Выводы и рекомендации поисковых исследований позволяют перейти к следующему, наиболее распространенному виду научных исследований – прикладным исследованиям. Прикладные исследования в основном проводятся в отраслевых институтах. К прикладным работам относятся исследования, которые осуществляются с целью практического использования достигнутых результатов фундаментальных и поисковых работ применительно к конкретным задачам. Конкретная цель прикладных исследований – создание новых и совершенствование используемых технологических процессов, выявление возможностей создания конструкций машин и приборов, основанных на новых принципах, создание новых видов сырья и материалов, изыскание конкретных путей и методов совершенствования организации производства и управления. Вероятность практического использования прикладных исследований – 75–85%. Результаты прикладных исследований – патентоспособные схемы, научные рекомендации, доказывающие техническую возможность создания новшеств (станков, приборов, технологий). На этой стадии можно с высокой степенью вероятности установить рыночную цель.

При этом адекватная постановка рыночной цели во многом зависит от результатов проведенного маркетингового исследования. Маркетинговые исследования являются критически важной частью системы, обеспечивающей получение информации о нуждах потребителей, а также сведений, которые помогут определить, каким образом эти потребности можно удовлетворить наиболее эффективно, вследствие чего рождается понимание возможности проведения дальнейших работ по внедрению новшества, в том числе и опытно-конструкторских, и его коммерциализации.

Цель опытно-конструкторских работ – непосредственное практическое использование результатов прикладных исследований. На этой стадии разрабатываются

новые технологические процессы, создаются и осваиваются образцы новых машин, изделий и т. д. Вещественный результат этой стадии – чертежи, проекты, стандарты, инструкции, опытные образцы. Вероятность практического использования – 90–95%.

Предпроизводственно-аналитическая стадия обобщает результаты исследовательской стадии и, посредством проведения анализа экономической целесообразности и эффективности внедрения новшества, дает ответ на вопрос о коммерческой выгоде от его внедрения в производственный процесс.

Наступление стадии коммерциализации новшества возможно только в случае положительных выводов предпроизводственно-аналитической стадии, которые будут устраивать потенциального инвестора. Данная стадия включает освоение промышленного производства, распространение инновации, использование инновации, оценку финансового результата от коммерциализации новшества.

В процессе освоения промышленного производства «новшество» переходит в статус «инновации» в том случае, если считается экономически обоснованным и потенциально выгодным. На производственной стадии осуществляется весь комплекс работ по освоению новой продукции, изготовлению первых партий, а затем и массовый выпуск нового продукта. Одновременно с подготовкой и освоением новой продукции решается задача подбора персонала и освоения новых видов оборудования, необходимого для материализации новшества. Производственный этап создания инновации составляют:

- инвестиционные мероприятия, связанные с организацией производства новой продукции или применением новой технологии, с приобретением и монтажом нового оборудования;
- переквалификация, подбор и обучение персонала;
- выпуск опытных партий продукции, серийное, а затем массовое производство новой продукции;
- расширение масштабов производства новшества на рынок и его коммерциализация.

Этап распространения (реализации) инновации начинается с момента поступления изделия потребителям для эксплуатационного освоения и завершается полным удовлетворением общественных потребностей. Этап использования инновации, началом которого следует считать момент, когда потребители приступают к

эксплуатации продуктовых инноваций, приборов, установок, вошедших в первую промышленную серию, и к применению инноваций для личного потребления (продуктов питания, одежды, предметов гигиены и т. д.) или внедрению технологических и организационно-управленческих инноваций. Окончание этой стадии установить сложно, ведь потребителей много и сроки использования разные. Целесообразно его увязывать со сроком морального износа и отчасти со сроком физического износа, а практически – с появлением новых, более эффективных моделей изделий.

Предельная длительность инновационного цикла в основном определяется сроками морального износа изделий. Срок морального износа изделий машиностроения

составляет 6–7 лет, легкой промышленности – 2–3 года. Звенья и стадии инновационного цикла логически связаны между собой, составляют целостную систему. Для них характерна обратная связь, обратный поток информации (например, для доводки инноваций, их экономического освоения и т. д.).

Таким образом, все стадии инновационного цикла являются необходимыми, без реализации которых невозможно возникновение инновации, однако, с точки зрения эффективности инвестиций, направленных на инновационное развитие, особую значимость приобретают предпроизводственно-аналитическая и стадия коммерциализации новшества, поскольку именно они предопределяют экономические выгоды производимых вложений.

Литература

1. Завлина, П. Н. Инновационный менеджмент: Учебное пособие / под ред. П. Н. Завлина, А. К. Казанцева, Л. Э. Миндели. – СПб.: Наука, 2000. – 290 с.
2. Оголева, Л. Н. Инновационный менеджмент: Учебное пособие / под ред. д.э.н., проф. Л. Н. Оголевой. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 17 с.
3. Фатхутдинов, Р. А. Инновационный менеджмент: Учебник / Р. А. Фатхутдинов. – 4-е изд. – СПб.: Питер, 2003. – 250 с.
4. Административно-информационный портал. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.aup.ru>. Дата доступа: 16. 05. 2010.

В. Н. Булгаков, кандидат экономических наук, генеральный директор Краснодарской краевой консультационной фирмы по оказанию социально-экономических услуг
e-mail: kkf23@yandex.ru

КЛАССИФИКАЦИЯ И ВЗАИМНОЕ ВЛИЯНИЕ УСЛОВИЙ ОЖИДАНИЙ ИНДИВИДА ПРИ ЕГО ВЗАИМОДЕЙСТВИИ С ОСНОВНЫМИ СОЦИАЛЬНЫМИ СИСТЕМАМИ

Проблемы, связанные с местом, ролью, функциями индивида в экономике государства, занимали умы ученых с самого возникновения экономической науки. В этой статье рассмотрены проблемы взаимного влияния условий ожиданий индивида при его взаимодействии с группой, организацией, обществом, окружающим миром. Изложены подходы к исследованию основных категорий и понятий, обусловленных коррупционной составляющей иррациональных условий ожиданий. Предпринята попытка классификации условий рациональности и иррациональности ожиданий индивида, освещается параметрическая модель его взаимодействия с основными социальными системами.

Ключевые слова: рациональность, иррациональность, ожидания, условия, индивид, экономика, анализ, прогноз, подход.

Последнее десятилетие XX и начало XXI века совпало с кардинальными переменами в мировой экономике. Эти изменения позволяют утверждать, что объективное изучение и осознание событий (явлений) макромира невозможно без знания того, как устроен микромир, одним из основных субъектов которого является индивид и его ожидания, формируемые в определенных условиях. При этом индивид – это человек, обладающий только ему свойственными характеристиками как внешнего, так и внутреннего характера [1,2]. Он по-разному оценивает условия ожиданий, в том числе с точки зрения их рациональности или иррациональности. И если ожидания можно рассматривать как оценку данной личностью вероятности определенного события, то условия ожиданий являются той средой (внутренней и внешней), зависящей и независящей от индивида, которая формирует его субъективное (рациональное или иррациональное) представление об ожидании, оценку его последствий, прогнозирование эффективности выбора на основе всех рассмотренных альтернатив и т. п.

Автор полагает, что при существующем экономико-социологическом подходе и определенном разрыве между макро- и микроанализом реальная жизнь индивидуума в ее конкретной предметности, с повседневными потребностями и интересами

в большинстве случаев исключается из рассмотрения, как бесконечно малая величина, и предлагает изменить такой подход. Поскольку условия рациональности и иррациональности ожиданий представляют сложную субъектно-объектную систему, то первым шагом такого изменения, по мнению автора, является необходимость декомпозиции этой системы по различным признакам – то есть классификации условий рациональности и иррациональности ожиданий. При этом автором используется принципиально иной понятийный аппарат. К числу входящих в него понятий в том числе можно отнести условия иррациональности и рациональности ожиданий; пределы общепринятой критериальной системы, иррациональные технологии и другие¹.

Классификация условий рациональности и иррациональности ожиданий позволяет, на наш взгляд, четко определить место каждого из условий ожиданий в их общей системе, создает возможность для эффективного применения соответствующих методов и приемов управления ожиданиями. В настоящее время, по нашему мнению, нет стройной системы классификации условий рациональности и иррациональности ожиданий. Существует множество мнений, которые, как правило, определяются целями и задачами классификации. По нашему мнению, при построении такой системы можно

¹См. статью В. Н. Булгакова Рациональные, иррациональные ожидания индивида, ограничения и иррациональные технологии. Журнал «Национальные интересы» Холдинга «Финансы и Кредит» № 8(65), апрель 2010 г.

Таблица 1

Классификационные группы условий рациональности и нерациональности ожиданий

Критерии классификации	Виды условий рациональности и нерациональности ожиданий
По степени управляемости	1. Внутренние условия рациональности и нерациональности ожиданий (зависящие от индивида и являющиеся функцией от созданного им субъективного представления об ожиданиях, оценки последствий выбранного ожидания, прогнозирования условий, определяющих эффективность принятого ожидания, выбора ожидания на основе всех рассмотренных альтернатив и т. п., связанные с конкретным экономическим субъектом). 2. Внешние условия рациональности и нерациональности ожиданий (обусловленные состоянием внешней относительно индивида экономической, экологической, правовой, технологической, технической и т. п. среды и природными факторами)
По причинам возникновения	1. Условия ожиданий, сформированные в результате систематических ошибок индивида в мышлении или шаблонных отклонений в суждениях, которые происходят в определенных ситуациях: а) связанные с поведением индивида; б) связанные с вероятностями и верованиями индивида; в) связанные с ошибками атрибуции. 2. Условия ожиданий, сформированные в результате непредсказуемого поведения основных социальных систем, – группы, организации, общества. 3. Условия рациональности и нерациональности ожиданий, сформированные в результате недостатка информации. 4. Условия ожиданий, сформированные в результате неопределенности будущего
По сфере возникновения	1. Производственные (организационные, коммерческие, финансовые, ресурсные инвестиционные и т. п.), сформированные в результате ошибок планирования и проектирования; недостатков координации, регулирования; снабжения; подбора и расстановки кадров; неправильного выбора продукции; рынков сбыта; ценовой, инновационной, инвестиционной политики, неустойчивого финансового положения и т. п. 2. Валютные, сформированные в результате колебания валютных курсов, изменения покупательной способности валюты, курсовых потерь и т. п. 3. Инфляционные, сформированные в результате роста инфляции, обесценивания денежных доходов, увеличения реальных потерь и т. п. 4. Дефляционные, сформированные в результате роста дефляции, падения уровня цен, ухудшения экономических условий хозяйствования, снижения доходов и т. п. 5. Налоговые, сформированные в результате изменений налоговой политики (появления новых налогов, ликвидации или сокращения налоговых льгот и т. п.), а также величины налоговых ставок и т. п. 7. Страновые, сформированные в результате нестабильности государственной власти, особенностей государственного устройства и законодательства, неэффективной экономической политики, проводимой правительством, коррупции, кризиса и т. п. 8. Социальные, сформированные в результате резкой поляризации интересов различных социальных групп, этнических и региональных проблем и т. п. 9. Форс-мажорные, сформированные в результате стихийных бедствий (природных катастроф: наводнений, землетрясений, штормов и др. климатических катаклизмов), экологических катастроф, войн, революций, путчей, забастовок и т. п.
По типам	1. Макроэкономические, сформированные в результате изменений макроэкономической политики государства 2. Микроэкономические, сформированные в результате изменений микроэкономической политики государства
По времени возникновения	1. Ретроспективные 2. Текущие 3. Перспективные
По продолжительности проявления	1. Кратковременные 2. Долговременные 3. Постоянные
По уровню финансовых потерь	1. Допустимые 2. Критические 3. Катастрофические

выделить следующие классификационные группы условий рациональности и иррациональности ожиданий (таблица 1).

Наибольшее влияние на формирование условий иррациональности ожиданий при отсутствии форс-мажорных обстоятельств оказывает, по нашему мнению, коррупция. Поэтому вторым шагом реализации изменений автор считает разработку классификации коррупционных типов, формирующих условия иррациональности ожиданий. Следуя экономическому подходу, т. е. предполагая, что каждый максимизирует свою прибыль, можно предположить, что коррупция – это экономическое явление, связанное, в том числе, с наличием государства. Государство, призванное регулировать отрицательные экстерналии рынка, само может вызвать коррупцию и связанную с ней иррациональность. Существует несколько наиболее общих ситуаций, которые создают мотивы для коррупции, а следовательно, условия для формирования иррациональности ожиданий, путем привнесения рыночного правила «поиска выгоды» в государственное регулирование [8].

Согласно Р. Клитгаарду, условное уравнение коррупции может быть таким: Коррупция = Монополия + Свобода Действий – Подотчетность. С экономической точки зрения, коррупция является способом проявления поведения тех, кто «ищет выгоды» (rent-seeking behavior). Такое поведение сопровождается процессами конкуренции за государственный контракт, за квоту на экспорт или на импорт, но может быть результатом желания частной фирмы освободиться от некоторого налога, тогда коррупция является теневым аналогом налогообложения, как это показано в работе А. Шляйфера и Р. В. Вишни [7, 9].

В государственной (часто монопольной) организации некоторая нечеткость инструкций является обычной практикой. Такого же рода монополизм в частной фирме приводит к аналогичным последствиям. Согласно работе Э. К. Банфилда, в которой подробно рассматривается разница между коммерческой и государственной организацией и возможности коррупции в них, в последней такие возможности гораздо шире. Это связано с сильной раздробленностью власти в государственной организации. Кроме того, в связи с нечеткостью границ полномочий бюрократа нет возможности контролировать правильность выполнения его решений, поскольку почти всему может быть дано разумное и правдоподобное объяснение, как это показано Дж. Фехтингером и Ф. Уирлом [4,6].

Выделяются различные типы коррупции и их влияние на формирование условий иррациональности, причем, на наш взгляд, такую типологию можно проводить в различных вариантах и на разных уровнях [8].

Многие люди поступают иррационально, но самое главное в том, что эта иррациональность не случайна и не бессмысленна – напротив, она вполне систематична и предсказуема и связана, в основном, с когнитивностью индивида. При этом предполагается, что индивидуумы не просто реагируют на события. С когнитивной точки зрения, им доступно нечто большее, чем информация извне. Основным вопросом этого подхода является стремление понять, как мы расшифровываем информацию о реальности и организуем ее, чтобы принимать решения и выбирать поведение. Поэтому, реализуя третий шаг изменений, автор классифицирует когнитивные условия иррациональности ожиданий по типам, связанным с поведением, вероятностями и ошибками атрибуции индивида. При этом классификационные типы, формирующие, по нашему мнению, когнитивные условия иррациональности ожиданий, могут быть основаны на схеме Л. Фестингера [3].

Обобщая вышеизложенное, на четвертом шаге автор полагает, что индивид, социальные системы и окружающий мир воздействуют друг на друга «описаниями» возможностей W , целей C и результатов P рациональных и иррациональных ожиданий индивида и социальных систем. Если добавить к этому описание пространства личности при помощи 16-ти биполярных признаков (дихотомий), то не составляет труда сосчитать, что число вероятных и возможных подходов к формированию ожиданий личности, без учета воздействия социальных систем, составляет $C(16,8)/2 = 6\,390$ вариантов! Что показывает, насколько сложен и многовариантен процесс формирования соответствующих ожиданий на уровне каждого человека.

Автор предлагает параметрическую модель взаимного влияния условий ожидания индивида, при взаимодействии с группой, организацией, обществом, а также окружающим миром в рамках классификационных групп условий рациональности и иррациональности ожиданий, коррупционных типов, формирующих условия иррациональности ожиданий, и типов, формирующих когнитивные условия иррациональности ожиданий индивида.

Самооценка эффективности ожиданий социальных систем производится по их результатам P , которые являются оценкой степени приближения к поставленным целям C . В свою очередь, на степень достижимости целей рациональных и нерациональных ожиданий C оказывают влияние имеющиеся у системы возможности W , ограничивающие область достижимых значений целей C , а также условия рациональности и нерациональности ожиданий U , возникающие между системами.

Влияние таких условий U сводится к изменению отношения доминирования (важности) на множестве целей рациональных и нерациональных ожиданий C , провозглашаемых системой. Примером такой корректировки является смещение отношения важности на множестве целей ожидания индивида, происходящее под воздействием группы, организации, общества или окружающего мира, которое может быть как временным, так и носить постоянный характер.

Как следует из вышеизложенного, предметной областью модели является множество континуума условий рациональности и нерациональности ожиданий U , влияющих друг на друга. В общем случае модель такого взаимодействия может быть описана следующей системой дифференциальных уравнений:

$$\left. \begin{aligned} \frac{dU^1}{dt} &= M^1 * (P_1^1, P_2^1, \dots, P_m^1) \\ \frac{dU^2}{dt} &= M^2 * (P_1^2, P_2^2, \dots, P_m^2) \\ &\dots \\ \frac{dU^n}{dt} &= M^n * (P_1^n, P_2^n, \dots, P_m^n) \end{aligned} \right\}, \quad (1)$$

где:

P_m^n – вектор значений параметров модели взаимного влияния условий рациональности и нерациональности ожиданий индивида, при взаимодействии с основными социальными системами – группой, организацией, обществом, а также с окружающим миром;

M^n – собственно модель взаимного влияния условий рациональности и нерациональности ожиданий m -го индивида, при взаимодействии с основными социальными системами и окружающим миром.

Определение направлений исследований сводится, строго говоря, к группировке тех или иных уравнений в системе (1) по признаку их взаимозависимости к пренебреже-

нию теми уравнениями, которые оказывают наименьшее влияние на эти группы. При корректно построенной системе (1) определение взаимовлияния условий рациональности и нерациональности ожиданий индивида, группы, организации, общества и влияния окружающей среды может быть формализовано. При этом должно соблюдаться равновесие между достижимостью и достоверностью. Достижимость заключается в определении условий, наиболее значимых для достижения цели ожидания либо обеспечивающих наибольшее влияние на текущее состояние ожидания. Достоверность подразумевает проверку всех возможных факторов, работающих на то или иное ожидание и его цель.

Таким образом, взаимное влияние условий рациональности и нерациональности ожиданий индивида, при взаимодействии с основными социальными системами – группой, организацией, обществом, а также с окружающим миром, имеет непрерывный цикл, включающий: а) изучение потенциальных элементов условий рациональности и нерациональности ожиданий и б) определение того, какие из этих элементов являются наиболее значимыми.

Обычно взаимное влияние условий рациональности и нерациональности ожиданий определяются не за один цикл, а в результате ряда итераций, в процессе которых множественные повторения цикла сходятся к наиболее полному списку условий, влияющих на формирование ожиданий индивида. После того как информация собрана, отфильтрована и применена на практике, результаты цикла оцениваются, и затем к ним применяется следующий цикл. Снова происходит сбор, фильтрация и применение информации.

В случае, когда облик системы (1) находится в начальной стадии формирования, оправдан и эвристический подход. Он сводится к определению наиболее значимых (с позиции здравого смысла) условий ожидания и построению моделей их формирования, составляющих в дальнейшем ядро системы (1).

Частные случаи построения модели взаимного влияния условий рациональности и нерациональности ожиданий индивида, при взаимодействии с основными социальными системами – группой, организацией, обществом, а также с окружающим миром, наступают, когда:

- значения параметров модели взаимного влияния условий ожиданий ин-

дивида – вектор Π_m^n – не выходят за пределы его мышления и общепринятой критериальной системы². В этом случае модель, описанная системой уравнений (1), применима для определения взаимного влияния условий рациональности ожиданий индивида;

- значения параметров модели взаимного влияния условий ожиданий индивида – вектор M^n – выходят за пределы его мышления и общепринятой критериальной системы. В этом случае модель, описанная системой уравнений (1), применима для определения взаимного влияния условий нерациональности ожиданий индивида.

Если в системе уравнений (1) присутствуют оба вышеперечисленных варианта, что в реальных условиях встречается чаще, то модель применима для определения взаимного влияния смешанных условий – рациональности и нерациональности ожиданий индивида.

Аналогично условия рациональности и нерациональности ожиданий для предприятия, описываемые моделью, неразрывно связаны с условиями ожиданий его персонала, состоящего из индивидов и групп, которые являются для предприятия внутренними условиями ожиданий, а также внешними, относительно предприятия, условиями ожиданий, характеризующимися состоянием внешней среды.

Литература

1. Лосский, В. Н. Богословское понятие личности / В. Н. Лосский // Богословские труды. – М., 1970. – 116 с.
2. Людвиг фон Мизес. Индивид, рынок и правовое государство: (Антология) / под ред. Д. Антисери, М. Балдини. – СПб.: Пневма, 1999. – 196 с.
3. Фестингер, Л. Теория когнитивного диссонанса / Л. Фестингер. – СПб.: Ювента, 1999. – 15–52 с.
4. Banfield, E. C. Corruption as a Feature of Governmental Organization // J. Law and Economics, 1975. – V. 18(3).
5. Bac, M. Corruption and Supervision Costs in Hierarchies // J. Comparative Economics. – 1996. – №22.
6. Feichdnger, C., Wirl, F. On the Stability and Potential Cyclicity of Corruption in Governments Subject to Popularity Constraints // Mathematical Social Sciences. – 1994. – № 28.
7. Klitgaard, R. Gifts and Bribes / Zeckhauser, R.J (Eds) Strategy and Choice. – Cambridge: MIT Press, 1991.
8. Rose-Ackermar. S. Corruptiion and Development Annual Bank Conference on Development Economics. The World Bank. – Washington. D.C., 1997.
9. Shleifer A., Vishny R.W. Corruption // Quarterly J. Economics, 1993. – V, 107. – № 3.

²При этом под общепринятой критериальной системой $\sum_{i=0}^{i=N} z_i(t) = z \in Z$ мы понимаем существующее в конкретно рассматриваемый момент или период времени научное знание Z всего множества знаний научных сообществ $\sum_{i=0}^{i=N} z_i(t)$, оцениваемое, определяемое или классифицируемое общепринятой научной совокупностью признаков (мерил оценки, систем измерения и т. п.), существующих на тот же момент или период времени.

Н. О. Черевко, преподаватель кафедры «Экономика» Оренбургского государственного института менеджмента
e-mail: ogim@mail.ru

ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ И РАЗГРАНИЧЕНИЮ ПОНЯТИЙ «ЗАТРАТЫ», «ИЗДЕРЖКИ», «РАСХОДЫ» В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НАУКЕ

В экономической науке отсутствует единое представление о понятиях «затраты», «издержки», «расходы». Существует множество подходов к разграничению данных понятий. В статье предпринята попытка выделить общее и особенное в подходах разных авторов.

Ключевые слова: затраты, издержки, расходы, явные издержки, неявные издержки, альтернативные издержки.

В экономической литературе имеется множество определений терминов «затраты», «издержки» и «расходы». Чаще всего они используются как взаимозаменяемые. Однако, отличаясь друг от друга теми или иными сторонами – в основном терминологического и понятийного характера, практически все определения включают в себя базовые элементы. Многие авторы неоднократно пытались разграничить эти понятия, но до сих пор не существует единого мнения по поводу различий в их определениях.

Не всегда рассматриваемые термины могут использоваться как синонимы. Понятия «затраты», «расходы», «издержки» имеют разное экономическое содержание. Существует множество подходов к разграничению данных понятий. Рассмотрим некоторые из них.

В экономической теории и практике понятие «издержки» используется в качестве понятия «затраты» применительно к производству продукции (работ, услуг) в целом или его отдельным стадиям.

В производстве затраты имеют натуральное выражение и потому измеряются натуральными показателями. В экономике же те же самые затраты выступают уже как «издержки производства», представляя все денежные расходы производителя на создание и реализацию продукта, и потому измеряются стоимостными показателями, т. е. производственные затраты принимают в форме «издержек производства» стоимостное выражение.

Важность стоимостной формы выражения затрат диктуется необходимостью суммирования качественно различных видов затрат для определения общей величины

понесенных затрат. Понятно, что такая общая величина может быть получена, только если эти затраты находятся в качественно однородном состоянии.

Стоимостный вид издержек важен еще и тем, что он придает производственным затратам своего рода «социально неограниченный» во времени и пространстве характер. Это значит, что можно рассчитать издержки производства данной фирмы, в целом по отрасли или во всей экономике страны, в международном масштабе. Кроме того, можно складывать прошлые, настоящие и будущие затраты, поскольку в «издержках производства» дело технически сводится только к суммированию различных величин стоимости.

Технологическая структура затрат производителя обычно включает денежные расходы на сырье, расходы на оплату труда и обязательные выплаты. Экономическая же структура издержек производства обнаруживает иную группировку затрат производителя: в ней они разделяются на кратковременные и долгосрочные. В отечественной экономической теории и практике долгосрочные затраты традиционно принято обозначать как «капиталовложения», тогда как западная традиция именует их понятием «инвестиции».

Таким образом, «затраты» и «издержки» различаются как «производственные» и «экономические» показатели.

В теории издержек производства различают две основные школы: марксистскую и неоклассическую [17. С.169].

К. Маркс включал в издержки производства функционирующего капиталиста такие виды затрат, как амортизацию основного капитала, т. е. средств труда, заработную

плату, расходы на предметы труда. Это те расходы, которые должны понести организаторы производства с целью создания товаров и получения дохода. После продажи товаров часть стоимости и цены продукции обособляется и приобретает в виде денежной суммы форму себестоимости. Ее функцией является возмещение потребленных средств производства и рабочей силы. Таким образом, в издержки предприятия прибыль не входит.

Издержки производства К. Маркс рассматривает в основном с позиции образования прибавочной стоимости и прибыли. К. Маркс обосновывает двойственный характер издержек производства при капитализме. Он отличает капиталистические издержки производства товара и полные затраты общественно необходимого труда на его производство.

Специфически капиталистические издержки производства, по К. Марксу, – это затраты капиталиста на постоянный капитал (с) и переменный (v), т. е. это материально-производственные и затраты на заработную плату. От специфически капиталистических затрат К. Маркс отличает действительные издержки производства, равные полной стоимости товара, т. е. $c+v+m$. Эти действительные издержки производства составляют общественные издержки, т. е. то, что стоило производство товаров обществу. Действительные, или общественные издержки производства больше затрат капиталиста на величину прибавочной стоимости m. Он называет прибыль «превращенной прибавочной стоимостью», порождением всего капитала, хотя в действительности, утверждает К. Маркс, прибавочная стоимость создается только переменным капиталом, т. е. живым трудом наемных работников.

Теория издержек производства К. Маркса включает в себя и его взгляды на издержки обращения (затраты капиталиста, связанные с реализацией продукции).

Исходные позиции западных экономистов на издержки производства в рыночной экономике состоят в том, что для предпринимателя практически важно получить доход на все затраты независимо от того, за счет чего они возникли – зарплаты работника или рекламы. Неоклассическая теория издержек производства оценивает издержки предприятия исходя из интересов предпринимателя. Поэтому деление издержек на издержки производства и издержки обращения, несмотря на наличие различий между ними, не принимается во внимание

современной западной теорией. Предприниматель ждет дохода, достаточного для сохранения устойчивости на рынке, от всех без исключения затрат. Неоклассическая теория включает в издержки производства и доход (прибыль) предпринимателя, рассматривая его наряду с заработной платой наемного работника как плату за труд предпринимателя (организацию производственного процесса, управление предприятием, плату за риск и т. д.).

Неоклассическая теория издержек производства исходит из редкости используемых ресурсов и возможности их альтернативного использования. Издержки определяются, измеряются и различаются с точки зрения экономистов и бухгалтеров. Экономисты-теоретики дают более широкое определение издержек, чем бухгалтеры. Экономические издержки включают в себя не только очевидные денежные расходы, но также и «скрытые», альтернативные издержки. [9. С. 190–191; 12. С. 161–163].

Итак, исходя из источников формирования элементов затрат фирмы и подходов к их оценке со стороны предпринимателя и государства, современная экономическая теория выделяет бухгалтерские издержки и экономические [1. С. 229; 7. С. 132; 11. С. 119; 13. С. 202].

Оборот капитала можно оценивать в прошедшем времени, как состоявшийся процесс. В этом случае имеет место бухгалтерский подход к определению издержек, т. е. расчет уже сложившихся издержек, подведение итогов деятельности фирмы, определение реальных издержек. Бухгалтерские издержки – это фактические денежные затраты предприятия, выплаченные поставщикам за купленные материально-производственные ценности, и на заработную плату работников. Бухгалтерские издержки вносят ясность в исчисление фактической прибыли, называемой бухгалтерской (разница между величиной денежной выручки от реализации продукции предприятия на рынке и фактических, или бухгалтерских издержек производства предприятия). Бухгалтерские издержки также называют явными или внешними. Это затраты, которые проходят по счетам фирмы и ведомостям на заработную плату. Они служат фактическими источниками для отчетности и составления баланса.

Оборот капитала можно рассматривать и с точки зрения будущего фирмы, т. е. с позиции экономического подхода. Экономический подход, наряду с формировани-

ем издержек, предусматривает выявление путей их оптимизации. В экономические издержки, кроме явных бухгалтерских, включают неявные издержки, к которым относят нормальную прибыль предприятия. Нормальная прибыль представляет собой минимальный дополнительный доход на авансированную стоимость, получение которого является неперенным условием деятельности предприятия. Смысл этого решения состоит в том, что если предприниматель не будет иметь средней прибыли, то он потеряет интерес к предпринимательской деятельности и пойдет работать по найму. Кроме того, к экономическим издержкам относят затраты от использования своих собственных ресурсов, принадлежащих собственнику капитала. Это фактически неоплачиваемые внутренние издержки.

Неявные издержки не отражаются в бухгалтерской отчетности, т. к. не включаются в бухгалтерские издержки. Их необходимо брать в расчет при принятии экономических решений, что позволяет эффективно использовать все вовлеченные в процесс производства ресурсы.

Экономические издержки выражают разные варианты использования средств фирмы. Так, в системе экономических расчетов появляются альтернативные издержки. Рассчитывая свои затраты для определения объема производства, фирма будет ориентироваться на альтернативные издержки, а не на бухгалтерские. Каждая фирма стремится к минимизации альтернативных издержек, поскольку любое их увеличение сокращает прибыль, стимулирующую предпринимательскую активность.

Исходя из этого, в понятие экономические издержки должна включаться альтернативная стоимость всех используемых ресурсов, в том числе и нормальная прибыль, как минимальный доход предпринимателя, необходимый для привлечения и удержания этого ресурса в данном производственном процессе.

Экономические издержки больше бухгалтерских издержек. В связи с этим экономическая прибыль меньше бухгалтерской (фактической).

Оба подхода одинаково необходимы для любой фирмы, но каждый из них выполняет свою, особую функцию. Функциональное отличие бухгалтерского и экономического подходов к определению издержек проявляется в определении видов, состава и величины издержек.

В экономической теории понятие «расходы» не рассматривается, но получило широкое применение в теории и практике бухгалтерского учета.

В бухгалтерском учете, в соответствии с Положениями по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ (10/99), термины «затраты» и «расходы» используются в равной степени, между ними не проводится различие.

Под расходами организации понимается уменьшение экономических выгод в результате выбытия активов (денежных средств, иного имущества) и/или возникновение обязательств, приводящее к уменьшению капитала этой организации, за исключением уменьшения вкладов по решению участников (собственников имущества). Данное определение представлено в работах О. И. Волкова, Ю. А. Бабаева, А. С. Бакаева, М. А. Вахрушиной, Л. В. Поповой, В. Я. Горфинкеля и многих других [2. С. 112; 3. С. 53; 5. С. 67; 10. С. 44; 16. С. 137].

Некоторые авторы, например Ю. А. Бабаев [3. С. 54], в рамках бухгалтерского учета рассматривают понятие «затраты». Под затратами понимается использование капитала на приобретение видов ресурсов (трудовых, материальных) для осуществления всей предпринимательской деятельности организации. По их мнению, затраты и издержки близки по своему экономическому содержанию. Говоря о затратах, они имеют в виду все затраченные в отчетном периоде ресурсы, говоря об издержках, они имеют в виду израсходованные ресурсы – на производство и продажу продукции (товаров, работ, услуг) за определенный период и приходящиеся на законченный продукт и остатки незавершенного производства.

Понятие «расходы» часто принимают идентичным понятию «выплаты» или «платежи». Однако разница между этими терминами есть. Выплаты представляют собой фактический расход наличных денежных средств (например, покупка за наличные). Платежи представляют собой уплату в наличной или безналичной форме денег и других платежных средств. Расходы – это как оплата наличными деньгами, так и покупка в кредит. Следовательно, понятие «расходы» шире понятий «выплаты» и «платежи».

В. К. Скляренко [14. С. 146] под затратами понимает денежную оценку стоимости материальных, трудовых, финансовых, природных, информационных и других видов ресурсов на производство и реализацию продукции за определенный период

времени. Как видно из определения, затраты характеризуются: денежной оценкой ресурсов, обеспечивая принцип измерения различных видов ресурсов; целевой установкой (связаны с производством и реализацией продукции в целом или с какой-то из стадий этого процесса); определенным периодом времени, т. е. должны быть отнесены на продукцию за данный период времени. Если затраты не вовлечены в производство и не списаны (не полностью списаны) на данную продукцию, то затраты превращаются в запасы сырья, материалов и т. д., запасы в незавершенном производстве, запасы готовой продукции и т. п. Таким образом, затраты обладают свойством запасаемости, и в данном случае они относятся к активам предприятия.

Под расходами понимаются затраты определенного периода времени, документально подтвержденные, экономически оправданные (обоснованные), полностью перенесшие свою стоимость на реализованную за этот период продукцию. Расходы не могут быть в состоянии запасаемости, не могут относиться к активам предприятия. Понятие «затраты» шире понятия «расходы», однако при определенных условиях они могут совпадать.

Понятие «издержки» шире понятия «затраты». Издержки – это совокупность различных видов затрат на производство и продажу продукции в целом или ее отдельных частей. Например, издержки производства – это затраты материальных, трудовых, финансовых и других видов ресурсов на производство и продажу продукции. Кроме того, «издержки» включают специфические виды затрат: единый социальный налог, потери от брака, гарантийный ремонт и др. Понятия «затраты на производство» и «издержки производства» могут совпадать и рассматриваться как идентичные только в определенных условиях.

В финансовом учете, согласно Международным стандартам финансовой отчетности (МСФО 1), расходы включают убытки и затраты, возникающие в ходе основной деятельности предприятия. Расходы обычно принимают форму оттока или убыли, истощения активов, в том числе денежных средств или их эквивалентов, запасов основных средств.

Л. С. Васильева и др. [4. С. 15] в рамках управленческого учета разграничивают рассматриваемые термины следующим образом. Затраты – это средства, израсходованные на приобретение ресурсов (мате-

риальных, трудовых, финансовых и иных), имеющихся в наличии. Расходы – это все затраты, которые в данный период времени в ходе хозяйственной деятельности приводят к изменению (уменьшению или другому расходованию) активов организации и служат для получения соответствующих доходов.

Л. С. Васильева отмечает, что затраты в период их возникновения могут совпадать с расходами, если:

- в результате их осуществления получены доходы;
- не будет доходов как в отчетном периоде, так и в будущих периодах.

Издержки, по их мнению, – это денежное выражение общей суммы ресурсов, используемых с определенной целью.

По мнению М. А. Вахрушиной [5. С. 45], понятие «издержки» является наиболее обобщающим показателем. Издержки – денежное измерение суммы ресурсов, используемых с какой-либо целью. Тогда затраты можно определить как издержки, понесенные организацией в момент приобретения каких-либо материальных ценностей или услуг.

Также в рамках управленческого учета, но иной точки зрения придерживается С. С. Молчанов [8. С. 248]. По его мнению, термин «затраты» шире, чем «расходы». Но он не останавливает внимание на термине «издержки».

По мнению В. Г. Лебедева, В. В. Герасименко и др. [6. С. 10; 15. С. 129], затраты характеризуют в денежном выражении объем ресурсов за определенный период, использованных на производство и сбыт продукции, и трансформируются в себестоимость продукции, работ и услуг. Различия есть во временной соотношенности расходов и затрат. Расходы отражают уменьшение платежных средств или иного имущества предприятия и отражаются в учете на момент платежа. Затраты, в отличие от расходов, отражаются в учете предприятия на момент потребления в производственном процессе. Расходы за определенный период работы предприятия могут превышать затраты, быть равными затратам или быть меньше затрат.

Издержками В. Г. Лебедева, В. В. Герасименко называют реальные или предполагаемые затраты финансовых ресурсов предприятия.

Напротив, А. С. Бакаев, П. С. Безруких, М. А. Вахрушина и др. [2. С. 68; 5. С. 45] определяют издержки производства как со-

вокупность затрат труда, включающих, наряду с затратами прошлого труда, овеществленными в средствах и предметах труда, затраты живого труда. Потребленная в процессе производства часть материальных, трудовых и финансовых ресурсов предприятия за определенный (отчетный) период времени представляет собой затраты на производство, или издержки производства по изготовлению продукции, выполнению работ и оказанию услуг. Таким образом, понятия «затраты на производство» и «издержки производства» эти авторы рассматривают как синонимы.

Также В. Г. Лебедев [15. С. 11] отмечает, что понятие расходов уже понятия издержек – оно подразумевает лишь конкретные выплаты в определенный период. Затраты и издержки могут и совпадать, и отличаться друг от друга.

Расходы и издержки могут отличаться от затрат по источникам их выплаты. Расходы и издержки в пределах сумм, нормируемых государством, включаются в затраты на производство продукции, работ и услуг (например, командировочные, представительские, на рекламу и др.). Если расходы и издержки превышают нормативную величину, установленную государством, то их величина, превышающая нормативную, производится за счет прибыли предприятия или за счет работника, допустившего это превышение (например, разница в сто-

имости авиабилета бизнес-класса и эконом-класса, если работнику дается право лететь по билету эконом-класса).

Таким образом, в экономической теории существуют две основные школы, раскрывающие сущность и содержание понятий «издержки» и «затраты»: марксистская и неоклассическая. Понятие «издержки» используется в качестве понятия «затраты» производства.

Кроме этого, определению этих понятий уделяется большое внимание в бухгалтерском, управленческом и финансовом учете, экономике предприятия (организации) и т. д. Среди авторов также нет единого мнения по поводу рассматриваемых понятий. Одни считают затраты стоимостным выражением всех расходуемых ресурсов на производство и реализацию. Вторые считают издержки стоимостным выражением затрат и расходов предприятий и организаций. При этом кто-то придерживается подхода, что понятие «расходы» шире понятия «затраты»; другие – понятие «затраты» шире понятия «расходы»; а третьи – между понятиями «затраты» и «расходы» не существует различий. Ряд ученых считают, что термин «издержки» является эквивалентом термина «затраты»; различие состоит лишь в сфере их применения: сфере производства или сфере обращения. Четвертые считают, что понятие «издержки» шире понятий «затраты» и «расходы», также включая в него различные потери и убытки.

Литература

1. Базылев, Н. И. Экономическая теория: учебник для вузов / Н. И. Базылев, М. Н. Базылева. – Мн.: Книжный Дом, 2004. – 608 с.
2. Бухгалтерский учет: Учебник / А. С. Бакаев, П. С. Безруких, Н. Д. Врублевский и др.; под ред. П. С. Безруких. 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Бухгалтерский учет, 2002. – 719 с.
3. Бухгалтерский учет: учебник для вузов / под ред. Ю. А. Бабаева, И. П. Комисаровой. – 2-е изд.; перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2006. – 528 с.
4. Васильева, Л. С. Бухгалтерский управленческий учет: практическое руководство / Л. С. Васильева, Д. И. Ряховский, М. В. Петровская. – 2-е изд., исправленное. – М.: Эксмо, 2008. – 320 с.
5. Вахрушина, М. А. Бухгалтерский управленческий учет: учеб. для студентов вузов, обучающихся по экон. специальностям / М. А. Вахрушина. – 5-е изд., стер. – Москва.: Омега-Л, 2006. – 576 с.
6. Герасименко, В. В. Управление ценовой политикой компании: учебник для вузов / В. В. Герасименко. – М.: ЭКСМО, 2006. – 688 с.
7. Чепурин, М. Н., Кисилева, Е. А. Курс экономической теории: учебник для вузов / под ред. М. Н. Чепурина, Е. А. Кисилевой. – 6-е изд., доп. и перераб. – Киров: АСА, 2007. – 847 с.
8. Молчанов, С. С. Бухгалтерский и управленческий учет (два полных курса) / С. С. Молчанов. – М.: Эксмо, 2008. – 736 с.
9. Пиндайк, Р., Рубинфельд, Д. Микроэкономика / Р. Пиндайк, Д. Рубинфельд; сокр. пер. с англ. – М.: Экономика, 1992. – 510 с.
10. Попова, Л. В. Управленческий учет и анализ с практическими примерами: учебное пособие / Л. В. Попова, В. А. Константинов, И. А. Маслова, Е. Ю. Степанова – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Дело и Сервис, 2008. – 272 с.

-
11. Сажина, М. А. Экономическая теория: учебник для вузов / М. А. Сажина, Г. Г. Чибриков. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Норма, 2006. – 672 с.
 12. Самуэльсон, П. А. Экономика: учебное пособие / П. А. Самуэльсон, В. Д. Нордхаус; пер. с англ. – 15-е изд. – М.: Бином-КноРус, 1997. – 800 с.
 13. Селищев, А. С. Микроэкономика: учебное пособие для вузов / А. С. Селищев. – 2-е изд. – СПб.: Питер, 2003. – 448 с.
 14. Скляренко, В. К. Экономика предприятия: учебник для вузов / В. К. Скляренко, В. М. Прудников. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 528 с.
 15. Управление затратами на предприятии: Учебник. – В. Г. Лебедев, Т. Г. Дроздова, В. П. Кустарев, А. Н. Асаул, Т. А. Фомина, С. В. Сапунов; под общ. ред. Г. А. Краюхина. – СПб.: Издательский дом «Бизнес-пресса», 2008. – 560 с.
 16. Экономика предприятия (фирмы): учебник для вузов / под ред. О. И. Волкова, О. В. Девяткина. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА – М., 2006. – 602 с.
 17. Экономическая теория: учебник для вузов / под ред. В. Д. Камаева, Е. Н. Лобачевой. – М.: Юрайт, 2005. – 557 с.
-

А. Р. Ахметшина, кандидат филологических наук, доцент, помощник ректора по международному сотрудничеству, Казанский государственный финансово-экономический институт
e-mail: aigu@ksfei.ru

ЭВОЛЮЦИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ КОНЦЕПЦИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

Статья посвящена исследованию эволюции международной концепции устойчивого развития. Автором проведен анализ деятельности некоторых стран и международных организаций в данном направлении. В статье представлен вывод о глобальном характере концепции и важности ее реализации на международном, национальном и региональном уровнях.

Ключевые слова: концепция устойчивого развития, конференция, комиссия, доклад, окружающая среда.

Концепция устойчивого развития – это результат некоторых международных докладов, результат переговорного процесса, который проходил в несколько этапов.

В конце 1950-х – начале 1970-х гг. первые предупреждения о загрязнении уступили место глубокому осознанию того, что стремительный экономический рост не может длиться бесконечно. Этот период характеризовался осознанием того, что использование в существующем ритме природных ресурсов приведет к их истощению.

Большое значение для экологизации сознания жителей планеты в этот период сыграли доклады Римского клуба, в которых кризис современной цивилизации рассматривался как комплекс взаимосвязанных кризисов: экологического, социального, демографического, ресурсного, экономического, политического и культурного. Особенно важным достижением Римского клуба можно считать формирование понятия пределов роста.

Модель, предложенная в докладе группы (1972 г.) под руководством Д. Медоуза, включает пять базовых переменных: население, сельскохозяйственная продукция, промышленная продукция, природные ресурсы и загрязнение. Все они имеют экспоненциальную природу (проиллюстрированную в известной параболе кувшинки, которая увеличивается в два раза каждый день) и имеют между собой взаимные связи.

Заключение оказалось пессимистичным и предусматривало нулевой рост. Доклад определил «состояние равновесия», которое соответствовало устойчивому состоянию, выдвинутому еще классическими авторами.

Для достижения данного состояния равновесия необходимы следующие условия:

- капитал и население должны находиться на постоянном уровне;
- уровень на начальной и конечной стадии должен оставаться минимальным, например, уровень рождаемости и смертности;
- совместимость должна наблюдаться между уровнями населения, уровнями капитала и системами ценностей (в смысле моральных ценностей) общества.

Таким образом, в работах Римского клуба – «Пределы роста» (1972 г.), «Динамика роста в конечном мире» (1974 г.), «Человечество на перепутье» (1974 г.) – было убедительно продемонстрировано, что экспоненциальный экономический рост имеет объективно обусловленные пределы, которые связаны с истощением невозобновляемых ресурсов и с приближением к потреблению возобновляемых ресурсов. Однако скорость возобновления последних, включая биотические природные ресурсы, намного меньше скорости их потребления современной цивилизацией. Если существующие тенденции роста промышленного производства, сельского хозяйства, транспортных систем и народонаселения, истощения ресурсов и загрязнения окружающей среды сохранятся, то пределы роста на нашей планете будут достигнуты в ближайшие 100 лет. Наиболее вероятным результатом станет неконтролируемое снижение численности населения и разрушение систем производства и жизнеобеспечения. Сделан вывод о необходимости замедления экономического роста, и, как было отмечено выше, выдвинута теория нулевого роста.

В 1972 г. в Стокгольме проводилась Конференция ООН по проблемам окружающей среды. Конференция сфокусировала свою деятельность на проблемах регионального загрязнения, в частности, на проблемах кислотных дождей в Северной Европе. Конференция в Стокгольме стала первым шагом в направлении устойчивого развития. Этот международный форум – попытка найти положительную связь между проблемами окружающей среды и проблемами экономики: развитием, ростом и занятостью. На конференции была подчеркнута важность защиты окружающей среды для экономического развития стран «третьего мира». Окружающая среда была определена как важный фактор улучшения благосостояния. Конференция, кроме того, затронула проблемы возникновения экологического дисбаланса биосферы в результате ее загрязнения.

Таким образом, данная конференция оказала решающее влияние на последующую работу по вопросам охраны окружающей среды, проводимую в рамках ООН, а на Международную комиссию по окружающей среде и развитию были возложены функции по решению задач, поставленных в Стокгольме.

Среди результатов конференции – создание множества национальных агентств по защите окружающей среды, создание Программы ООН по окружающей среде (UNEP), цель которой состояла в обеспечении руководства и в поддержке партнерства в вопросах защиты окружающей среды путем информирования и поддержки наций и народов в целях улучшения качества их жизни, при этом не ухудшая качество жизни будущих поколений.

Появление устойчивого развития в его современной форме датируется созданием ООН в 1983 г. Международной комиссии по окружающей среде и развитию (МКОСР), которую возглавила Гро Харлем Брундтланд, бывший премьер-министр Норвегии, которая впоследствии была приглашена возглавить международную организацию здравоохранения.

В 1987 г. был опубликован доклад Брундтланд «Наше общее будущее», где была представлена выработанная Комиссией концепция устойчивого развития. Были отмечены принципы, которым должен следовать рост: принцип предосторожности, согласно которому лучше воздержаться от действий, в случаях когда последствия этих действий непредсказуемы; принцип участия населе-

ния в принятии касающихся их вопросов; принцип солидарности между поколениями и территориями.

В докладе были предложены долгосрочные стратегии в области охраны окружающей среды, позволяющие обеспечить устойчивое развитие мировой экономики на длительный период, были рассмотрены способы и средства эффективного решения экологических проблем, был поставлен вопрос о чрезмерной загруженности биосферы, что ведет к нарушению природного баланса.

В докладе Брундтланд были сформулированы три измерения устойчивого развития, которые визуальнo можно представить в виде трех пересекающихся колец (рисунок 1).

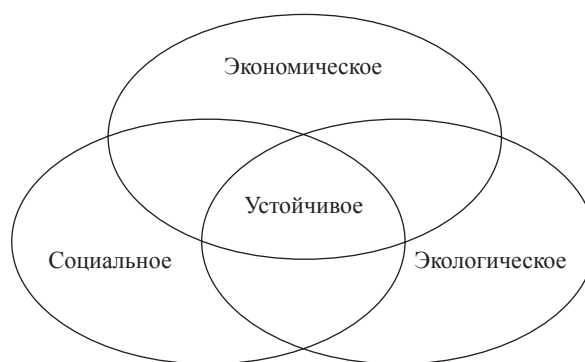


Рисунок 1. Схема устойчивого развития

Зона пересечения трех колец отображает зону совпадения интересов между экономикой, экологией и социологией. В идеальном мире все три кольца были бы едины. На практике же, в силу существующих требований со стороны устойчивого развития, лицо, принимающее решение, оказывается в условиях конкуренции, которая возникает между целями и задачами экономического роста, сохранения окружающей среды и социального равенства. Стратегия устойчивого развития имеет целью увеличить эту зону пересечения.

В 1990 г. был создан Всемирный фонд охраны окружающей среды (FEM), в задачи которого входило обеспечение дополнительными финансовыми ресурсами развивающихся стран и стран с переходной экономикой при решении вопросов по международной охране окружающей среды. После реструктуризации в 1994 г. Фонд обеспечивал примерно четверть средств Программы ООН по развитию и более 65% средств Программы ООН по окружающей среде.

В 1992 г., через пять лет после опубликования доклада Брундтланд, в Рио-де-Жанейро в Бразилии состоялась Всемир-

ная конференция по окружающей среде и развитию, известная также как Саммит Земли. Основным результативным документом конференции в Рио стала глобальная программа действий по устойчивому развитию «Повестка дня на XXI век», где были рассмотрены суть и цели концепции «устойчивого развития», а также заключительная Декларация, где были изложены 27 принципов по окружающей среде и развитию, разбитые на 2500 рекомендаций.

План «Повестка дня на XXI век» стремился согласовать двойные требования высокого качества окружающей среды и здоровой экономики для всех людей в мире, при этом идентифицируя ключевые сферы ответственности, а также предварительную оценку затрат для достижения успешных результатов.

В качестве других документов Саммита Земли следует отметить: 1) Заявление о принципах менеджмента, охраны и устойчивого развития всех видов лесов; 2) Рамочную конвенцию об изменении климата; 3) Конвенцию ООН о биологическом разнообразии; 4) Рекомендации по международному соглашению о десертификации (опустыниванию).

В 1993 г. прошла Международная конференция по правам человека в Вене. Она сделала акцент на праве населения на здоровую окружающую среду и развитие.

В 1995 г. в Копенгагене состоялся Мировой саммит по социальному развитию. Результатом саммита стала Декларация по социальному развитию, имеющая целью противостоять во всех странах бедности, безработице и социальной дезинтеграции.

В 1997 г. в Киото прошла Третья конференция стран – участниц Соглашения по климату (СОР 3). В результате подписания Киотского протокола в отношении тридцати восьми индустриально развитых стран было принято обязательство сократить в период с 2008-го по 2012 г. объемы выбросов парниковых газов в среднем на 5,2% (8% для Евросоюза) по сравнению с 1990 г. Был введен так называемый «гибкий» механизм, согласно которому возможен обмен правами на выброс парниковых газов со странами, меньше загрязняющими окружающую среду. С проведением последующих конференций стран – участниц Соглашения по климату (Буэнос-Айрес, 1998 г.; Бонн, 1999 г.; Гаага, 2000 г.) исполнение Киотского протокола столкнулось с возрастающими проблемами, в частности, по введению указанных гибких механизмов.

В этот же период был принят Амстердамский договор, который поставил перед Европейским союзом цель «достичь сбалансированного и устойчивого развития», а также уточнил, что «требования по защите окружающей среды должны быть интегрированы в определение и проведение политики и действий Сообщества, в особенности для того, чтобы содействовать устойчивому развитию» [1].

В 1998 г. Европейский совет в Кардиффе выступил с призывом к советам министров интегрировать защиту окружающей среды в политику отдельных секторов, в частности, в сельское хозяйство, энергетику, транспорт, промышленность и др.

В 2000 г. был подписан Картахенский протокол о биобезопасности. Данный протокол дал возможность странам-импортерам выражать желание принимать или не принимать импорт сельскохозяйственной продукции, содержащей генетически модифицированные организмы.

В этом же году в Нью-Йорке прошел Саммит тысячелетия, где были подведены результаты реализации решений, принятых в Копенгагене в 1995 г. На саммите была принята Декларация тысячелетия, в которой вновь утверждались «Международные задачи по развитию», разработанные в соответствии с решениями основных конференций 90-х гг.

На Европейском саммите в Гетеборге в 2001 г. главы государств и правительств стран – членов Европейского союза утвердили Европейскую стратегию устойчивого развития, включающую долгосрочные задачи устойчивого развития и касающуюся, в частности, проблем изменения климата, транспорта, здравоохранения и природных ресурсов.

Значимым событием 2002 г. стал Мировой саммит по проблемам устойчивого развития в Йоханнесбурге (ЮАР). Основной целью проведения данного саммита было сделать обзор и провести критический анализ результатов за прошедшие десять лет после саммита в Рио. На саммите были определены основные направления и принципы, а также представлен план примерных действий.

В то время как работа саммита в Рио была сфокусирована в большей степени на вопросах окружающей среды, устойчивого развития, то на Мировом саммите в Йоханнесбурге наиболее эффективно обсуждались вопросы экономического плана и социальной справедливости. Можно сказать,

что чистые проблемы охраны окружающей среды отошли на второй план.

Итоговые документы данного саммита – «План выполнения решений» и «Йоханнесбургская декларация по устойчивому развитию». «План выполнения решений» определил средства решения проблем, поднятых на Саммите Земли: искоренение нищеты, потребление, производство и здравоохранение. Йоханнесбургская декларация сделала акцент на текущих вопросах, с которыми сталкивается мировое сообщество, а также на значимости принципа многосторонних отношений и практических стратегий.

В 2004 г. состоялась Первая международная конференция по возобновляемым видам энергии, в которой приняли участие 154 страны.

В 2005 г. 16 февраля вступил в действие Киотский протокол – через 90 дней после его ратификации Россией.

В декабре 2009 г. в Копенгагене прошла Конференция ООН по изменению климата. В рамках данного мероприятия проходила 15-я конференция сторон (COP 15) РКИК и 5-я встреча сторон (MOP 5) Киотского протокола. На конференции решались вопросы климатического характера и разрабатывались действия по предотвращению изменения климата до 2012 г.

Данной конференции предшествовала научная конференция «Изменение климата: глобальные риски, проблемы и решения», которая состоялась также в Копенгагене в марте 2009 г.

Цель конференции, прошедшей при участии 193 стран, заключалась в принятии

международного документа, направленного против изменения климата, обусловленного глобальным потеплением. Большинство экспертов отмечают, что Копенгагенское соглашение не отвечает ожиданиям в вопросах предотвращения глобального потепления.

Впервые страны согласились ограничить повышение глобальной температуры до 2° по Цельсию. Они заверили, что предпримут меры для финансирования, необходимого для предотвращения обезлесения и вырождения лесов, и поддержат усилия по адаптации к изменениям климата за счет нарастающего финансирования в размере 30 миллиардов долларов США на немедленное освоение в течение ближайших трех лет и 100 миллиардов в год в период до 2020 г. Финансирование будет осуществляться через новый «Копенгагенский фонд зеленого климата».

Таким образом, проведенный анализ процесса формирования и развития концепции устойчивого развития на международной арене позволил сделать вывод о ее глобальном характере, что ставит серьезные задачи ее реализации на различных уровнях: национальном, региональном и микроэкономическом. Подтверждением высокого интереса и обеспокоенности со стороны общественности вопросами эколого-экономического баланса является проведение множества международных научных конференций, форумов, семинаров, посвященных как в целом вопросам устойчивого развития, так и более конкретным аспектам этой проблемы.

Литература

1. Aubertin, C., Vivien, F.–D. Le developpement durable. Enjeux politiques, economiques et sociaux. / Paris: La documentation Francaise, 2006.
2. Edwards, A. R. The Sustainability Revolution. / Canada: New Society Publishers, 2005.
3. Esty, D. C., Winston, A. S. Green to Gold. / The USA: Yale University Press, 2006.
4. Mancebo, F. Le developpement durable. / Paris: Armand Colin, 2006.

Е. Н. Манина, кандидат юридических наук, доцент Министерства образования и науки Республики Казахстан, старший преподаватель кафедры «Конституционное право» Восточно-Казахстанского государственного университета им. С. Аманжолова
e-mail: sam900@mail.ru

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СИСТЕМАТИЗАЦИИ АДМИНИСТРАТИВНОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА В УСЛОВИЯХ РЕАЛИЗАЦИИ КОНСТИТУЦИОННОЙ РЕФОРМЫ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

В Казахстане реформа административного права еще не завершилась. Существующие пробелы в административном законодательстве полностью не устранены. Отсутствие многих законов, а иногда, наоборот, дублирование норм других законодательных актов, требует дальнейшего изучения и устранения этих недостатков. Решением данной проблемы и является систематизация административного законодательства, которая приведет к упорядочению всех нормативно-правовых актов.

Ключевые слова: административное право, административное законодательство, систематизация административного законодательства.

Реализация конституционной реформы идет параллельно с развитием административного законодательства Республики Казахстан. Следует отметить, что содержание конституционной реформы не может быть сведено лишь к проблемам обновления Конституции Республики Казахстан, как в целом, так и его отдельных частей как нормативно-правового акта. Сущность конституционной реформы как важного этапа в развитии общества и государства определяет необходимость рассмотрения ее с различных позиций. Особенности конституционной реформы заключаются в том, что она является, с одной стороны, социально-политическим, а с другой стороны, правовым процессом и выражает как динамику наиболее важных общественных отношений, так и динамику средств их правового регулирования, в данном случае – совершенствование административного законодательства в Республике Казахстан.

В Казахстане реформа административного права еще не завершилась. Существующие пробелы в административном законодательстве полностью не устранены. Дублирование норм других законодательных актов, а иногда и отсутствие многих законов, требует дальнейшего изучения и устранения данных недостатков. Решением данной проблемы является систематизация административного законодательства, которая приведет к упорядочению всех нормативно-правовых актов.

Социально-экономические и политико-правовые преобразования, проводимые в Республике Казахстан, изменения места и роли государства в жизнедеятельности общества, признание приоритета прав и свобод человека и гражданина как важнейшей конституционной обязанности государства выдвигают перед административным законодательством ряд актуальных проблем. Так, одной из актуальных проблем административного законодательства является совершенствование административно-правового регулирования разнообразных общественных отношений в самой многогранной социальной сфере – сфере государственного управления, деятельности исполнительной власти. Административное законодательство является наиболее крупной отраслью системы казахстанского законодательства. Роль и значение его в правовом регулировании весьма велико. Нормы административного законодательства упорядочивают и закрепляют наиболее целесообразные общественные отношения в сфере управления; охраняют урегулированные правом общественные отношения; вытесняют из сферы управления отношения, которые не отвечают современным реалиям; способствуют зарождению и развитию новых административных общественных отношений.

Правовое положение государственных органов исполнительной власти и их взаимоотношения с гражданами, правовой

статус граждан в сфере управления определяется посредством административно-правовых норм. Нормы административного законодательства определяют также административно-правовой статус органов местного самоуправления, общественных и иных негосударственных объединений, а также правовой статус государственных служащих и служащих негосударственных объединений.

Нормы административного законодательства регулируют общественные и управленческие отношения в межотраслевой, социально-политической, социально-культурной и хозяйственной сферах управления.

Немаловажная роль принадлежит административно-правовым нормам в обеспечении безопасности личности, предупреждении и пресечении правонарушений, в обеспечении охраны прав и свобод человека и гражданина, в обеспечении охраны общественного порядка и общественной безопасности. Все вышесказанное свидетельствует о важном месте административного законодательства в системе законодательства Республики Казахстан. Эффективность административно-правового регулирования в наибольшей степени зависит от совершенства системы норм административного законодательства, а также его систематизации.

Реализация административно-правовых норм в современных условиях затруднена тем, что они рассредоточены по многим нормативно-правовым актам, изданным в разное время и нередко противоречащим друг другу.

Следовательно, первостепенной задачей в современных социально-экономических условиях развития государства, насколько это окажется возможным, является уменьшение числа нормативно-правовых актов путем систематизации и кодификации административного законодательства, путем подбора и выделения из него административно-правовых норм, соответствующих характеру государственно-управленческих отношений в современный период, концентрации их в единых сводных актах, а также их унификации.

Также необходимо облечь многие административно-правовые нормы в новые формы, соответствующие их сущности и значению. Исходя из этого, акты кодификации не будут создаваться на чистом месте, они, несомненно, вберут в себя значительную часть уже готового правового материала, многие положения действующего административного законодательства [1].

Можно отметить, что вопрос о совершенствовании административного законодательства, путях и формах его систематизации в современный период, а также в период политической модернизации казахстанского общества приобретает особое значение. Все это обусловлено возрождением интереса к административному праву, а именно к административному законодательству в целом, значительно утраченному в связи с переходом к рыночной экономике, с одной стороны, и потребностью систематизации административного законодательства – с другой. В начале проводимых конституционной и административной реформ казалось, что для устойчивого экономического роста достаточно лишь экономической свободы и саморегуляции. Основной задачей реформирования представлялась борьба с административными методами государственного управления. Дело доходило даже до отрицания надобности в каких-либо рычагах государственной управленческой деятельности вообще.

Так, государственное воздействие на общественную жизнь у нас оказалось значительно слабее, чем даже в государствах с сильной рыночной экономикой. Отрицательные последствия этого не заставили себя долго ждать. Создавшийся перекося начал исправляться лишь буквально в последнее время. Появилось понимание того, что механизмы свободной экономической деятельности и государственное регулирование должны находиться во взаимодействии. В правовой сфере это проявилось в переоценке значения административного законодательства, в возрождении понимания его как одной из базовых отраслей.

В процессе систематизации казахстанского административного законодательства предстоит систематизировать нормы, содержащиеся в законах, указах, постановлениях и иных нормативно-правовых актах. Целью систематизации является создать на основе единых принципов, путем отбора, пересмотра, отмены устаревших и противоречивых норм, выработки норм, восполняющих пробелы в правовом регулировании общественных, управленческих отношений, а равно направленных на развитие этих отношений в соответствии с современными реалиями и задачами демократического общества, новые сводные унифицированные законодательные и иные нормативные акты административного права (основы, кодексы, уставы, положения и т. д.) [2].

Все эти и ряд других обстоятельств послужили основанием для проведения теоре-

тической разработки проблемных вопросов систематизации административного законодательства Республики Казахстан.

Республике Казахстан давно нужна систематизация не только административного законодательства, но и законодательства вообще, позволяющая не только учесть новые экономические реалии, но и сохранить традиционные отрасли, опасно «размытые» в последние годы. Большое число уже принятых декларативных норм, их противоречивость дают возможность для произвола и произвольного выбора, недопустимого в такой сфере, как закон.

Многостороннее и комплексное исследование теоретических проблем систематизации административного законодательства Республики Казахстан будет способствовать разработке предложений по повышению эффективности правотворческого процесса, укреплению законности в практической деятельности органов государственной власти, местного самоуправления и других правоприменителей, совершенствованию норм административного права, усилению охраны прав и законных интересов человека и гражданина в Республике Казахстан.

Исследование данной проблемы определяется также тем, что оно соотносено с государственной политикой обновления и совершенствования административного законодательства в целях построения правового государства, обеспечения защиты прав и законных интересов личности во всех сферах жизнедеятельности общества и государства [3].

Возникшая востребованность совершенствования административного законодательства для регулирования общественных отношений нашла отражение в официальных планах законотворческих работ, где появились самостоятельные позиции о разработке Административного кодекса Республики Казахстан, Административно-процессуального кодекса Республики Казахстан и нового Кодекса Республики Казахстан об административных правонарушениях с учетом внесенных изменений и исправлений.

В данный момент в юридической литературе и в научных изданиях ведущими учеными юристами обсуждается актуальный вопрос о создании свода законодательства Республики Казахстан. Свод законов должен сделать казахстанское законодательство более доступным для всех правоприменителей и граждан, способствовать стабильности правопорядка, укреплению законности и дисциплины в сфере государ-

ственного управления. Свод законов обычно рассматривается как систематическое собрание преимущественно систематизированных актов высших органов государственной власти. Такое понимание предполагает основную линию в проведении работы по совершенствованию административного законодательства с учетом специфики данной отрасли, которая имеет свои особенности решения проблем систематизации и кодификации, а также подготовки нормативных правовых актов, подлежащих включению в свод законов.

Совершенствование законодательства — сложный процесс, в котором можно выделить два основных направления: 1) текущее правотворчество и 2) систематизацию. Прежде всего, различие между ними определяется тем, что при текущем административном правотворчестве законодатель ставит главной целью решение назревших конкретных вопросов политической, экономической, культурной жизни, а при систематизации, кроме того, и упорядочение ранее изданных норм по всему кругу вопросов данной отрасли законодательства. Соответственно эти вопросы законодатель решает посредством издания нормативных правовых актов по ранее не урегулированным вопросам общественной жизни, издавая новые акты взамен аналогичных старых актов, расчистки законодательства от актов устаревших, противоречащих, фактически потерявших силу действующих актов, объединения многих актов, регулирующих определенный круг общественных отношений, в один или несколько.

Административное законодательство относится к числу самых хаотичных отраслей правовой системы Республики Казахстан. Во многом это объясняется его многонаправленностью и многопрофильностью. Например, советская юридическая наука не смогла выработать достаточно четких подходов к систематизации административного законодательства.

В условиях развития современного государства административное законодательство отличается исключительной мобильностью (постоянные изменения, преобразования, модификации). После распада СССР Республика Казахстан фактически стала создавать новую систему административного законодательства, многие аспекты которой оказались, однако, концептуально не продуманными, что существенно тормозит ее реальное совершенствование. Новая Конституция Республики Казахстан создает

прочную правовую базу для проведения такого рода работы, включая формирование стабильного законодательства по кардинальным вопросам организации и функционирования механизма исполнительной власти, упорядочение обильного массива действующих административно-правовых норм различного уровня, нередко устаревших и противоречащих друг другу.

По существу, сейчас кодифицирован лишь один институт действующего административного законодательства – это Кодекс Республики Казахстан об административных правонарушениях, объединивший нормы материального и процессуального административного права. Все это – лишь частичная кодификация. Так, полная, всеобъемлющая кодификация административно-правовых норм в принципе вряд ли возможна. Исходя из вышесказанного, на первый план выдвигается задача систематизации административно-правовых норм, приведения их в соответствие с потребностями сегодняшнего дня, с интересами проводимых экономической, конституционной, административной реформ, с институтами, закрепленными в Конституции Республики Казахстан. Соответственно при этом требуется существенное обновление соответствующего административного нормативно-правового материала, а также устранение довольно частых пробелов в административно-правовом регулировании управленческих общественных отношений, а также инкорпорация административного законодательства (объединение и расположение в систематизированном поряд-

ке норм по его важнейшим институтам) и многое другое.

В условиях политической модернизации казахстанского общества многие управленческие проблемы регламентированы в кодификационных актах других отраслей права (например, в Водном, Таможенном кодексах Республики Казахстан). Их можно было бы свести в единый кодификационный акт типа Основ административного законодательства Республики Казахстан, на базе которых была бы возможной проблемная (отраслевая) кодификация типа той, которая осуществлена в отношении норм по борьбе с административными правонарушениями. Однако ситуация усложняется в связи со значительным расширением объема и масштабов законотворческой деятельности, поскольку существующая многоступенчатость законодательства не может не сказаться на попытках сформировать единые для всей страны правовые основы государственно-управленческой деятельности. Было бы обоснованным отказаться от фрагментарного включения в законы, посвященные организации и деятельности представительных органов государственной власти, норм, относящихся к органам исполнительной власти, с учетом реализации принципа разделения властей.

Таким образом, перспективы работ по систематизации административного законодательства очевидны и связаны с решением глобальной задачи становления прочных основ казахстанского правового государства.

Литература

1. Студеникина, М. С. Пути кодификации административного законодательства. / М. С. Студеникина // Государство и право. – 1998. – № 8. – С. 21; Корнев, А. П. О соотношении административно-правовых институтов и отрасли административного права. / А. П. Корнев // Сборник «Институты административного права России». – М., Институт государства и права РАН, 1999. – С. 41–43.
2. Баймаханов, М. Т. О необходимости комплексного подхода к законотворчеству и систематизации законодательства / М. Т. Баймаханов // Вестник института законодательства РК. – 2006. – №1. – С. 8–11.
3. Абельдинов, А. Проблемы правотворчества и систематизации актов / А. Абельдинов // Фемида. – 2000. – №1. – С. 45.

О. А. Смирнова, кандидат исторических наук, доцент кафедры «Педагогика, социально-экономические и гуманитарные дисциплины» Оренбургского государственного института искусств им. Л. и М. Ростроповичей
e-mail: oasmirnoff@rambler.ru

ХРОНОТОП РУССКОЙ КУЛЬТУРЫ И ФЕНОМЕН СТРАННИЧЕСТВА: ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ ОПЫТ ОСМЫСЛЕНИЯ ПРОБЛЕМЫ

В статье представлен анализ пространственно-временных представлений (хронотопа) русской культуры. В их ряду основное внимание сосредоточено на характеристике опыта осмысления феномена странничества как константы национального сознания, который был предпринят отечественными мыслителями в XIX–XX столетиях.

Ключевые слова: национальный характер, хронотоп, пространственно-временные представления, странничество, культурная традиция, общественная мысль.

Хронотоп – пространственно-временные представления – является одним из важнейших составляющих мировоззренческой системы человека. Он представляет собой концентрированную форму выражения особенностей отношения субъекта к реальности. Так, если для кочующих племен мир – это динамичный путь с его тропами, преградами и меняющимися образами, то для оседлых он статичен, сконцентрирован в одном месте и строго ограничен линией горизонта. В семантическом поле этих двух (максимально упрощенно нами представленных) моделей пространственно-временных воззрений мыслят, чувствуют и действуют люди различных культур. Несмотря на то, что эти представления под воздействием изменяющихся условий жизни социума не могут не деформироваться, специалисты считают возможным установить метаисторический хронотоп каждой национальной культуры в отдельности [10, 51]. Данное умозаключение обуславливается тем, что пространственно-временные представления, как и другие культурные образования, базируются на традициях, которые, согласно емкому замечанию Г. П. Федотова, древнейшими пластами («как в истории земли, чем древнее, тем тверже: гранит и порфир не легко рассыпаются») заявляют о своей жизнеспособности даже в эпохи катастрофических разломов и сознательных попыток уничтожить их непрерывность [20, 163].

По мнению исследователей, в русской культуре, оседлой по ключевым этноопределяющим признакам, пространственно-временные представления концентрированно выражены дихотомией «дом – дорога». В этом бинарном единстве каждая из сто-

рон отличается своими смысловыми значениями. Если дом – это статика, стабильность («Россия – страна... крепкого быта и тяжелой плоти»), то дорога – это всегда перемещение, имеющее в русской жизни характер «постоянного принципа» или «вечного мотива», суть которого уже в XIX в. пытались постичь через феномен странничества [1, 393; 6, 340; 10, 53; 23, 272; 17]. Так, Ю. С. Степанов в исследовании, посвященном анализу концептов (основополагающих понятий) русской культуры, отнес странничество к числу констант, вечных образов русской жизни. В частности, он обратил внимание на неизменность внешнего облика странника, запечатленного в произведениях живописи и фотоматериалах XIX – первой четверти XX в. и представляющего собой наглядное подтверждение статичности в понимании странничества как культурного феномена [17, 183].

Одним из очевидных свидетельств прочной укорененности странничества в России служит факт многовекового бытования понятия, обозначающего это явление. Анализ структур русского языка показывает, что слово «странничество» было известно уже древнерусскому периоду, представляя собой производное от праславянского слова *storna* – «простор», «простереть», «распространять». Им обозначался «быт, жизнь и состояние странников» – людей, ходящих и едущих по чужим землям, посещающих иные края, ищущих временного приюта, склонных к перемене мест («Им овладело беспокойство, || Охота к перемене мест», – писал А. С. Пушкин [11, 145]) [7, 335].

О прочной укорененности феномена странничества в России позволяет также

судить разнообразие форм его бытования, которые в том или ином виде, охватывая широкие по социальному составу слои населения, проявлялись практически на всех этапах российской истории. К числу таких относятся следующие:

- народная колонизация «дикого поля» с целью включения в хозяйственный ареал новых земельных территорий и ослабления «земельного голода» в центральных регионах (от подсечного земледелия до переселенческого движения по освоению целины – «счастливых земель»);
- уход отдельных лиц от гнетущего давления государственных или общественных структур в надежде включиться в иные, «справедливые» социальные взаимоотношения (от беглецов на окраины, вступавших в казацки вольницы, до эмигрантов и современных беженцев, обретающих новое гражданство);
- странничество на религиозной почве: от паломничества к святым местам до сектантов-бегунов, считавших всякое повиновение власти смертным грехом, а поэтому стремящихся жить и умереть странниками, бродягами и быть похороненными тайно где-нибудь в лесу;
- духовно-мысленное странничество в иные земли: от стремления в реально существующие пункты в России («В Москву! В Москву! В Москву!») или на Западе («Ты, который не привязан, как можешь ты оставаться в России? Если царь даст мне слободу, то я месяца не останусь. ...когда воображаю Лондон... то мое глухое Михайловское наводит на меня тоску и бешенство» [12, 231]) и жажды каких-то иных мест вообще («Петербург душен... Я жажду краев чужих» [13, 74]) до мечты о легендарных территориях, как-то: невидимый град Китеж и Беловодье (святая земля, где вдоволь земли и жизнь устроена по праведным законам);
- постоянное пребывание в состоянии странничества без явно выраженной цели вследствие невозможности примириться с реальностью – «гнусной расейской действительностью» – или осознания общей бессмысленности бытия, как, например, это звучит у А. С. Пушкина: «Однажды, странствуя среди долины дикой, || Незапно был объят я скорбью великой || И тяжким

бременем подавлен и согбен... || И горько повторял, метаясь, как больной: || “Что делать буду я? что станется со мной?”» [2, 576; 14, 278]. Примечательно, что эта форма странничества выражается как в виде физического перемещения («И начал странствия без цели, || Доступный чувству одному» [11, 145]), так и мысленного, что особенно рельефно проявилось во внутренней, духовной эмиграции, присущей части русской интеллигенции. В этом контексте примечательно замечание Н. А. Трифонова: «Я все больше отчуждаюсь от всех. Всегдашнее сознание гнусности всего окружающего почему-то именно теперь стало чувством и непосредственностью» [18, 495].

Очевидно, что все перечисленные формы проявления странничества могут быть сведены к двум основным – физической, предполагающей непосредственное перемещение в материальном мире, и ментальной, или духовно-мысленной. Каждая из них, согласно наблюдениям современных исследователей, является следствием единого начала – так называемого духа беспокойства, чрезвычайно присущего русскому человеку [17, 182]. Внутренняя неадаптированность, повышенная тревожность, связанная с неспособностью «достигнуть внутренней гармонии, слаженности, согласия с самим собой», толкает его на путь исканий. Он идет либо по миру, оставив все, что имел, в поисках иного бытия, либо углубляется вовнутрь себя, ища духовных смыслов существования, Бога, взывая словами Аврелия Августина: «Ты создал нас для Себя, и не знает покоя сердце наше, пока не успокоится в Тебе».

«Нищета тела и святость духа» – тот мировоззренческий стереотип, на котором базируются обе формы страннической модели поведения, делая человека ни к чему не прикованным, размыкая для него пространственные горизонты и приобщая к вечности бытия. Не случайно отмечается, что жизнедеятельность русского не ассоциируется с ритмом – у него бесконечно много времени, а место его пребывания связывается не с реальным объектом, как город Рим – символ западноевропейской культуры, а с невидимым градом Китежем, открытым взору только чистых, по своей сути святых, страннических душ. На основании такого рода наблюдений современные исследователи приходят к заключению, что странничество представляет собой движение без очерчен-

ного ориентира, вне конечной цели в социофизическом пространстве, т. к. главным устремлением является постоянное движение вне времени по дорогам, ведущим в духовную реальность [15].

Ни один из крупных российских мыслителей XIX–XX столетий не оставил без внимания страннический комплекс в характере русского человека, его страсть к физическому и ментальному перемещению. Странствуют герои А. С. Пушкина (Алеко, Евгений Онегин), являющие, по словам Достоевского, тип «несчастливого скитальца в родной земле» [8, 443]. В стихотворении «Странник» поэт представил развернутый анализ страннической психологии, зафиксировав в мельчайших подробностях движения обеспокоенной души, избирающей путь скитальца. С не меньшей интенсивностью страннический мотив звучит и в творчестве М. Ю. Лермонтова. Печорин, «парус одинокий», «тучки небесные, вечные странники», «дубовый листок», который оторвался «от ветки родимой» и «один без цели по свету» носится давно, и многое другое. Все это оттенки мироощущения героя, чувствующего себя постоянным странником во Вселенной, для которого «дом везде, где есть небесный свод». Вероятно, примеры подобного рода можно приводить до бесконечности. Странствуют не только литературные герои, но и авторы, создававшие их образы: Пушкин, Грибоедов, Гоголь, Лермонтов, Герцен, Тургенев, Достоевский, Чехов. Все это великие странники, только одни из них – по России, другие – по странам Запада, а третьи, в силу различных обстоятельств, лишь в мыслях, хотя и не менее реально.

В этом контексте примечателен тезис П. Я. Чаадаева: «Взгляните вокруг... Мы все имеем вид путешественников. Ни у кого нет определенной сферы существования... нет ничего, что привязывало бы, ничего постоянного; все протекает, все уходит, не оставляя следа ни вне, ни внутри вас. В своих домах мы как будто на постое, в семье имеем вид чужестранцев, в городах кажемся кочевниками...» [22, 42].

Непосредственно теоретическому осмыслению страннический комплекс русской культуры начинает подвергаться с конца XIX – начала XX в., в условиях так называемой эпохи перехода с присущим для нее пониженным ощущением стабильности [21, 258]. Наше внимание привлёк анализ данного феномена в трудах таких мыслителей, как И. А. Ильин, Г. П. Федотов, Е. Н. Трубецкой, Н. А. Бердяев, считавших странничество

характерно русским явлением, сутью «формации русской души» [3; 9; 20]. Так, Ильин писал: «Русская душа от природы созерцательна и во внешнем опыте, и во внутреннем, и глазом души, и оком духа. Отсюда ее склонность к странничеству, паломничеству и бродяжничеству, к живописному и духовному "взиранию"» [9, 345]. Стержневой мотив страннической ориентированности они видели в эсхатологической устремленности, выражающейся в духовной невозможности успокоиться ни на чем конечном и состоящей в ожидании распада вещного мира, как оков духовных сил, не позволяющих человеку приобщиться к неисчерпаемому источнику истины, добра и справедливости [4, 171; 20, 173]. Они подчеркивали, что за исходом видимого странничество прозревает жизнь вечную, в которой нет противоречивых страстей, порождаемых давлением материальной необходимости, а существует лишь единое гармоничное начало внутреннего и внешнего бытия.

Основными причинами формирования страннического мироощущения в русской культуре они считали следующие факторы: особые природно-климатические условия, народный славянско-языческий эпос, православно-христианскую веру.

Они подчеркивали, что необъятность просторов, вялость, неторопливость сезонных ритмов явились неблагоприятной средой для формирования в народном характере черт подтянутости, организованности, активности. Н. А. Бердяев писал, что русский человек «не вытягивается вверх, в складе души его нет ничего готического», он подавлен «необъятными русскими полями и необъятными русскими снегами... утопает и растворяется в этой необъятности» [5, 279, 363]. В этой беспредельности ландшафтов виделась и беспредельность человека, устремленного в бесконечность, в поиске невидимых, неосязаемых, но духовно чаемых смыслов.

Аналогичное воздействие, как замечали русские мыслители, на формирование страннической направленности русского человека оказывал и народный славянско-языческий эпос. К нему, как к «Илиаде русской жизни», начиная с XIX в., обращались многие из тех, кто пытался разгадать специфику русского национального характера и, в частности, постичь феномен странничества как его существенную черту.

В этом отношении примечательно творческое наследие Е. Н. Трубецкого, показавшего, что весь русский эпос строится на идее

пути в «иное царство», «иные земли», область запредельного. Он писал, что это влечение в сказке выражается во множестве образов – идет, «куда глаза глядят» или «сам не зная куда», Иван Царевич, Иван – крестьянский сын, Иван-дурак, и всех, ищущих сами не зная что, манит «самая неизвестность искомого» [19, 455]. Обращаясь к конкретным примерам, он показывал, что этих ходоков влечет к «пределу», к тому месту, «где ночует солнце», где сосредоточена «область подлинного бытия и подлинной жизни». Трубецкой, интерпретируя сказочные сюжеты, писал, что исчезновение дня на горизонте смертного человека «представляет собою естественное напоминание о немерцающем дне за краем земли, за пределами видимого... земного круга», где («в этой таинственной дали») «полнота света и полнота жизни сохраняется и тогда, когда все земное погружается во мрак ночной». Во имя достижения этих солнечных чертогов человек проявляет готовность «совершить неимоверные подвиги, преодолеть несчетные препятствия, и прежде всего – бесконечное расстояние, отделяющее» земную действительность «от лучшего “волшебного” мира» [19, 456].

Этот мотив искания истинного бытия, по мнению Трубецкого, не ослабевает, а еще более усиливается в сознании, поднявшемся над языческим боготворением солнечной стихии и сосредоточившемся на искании Божественно-запредельной Славы. Он, как и его единомышленники, выражал убежденность, что аскетически-монашеский идеал православия чрезвычайно усилил в русском человеке жажду святости и искания абсолютной правды. Отечественные мыслители считали, что объединение этих качеств обусловило, с одной стороны, неумение русских людей обустроивать, оформлять жизнь («гений формы – не русский гений»), а с другой – их духовное нежелание заниматься земными делами и стремиться к земным благам. Любое вещное, телесное благоустройство – «местное», «мещанское», «временное», «относительное», «промежуточное», «не совершенное», «не абсолютное» – вызывало чувство неприятия (всего отвратительнее для русского человека «умеренность и аккуратность, добродетель меры и рассудительность»), воспринимаясь формой продления жизни «старой плоти мира» и препятствием на пути приобщения человека к Абсолютному, к Царствию Божьему [5, 229, 237, 248; 4, 396, 401; 20, 173, 180].

Н. А. Бердяев писал: «Россия – страна бесконечной свободы и духовных далей, страна странников, скитальцев и искателей, стра-

на... в своем народном дионисизме, не желающем знать формы» [5, 237]. Характеризуя носителя страннического образа жизни, он писал, что странник – самый свободный человек, что он «ходит по земле, но стихия его воздушная, он не врос в землю, в нем нет приземистости», он «свободен от “мира”, и вся тяжесть земли и земной жизни свелась для него к небольшой котомке на плечах», он нигде не оседает, ни к чему не прикрепляется, не имеет на земле своего пребывающего града, весь устремлен вдаль, в бесконечное искание иной жизни, иного мира [5, 229, 236; 4, 5, 171]. По его мнению, «чувство странничества», как метафизическое свойство, давало о себе знать даже тогда, когда русский человек позволял себе «опускаться в низшие состояния», допуская бесчестность и грязь (для России, увы, это не было редкостью). Однако он считал, что это являлось лишь оборотной стороной невероятно высокого духовного идеала, к которому русский человек вечно стремился, но не всегда находил в себе внутренние силы, чтобы ему соответствовать. Погружаясь в «тяжелый быт» либо становясь отчаянным мошенником и преступником, он никогда не почитал материальные богатства высшей ценностью, а буржуазный быт святыней. В отличие от европейского буржуа, обогащавшегося с сознанием своего совершенства и превосходства, с верой в свои буржуазные добродетели, русский буржуа в глубине души презирал буржуазные добродетели и всегда чувствовал себя немного грешником, замаливал свой грех и в светлые минуты мечтал о другой жизни и верил, что жизнь св. Серафима Саровского выше всех земных благ [3, 373; 5, 237, 279, 290; 4, 171].

Отечественные мыслители подчеркивали, что русский человек никогда не испытывал неутолимой жажды земной прибыли, земного благоустройства. Его внимание привлекало решение конечных, проклятых вопросов о смысле жизни, его энергию поглощали бесконечные искания абсолютной правды и святости, а его «духовный взор» привлекали безбрежные дали, завораживая и увлекая своей беспредельностью. Думается, все это позволяет говорить об особом динамизме русской культуры, оседлой по своему типу, но чрезвычайно подвижной по характеру мироощущения и мировосприятия. Бескрайние просторы и неограниченные временем странствия в реальных и ментальных мирах составляют один из существенных компонентов пространственно-временных представлений русского человека.

Литература

1. Бахтин, М. М. Вопросы литературы и эстетики. / М. М. Бахтин. – М.: Художественная литература, 1975.
 2. Белинский, В. Г. В. Г. Белинский – В. П. Боткину от 10 декабря 1840 г. / В. Г. Белинский // Полн.собр.соч.: в 13 т. – М.: Издательство АН СССР, 1959. – Т. 11.
 3. Бердяев, Н. А. Истоки и смысл русского коммунизма // Н. А. Бердяев. Философия свободы. Истоки и смысл русского коммунизма. – М.: «Сварог и К», 1997.
 4. Бердяев, Н. А. Русская идея. Основные проблемы русской мысли XIX века и начала XX века // Н. А. Бердяев. Русская идея. Судьба России. – М.: «Сварог и К», 1997.
 5. Бердяев, Н. А. Судьба России // Н. А. Бердяев. Русская идея. Судьба России. – М.: «Сварог и К», 1997.
 6. Гачев, Г. Д. Национальные образы мира. / Г. Д. Гачев. – М.: Советский писатель, 1988.
 7. Даль, В. И. Толковый словарь живого великорусского языка: в 4 т. / В. И. Даль. – М.: Русский язык, 1999. – Т. 4.
 8. Достоевский, Ф. М., Пушкин А. С. // Собр. соч.: в 10 т. – М.: Государственное издательство художественной литературы, 1958. – Т. 10.
 9. Ильин, И. А. Пророческое призвание Пушкина / И. А. Ильин // Пушкин в русской философской критике: конец XIX – первая половина XX вв. – М.: Изд-во «Книга», 1990.
 10. Кондаков, И. В. Введение в историю русской культуры. / И. В. Кондаков. – М.: Аспект Пресс, 1997.
 11. Пушкин, А. С. Евгений Онегин / А. С. Пушкин // Собр. соч.: в 10 т. – М.: Изд-во «Правда», 1981. – Т. 4.
 12. Пушкин, А. С. А. С. Пушкин – П. А. Вяземскому. 27 мая 1826 г. / А. С. Пушкин // Собр. соч.: в 10 т. – М.: Изд-во «Правда», 1981. – Т. 9.
 13. Пушкин, А. С., А. С. Пушкин – П. А. Вяземскому. Около 21 апреля 1820 г. / А. С. Пушкин // Собр. соч.: в 10 т. – М.: Изд-во «Правда», 1981. – Т. 9.
 14. Пушкин, А. С. Странник // Собр. соч.: в 10 т. / А. С. Пушкин. – М.: Изд-во «Правда», 1981. – Т. 2.
 15. Смирнов, И. П. Странничество и скитальчество в русской культуре [Электронный ресурс]. URL: <http://www.zvezdaspb.ru/index.php?page=8&nput=322> (дата обращения 11.04.2010).
 16. Смирнов, И. П. Homo in via // И. П. Смирнов. Генезис. Философские очерки по социокультурной начинательности. СПб., 2006. [Электронный ресурс]. URL: <http://ec-dejavu.ru/s-2/Strannichestvo.html> (дата обращения 11.04.2010).
 17. Степанов, Ю. С. Константы: Словарь русской культуры. / Ю. С. Степанов. – М.: Академический проект, 2001.
 18. Трифонов, Н. А. От искусства эстетической игры к поэзии социальной действительности / Н. А. Трифонов // Известия АН СССР. – М., 1965. – № 6. (Т. 44).
 19. Трубецкой, Е. Н. «Иное царство» и его искатели в русской народной сказке / Е. Н. Трубецкой // Избранные произведения. – Ростов-на-Дону: Феникс, 1998.
 20. Федотов, Г. П. Письма о русской культуре // Г. П. Федотов. Судьба и грехи России: избранные статьи по философии русской истории и культуры: в 2 т. – СПб.: София, 1991. – Т. 2.
 21. Хренов, Н. А. Культура в эпоху социального хаоса. / Н. А. Хренов. – М.: Едиториал УРСС, 2002.
 22. Чаадаев, П. Я. Статьи и письма. / П. Я. Чаадаев. – М.: Современник, 1989.
-

А. В. Сарычева, аспирант кафедры «Новейшая история России»
Оренбургского государственного педагогического университета
e-mail: annasarycheva@mail.ru

ОРЕНБУРГСКАЯ ОБЛАСТНАЯ ОФИЦИАЛЬНАЯ ПЕРИОДИЧЕСКАЯ ПЕЧАТЬ И ОСОБЕННОСТИ ЕЕ ТРАНСФОРМАЦИИ В ПЕРИОД ПЕРЕСТРОЙКИ (1985 – 1991 гг.)

В статье проводится анализ трансформации содержания и направленности официальной периодической печати Оренбургской области в период перестройки: газет «Южный Урал», «Комсомольское племя» и журнала «Блокнот агитатора». Автор показала процессы изменений, произошедших в содержании и концепциях газет по мере углубления процессов гласности и демократизации в провинциальном обществе. Особое внимание обращается на важность периодики в многоплановом исследовании общественно-политических преобразований.

Ключевые слова: периодическая печать, периодика, пресса, трансформация концепции и содержания периодических изданий, восприятие политики перестройки на региональном уровне, отражение спектра мнений в печати.

Чтобы объективно исследовать социально-политические процессы, проанализировать изменения в общественных настроениях, в восприятии курса перестройки на региональном уровне, необходимо опираться на изучение Оренбургской областной периодической печати не только в плане исследования ее содержания, но и ее трансформации под влиянием происходящих перемен в общественном сознании. Для конкретизации этой задачи необходимо разобраться с самим понятием, т. к. в отечественном источниковедении нет единой согласованной позиции в определении периодики, что доказывает д. и. н., профессор Д. А. Сафонов, проводя тщательный и многогранный анализ имеющихся определений по всем критериям [1].

Итак, Н. А. Никитин (1940) относил в ряд периодики / периодической печати газеты и журналы [2]. В дальнейшем наблюдалась некоторая корректировка позиции: С. Дмитриев, выделяя как особую группу «периодическую печать (прессу) – журналы и газеты», относит сюда же многочисленные продолжающиеся издания, такие как «труды учреждений и организаций, выходящие в виде нумерованных томов...», и полагает «близкими» к периодике листовки и прокламации [3]. В 1997 г. В. В. Кабанов, отмечая, что «периодическая печать – одно из средств массовой информации и пропаганды, выпускаемая в определенные промежутки времени», определяет, что «по форме – это газеты, журналы, бюллетени и пр.» [4]. Определе-

ние Т. А. Кругловой (2000): периодика – это «регулярно, с заданной периодичностью издающаяся типографским способом подборка текстов, предназначенных для оповещения читателей об определенных событиях и формирования общественного мнения на основе предложенного материала». А. Г. Голиков заключает, что «периодическая печать объединяет издания, выпускаемые в определенные промежутки времени» [5]. Определение Н. И. Данилевского, В. В. Кабанова, О. М. Медушевой и М. Ф. Румянцевой (1998) таково: «вид исторических источников, представленный долговременными изданиями периодического характера, функциями которых является организация (структурирование) общественного мнения, осуществление идеологического воздействия государства, информационное обслуживание экономической деятельности в сфере частного предпринимательства, установление обратной связи в системе управления» [6]. В «Истории книги» (2000) периодическими или продолжающимися изданиями именуется «выходящие в заранее объявленные сроки газеты, бюллетени, журналы, сборники и пр.» [7].

Из всех указанных определений можно сделать несколько выводов. Во-первых, в них наличествуют разные критерии относительно способа набора текста (типографский / рукописный), принадлежности изданий определенной структуре (государственной / негосударственной); имеются разные определяющие моменты – «проме-

жутки времени между выходом изданий», «заранее объявленные сроки». Во-вторых, круг источников, причисляемых учеными под определения периодики / периодической печати (изданий) / прессы, весьма широк, но, что примечательно, во всех них указываются газеты и журналы, что и является объектом нашего исследования. Следовательно, в нашем случае правомерно употреблять эти лексические единицы в качестве синонимов.

В рамках проводимого анализа областной прессы периода перестройки нами были изучены комплекты оренбургских газет «Южный Урал», «Комсомольское племя» / «Новое поколение» и «издания журнального типа» «Блокнот агитатора» / «Диалог». Их концепции выстраивались по пути выработки целостного реформаторского курса руководством страны, но наличие установки на гласность не содержало четких указаний для прессы — они вырабатывались постепенно: с течением времени, соформлением очертаний реформаторских концепций, с осознанием сути социально-политических преобразований. Следовательно, недостатки в разработанности программы реформирования приводили к самостоятельности прессы. На региональном уровне это сопровождалось своеобразным пониманием и претворением курса на местах, некоторой растерянностью местных партийцев, привыкших выполнять указания «сверху». Все это приводило к серьезным изменениям во внутреннем содержании газет, в концепциях подачи материала, выборе тем для обсуждения, их информационной насыщенности и внешнем оформлении. Но здесь наличествует и другой процесс: рассматриваемые областные издания трансформировались с неодинаковыми временными и качественными характеристиками, и это было обусловлено рядом объективных и субъективных факторов: начиная от их подчиненности различным структурам и организациям (со своими традициями и своеобразными чертами) и заканчивая субъективными идеалами и миропониманием редактора и конкретного корреспондента. Мы оценивали внутренние и внешние изменения в периодических изданиях, опираясь на их анализ как исторического источника, для большей объективности сопоставляя содержание с реальной социально-политической обстановкой в области. Таким образом, перед нами представило четкое разделение каждого издания на индивидуальные качественные этапы в рамках периода перестройки.

Итак, «Южный Урал» — печатный орган Оренбургского обкома КПСС и областного Совета народных депутатов (с 15 сентября 1990 г. — общественно-политическая газета). Выходит 300 раз в год тиражом 175–185 тыс. экз., объемом 4 полосы формата А2 [8]. Консервативна: дизайн обложки и оформление практически не меняются за весь исследуемый промежуток времени. В содержании в полной мере отражается рекомендация для СМИ, отраженная в постановлении ЦК КПСС от 26 сентября 1986 г.: «... глубже изучать опыт перестройки, полнее показывать ее позитивные моменты» [9]. В рамках анализа издания можно выделить два этапа и два подэтапа его трансформации:

I этап: 1985–1989 гг. Характеризуется следованием установкам обкома КПСС, тщательной переработкой информации в русле проводимой политики. А следовательно — преобладанием отражения позитивных и нейтральных реалий в публикациях. 1) 1985–1986 годы. Сильны прежние традиции в изложении и подаче материала, позитивный настрой журналистов и иных авторов публикаций относительно перспектив существующей системы, уверенность по поводу преодоления недостатков во всех сферах жизни именно в ее рамках. Отбор материала для публикации происходил исключительно в соответствии с официально принятой схемой развития общества. 2) 1987–1989 гг. Этот отрезок времени отличается закономерной противоречивостью: в рамках политики гласности необходимо говорить правду, но она либо слишком сложна и непонятна для трактовки по прежнему образцу в результате беспрецедентности социально-экономической ситуации в стране, либо слишком болезненна, чтобы быть правдиво и адекватно отраженной на страницах газеты, подвластной обкому правящей партии. В указанные годы «Ю. У.», как и положено, агитирует за перестройку (со всеми ее противоречиями, пытаясь их сгладить), оставаясь одновременно одним из последних рычагов, за который держалась КПСС, неумолимо теряя свои позиции.

II этап: 1990–1991 годы. Время серьезных демократических преобразований в содержании «Ю. У.» и расширения спектра тематики, опять же в соответствии с особенностями общественно-политического курса и вследствие потери КПСС прежнего влияния на данное периодическое издание.

Проанализировав выделенные нами этапы трансформации областной газеты

«Южный Урал» в период перестройки, приходим к выводу, что практически все особенности были во многом обусловлены именно ее принадлежностью к властным и партийным структурам. Сначала позиции обкома КПСС определяли траекторию развития и преобразований рассматриваемого издания. Затем, в связи с кардинальными изменениями политической ситуации, «Южный Урал» приобрел черты, типичные для газет времени становления нового строя, провозгласившего демократические ценности [10].

Газета «Комсомольское племя» (с 7 апреля 1990 г. – «Новое поколение») – печатный орган Оренбургского областного комитета ВЛКСМ, выходила 3 раза в неделю (1985–1986 гг., А3, 4 полосы), затем, с 1987 г., – только по субботам (12 полос), в количестве 153-х (с 1987 г. – 53-х) номеров в год тиражом 31,1–40 тыс. экз. [11]. В рамках анализа комплекта «Комсомольского племени» приходим к пониманию, что здесь столь сильным процессам изменений в содержании, тематике и внешнем облике способствовала достаточно быстрая потеря ВЛКСМ авторитета, его неспособность управлять сознанием молодежи и газетой в новых условиях, а также ориентация на молодежную публику, не приемлющую всегда, и тем более теперь – под воздействием гласности, скучных идеологизированных нотаций и конформизма. Высказывания о роли комсомола имеют скачкообразный характер – они варьируются в связи как с наличием съездов и конференций ВЛКСМ и их отсутствием, так и характеризуются сменой эмоционально-смысловой окраски. Здесь для лучшего понимания политики газеты уместно провести градацию по двум критериям:

I. Характер, направленность, эмоциональная насыщенность общего потока настроений авторов публикаций (статьи, письма, интервью и т. д.) по годам. 1985 г. – они типичны для т. н. «застойных» лет, видна преимущество в традициях изложения материала и преподнесения его публике, свойственны марксистско-ленинские идеалы. 1986 г. – наблюдается воодушевление, уверенность в скорой ликвидации описываемых локальных проблем в рамках прежней системы посредством политики «ускорения». 1987 г. – господствуют настроения «переломности» момента, яркая и всеобщая реакция на заявления власти о реформах, начало гласности. 1988 – 1989 гг. – характерны еще и масса проблемных дискуссий, осознание нарастающих противоречий,

острота высказываний, расширение спектра рассматриваемых тем. В 1990–1991 гг. прибавляются откровенность публикаций о проявлениях негативных процессов в различных сферах жизни, признание глубокого кризиса в стране и области, поиск виновных, острая критика, а также пессимизм и апатия, соседствующие с поиском кардинально новых решений [12]. Основываясь на информации из более двухсот найденных в ЦДНИОО дел из фондов Оренбургских обкома и горкома КПСС [13], вся хронология приводимых тенденций типична для состояния социально-политической сферы в Оренбургской области эпохи перестройки [14]. Следовательно, газета «К. П.» достаточно объективна, и это обусловлено слабостью комсомола и развитием концепции издания по «своим правилам».

II. Тенденции в высказываниях о КПСС:

- 1) 1985–1986 гг. – исключительно хвалебные, восторженные, отличающиеся патетикой (преимущество традиций), ожидание от политики скорых положительных перемен; социалистическая система и партия критике не подвергаются;
- 2) 1987–1989 гг. – громкие заявления партии о реформах, о перестройке, новые элементы демократизации воспринимаются с энтузиазмом, восхваляются газетой. Несмотря на проявление проблем, партия чаще находится вне критики, как бы «над ней». К концу второго этапа наблюдаются и некоторые «метания» мнений: восторженность часто сменяется равнодушием, подозрениями, неодобрением действий КПСС (особенно это заметно в «обратной связи»);
- 3) 1990–1991 гг. – в связи с резким усилением кризиса КПСС в глазах людей на страницах газеты уже не может «отмежеваться» от возлагаемых на нее ответственности и обвинений. Она теряет свой авторитет. Вера в возможности партии исчезает.

Таким образом, являясь печатным органом ВЛКСМ, на первых порах газета писала о партии и комсомоле в позитивных тонах, скрывались и нивелировались недостатки в их деятельности. В дальнейшем – с развитием гласности «сверху» и форсированием ее темпов «снизу» – изменились и задачи газеты, и даже, что показательно, ее название. Обнаружился иной, более открытый подход в публикациях.

«Блокнот агитатора» / с января 1990 г. – «Диалог: факты, комментарии, аргументы» –

издание отдела пропаганды и агитации Оренбургского обкома КПСС (с декабря 1988 г. – идеологического отдела Оренбургского обкома КПСС; с апреля 1991 г. – областной социально-политический журнал). Выходит два раза в месяц. Тираж постепенно сокращается: 1985–1987 гг. – в районе 26 100 экз.; 1988 г. – 19 500–20 000 экз.; 1989 г. – 16 000 экз.; 1990 г. – 10 000 экз.; 1991 г. – 2500–3000 экз. [15]. Объем колеблется от 2-х до 3-х п. л.; размер А5. Примечательно, что дизайн обложки журнала менялся 7 раз: от изображений карты Оренбургской области, фотографий Дома Советов и памятников В. И. Ленину до надписи «Диалог» на белом фоне, и только с апреля 1991 г. она стала яркой и красочной. Следует обратить внимание на презентацию издания редакцией. Если в 1985 г. редакция ограничилась указанием индекса и цены подписки, в 1986–1987 гг. была дана характеристика планируемой деятельности на следующий год (продолжение публикации материалов по пропаганде решений XXVII съезда партии, последующих Пленумов ЦК КПСС, статей и корреспонденций по важнейшим проблемам коммунистического воспитания) [16], то в 1988–1989 гг. редакция призывает «не забыть оформить подписку!», интригует публикацией «исторических записок», очерков о судьбах местных революционеров и других материалов о «белых пятнах», написанных оренбургскими историками [17]. Реклама журнала на 1990 г. извещает, что «время требует в корне менять стиль, тематику и подходы» издания, что «оно станет ближе к читателю и будет давать ответы на любые вопросы», а «на страницах откроется «дискуссионный клуб», в котором каждый сможет высказать свое мнение по самым острым проблемам современности». Особое внимание, как и в предыдущие 2 года, уделяется «стиранию» «белых пятен» истории, что является «задачей не только научной, но и политической» [18]. На 1991 г. реклама издания отсутствует, т. к. предполагалось, что выпуск журнала со второго полугодия прекратится [19]. Анализируя названия рубрик и их содержание, трансформацию издания можно условно разбить на II этапа и подэтапы.

I. Трансформация содержания происходит строго в рамках проводимого курса; преимущественно прикладной характер издания, рассчитанный на «всех тех, кто ведет политико-воспитательную, идеологическую работу среди трудящихся в производственных коллективах и по месту жительства»

[20], постепенно сменяется дискуссионным, тематика которого рассчитывалась на более широкий круг читателей. 1. 1985–1986 гг.: рубрики: «Материалы для бесед», «Из опыта идеологической / воспитательной работы», «В помощь лектору / пропагандисту / атеисту / агитаторам и политинформаторам», «Практика коммунистического воспитания», «Из истории нашего края» (события, традиционно исследуемые в рамках марксистской концепции). XXVII съезд КПСС и обсуждение тем в рамках его установок. Традиционный стиль повествования и анализа. 2. 1987–1990 гг.: спектр тем расширяется – появляется и быстро углубляется историческая тематика: с сентября 1988 г. – «Соратники Ильича в Оренбуржье», «Политический портрет» (с № 11–12, 1989 г.), «Новый взгляд», «История без «белых пятен», «Историю пишем заново». В строгом соответствии с проводимым курсом на страницах издания появляются актуальные рубрики: «Юридический всеобуч», «Экологический дневник», «В помощь руководителям молодежных политклубов», «Спрашиваете – отвечаем», «Единый политдень: вопросы, ответы», «Проблема требует решения», «Ваше мнение», «Выносим на обсуждение», значительно увеличивается внимание к многочисленным составляющим экономической реформы. С 1988 г. появляются рубрики «Социологические исследования», «Вопросы – ответы», «Мнения, суждения, предложения», «На пути демократизации», «Ленинским курсом» (идут поиски в рамках марксистско-ленинской концепции). В 1990 г. много внимания уделяется переходу к рыночной экономике («Словарь рыночной экономики»), многопартийности – «нужно совместно действовать по выводу Отчизны из кризиса» [21], экологии [22].

Таким образом, спектр рассматриваемых изданием вопросов расширяется, но это происходит в рамках концепции гласности, определенной государством. И все же оно становится интересным для более широкого круга читателей, а не только для «агитаторов и партийного актива», как происходило его позиционирование (хотя ставка делается на него): методический материал с опорой на Ленина явно диссонирует с новыми историко-публицистическими исследованиями. На наш взгляд, начинается противоречивый период в истории «Блокнота агитатора»: его концепция должна соответствовать политике партии с присущей ей все расширяющейся гласностью, которая, в свою очередь, обнажает многие проблемы, не вписывающиеся в нужные по-

строения и подрывающие авторитет самой КПСС. Соответственно, многое приукрашивается, нивелируется, что порой сложно, а нестыковки заметны. Но данный журнал, как и газета «Южный Урал», продолжает оставаться оплотом обкома КПСС с ее угадывающим авторитетом.

II. 1991 г. По объективным причинам издание полностью отказывается от своей прикладной функции и приобретает информационно-аналитический характер. Основные рубрики: «Приглашаем к дискуссии», «С рабочего стола социолога», «В поисках нового», «Твой аргумент», «Политические раздумья», «Точка зрения», «Полемика», «Всерьез о серьезном». С апреля 1991 г. в рамках журнала появляется развлекательное приложение «Ваш спутник» (полезные советы по ведению домашнего хозяйства, приусадебного участка, советы врачей, юристов, развлечения, кроссворд) – в соответствии с пожеланиями читателей и желанием редакции обеспечить читателей «разнообразной информацией, которая помогла бы им в их личной жизни и деятельности» [23].

Таким образом, вплоть до 1991 г. многие прежние рубрики остаются, тематическое направление издания прежнее, но смысловое наполнение публикаций меняется в соответствии с курсом перестройки, проводимым в стране. С 1990 г. происходит резкое расширение диапазона настроений, отра-

жаемых на страницах «Блокнота агитатора», либерализация подходов к освещению различных проблем, деидеологизация (с марксистско-ленинской точки зрения) издания. Журнал пытается мимикрировать под наиболее популярные издания (типа «Аргументы и факты», что даже отражено в его новом названии), но не выдерживает конкуренции с ними.

Подводя общий итог, отметим, что трансформация изданий, хотя и проходила поразному в зависимости от вышеуказанных моментов, все же имела и общие черты. В соответствии с сутью политики перестройки периодические издания закономерно теряли пропагандистскую и агитационную направленность. Отныне проявилась вся палитра мнений и тем публикаций. Причем четкий рубеж просматривается в 1990–1991 гг. Местная пресса ценна для нас и тем, что на ее страницах отражены расстановка политических сил региона, публицистика и особое преломление идей, исходящих из центра. Социологические опросы, анкетирования, дискуссии, «прямые линии», появившиеся перед широкой публикой в массовом масштабе именно на страницах газет после долгих лет господства единой идеологии, также очень важны как для исследования особенностей перестройки на локальном уровне, так и для многопланового исследования самих газет как исторического источника.

Литература

1. Сафонов, Д. А. Периодика Оренбургского края. Вып. 1. Первые сто лет. / Д. А. Сафонов. – Оренбург: Оренбургская губерния, 2004. – С. 3–5.
2. Никитин, Н. А. Источниковедение истории СССР. XIX в. (до начала 90-х годов). – Т. II. / Н. А. Никитин. – М.: ОГИЗ, 1940. – 152 с.
3. Источниковедение истории СССР / под ред. И. Д. Ковальченко. – М.: Высшая школа, 1981. – С. 325–326.
4. Кабанов, В. В. Источниковедение истории советского общества. / В. В. Кабанов. – М.: РГГУ, 1997. – 191 с.
5. Голиков, А. Г., Круглова, Т. А. Источниковедение отечественной истории. / А. Г. Голиков, Т. А. Круглова. – М.: РОССПЭН, 2000. – 191 с.
6. Данилевский, Н. И., Кабанов, В. В., Медушевская, О. М., Румянцева, М. Ф. Источниковедение. Теория. История. Метод. Источники российской истории. / Н. И. Данилевский, В. В. Кабанов, О. М. Медушевская, М. Ф. Румянцева. – М.: РГГУ, 1998. – 451 с.
7. История книги / под ред. А. А. Говорова, Т. Г. Куприяновой. – М.: Светотон, 2001. – 19 с.
8. Центр документации новейшей истории Оренбургской области (ЦДНИОО) Ф. 371. Оп. 97. Д. 1183. Л. 13.
9. Южный Урал. – 2 октября 1986. – № 228 – 229.
10. Сивожелезова, А. В. Особенности трансформации областного периодического издания «Южный Урал» в период перестройки (1985 – 1991 гг.) / А. В. Сивожелезова // Аспирантский вестник Оренбургского государственного педагогического университета. Научный журнал. – № 7. – 2008. – С. 48 – 50.

11. Ф. 371. Оп. 88. Д. 148. Л. 24 – 24 об.
12. Сивожелезова, А. В. Пресса эпохи перестройки как выразитель ее идей (Газета «Комсомольское племя») // История XX века в музейном отражении: материалы межрегион. науч.-практ конф. / под общ. ред. Н. А. Ереминой. – Оренбург: ООО «Союз-реклама», 2008. – С. 145 – 148.
13. Центр документации новейшей истории Оренбургской области (ЦДННЮО). Ф. 371. Оп. 97. Д. 141, 317, 346, 389, 883, 631, 725, 886 и т.д. Ф. 267. Оп.1, 2. и т. д.
14. Сивожелезова, А. В. «Перестройка» в Оренбуржье: эмоциональное восприятие и понимание // Век двадцатый: сюжеты истории Южного Урала: сб. статей аспирантов и студентов историч. факультета ОГПУ / науч. ред. Р. Р. Хисамутдинова. – Оренбург: Изд-во ОГПУ, 2007. – С. 152 – 164.
15. ЦДННЮО. Ф. 371. Оп. 88. Д. 148. Л. 25 – 25 об.; Оп. 91. Д.156. Л. 28; Оп. 97. Д. 468. 25–25 об.; Оп. 97. Д. 704. Л. 22.; Оп. 97. Д. 964. Л. 21.
16. Блокнот агитатора. – Авг. 1987. – № 16. – 32 с.
17. Блокнот агитатора – Сент. 1988. – № 18. – 18 с.; Июнь 1989. – № 11 – 12. – 33 с.
18. Блокнот агитатора. – Авг. 1989. – № 15 – 16.; Сент. 1989. – № 17 – 18. – 50 с.
19. Ф. 371. Оп. 97. Д. 1181. Л.1., Л.14. – 14 об.
20. Блокнот агитатора. – Сент. 1986. – № 18. – 34 с.
21. Диалог. – Авг. 1990. – № 14 – 15. – С. 25 – 34.
22. Диалог. – Сент. 1990 г. – № 17 – 18; С. 29 – 39.
23. Диалог. – Апр. 1991. – № 7 – 8. – С. 17–19.

Е. Ю. Бобкова, кандидат педагогических наук, доцент кафедры «Гуманитарно-социальные и естественно-научные дисциплины» Самарского филиала ГОУ ВПО «Новгородский государственный университет им. Я. Мудрого»
e-mail: vica3@yandex.ru

КОНЦЕПЦИЯ ПОЛИТИЧЕСКОГО ВОСПИТАНИЯ ВОЕННОСЛУЖАЩИХ РККА В ПЕРВОЙ ПОЛОВИНЕ 1920-х ГОДОВ В РАБОТАХ В. И. ЛЕНИНА И И. В. СТАЛИНА

Статья посвящена обзору концептуальных взглядов В. И. Ленина и И. В. Сталина на политическое воспитание личного состава РККА в первой половине 1920-х годов. Рассмотрена динамика смены вектора политического воспитания от «доминанты принуждения» к «доминанте убеждения».

Ключевые слова: политическое воспитание, РККА, лидеры Советского государства.

Динамично развивающиеся модернизационные процессы в российской армии требуют пересмотра многих базовых концепций ее функционирования, не являясь исключением и система воспитательной работы.

Эффективная воспитательная работа с военнослужащими – краеугольный камень, на котором зиждется значимая часть боеспособности боевых частей, недаром еще в XIX веке один из выдающихся деятелей российской императорской армии, генерал-адъютант М. И. Драгомиров считал, что «воспитание солдата должно быть выше образования и поэтому должно обращать на себя преимущественное и ежеминутное внимание его руководителей...[...] Успех на войне и в бою зависит главнейше от хорошего нравственного состояния войск» [9].

Молодое поколение военнослужащих, чьи моральные устои формировались в период «деидеологизации» и «развенчивания идолов советского строя», с юных лет «отражающие» натиск информационных потоков из «глобального информационного пространства» и СМИ, подчас диаметрально искажающих действительность, иногда оказываются неподготовленными к критическому анализу информационной совокупности, с которой они соприкасаются ежечасно, что влечет за собой «причудливое» восприятие объективной политической реальности, от крайности «пацифизма» до радикального национального и религиозного экстремизма.

Значимость разработок новых эффективных концепций воспитательной работы в вооруженных силах диктует необходимость

обращения к накопленному историческому опыту на отрезках становления армии «новой формации», в том числе – к 20-м годам прошлого столетия.

История советского общества, а особенно период его становления, в литературе последних десятилетий является предметом ожесточенных дискуссий. В то же время именно на данном хронологическом отрезке формировались и развивались не имеющие аналогов в мире вооруженные силы – армия нового типа – РККА, прошедшая путь от «выборного начала» в организации управления армией до регулярной Красной армии, комплектуемой на основе всеобщей воинской повинности.

Аксиоматично, что современная армия имеет качественное отличие от армии периода 20-х годов прошлого столетия, но накопленный исторический опыт политического воспитания личного состава на этапе создания и развития РККА и сегодня актуален для совершенствования современной практики военной педагогики и методики воспитательной работы в ВС РФ, особенно при поиске методологических подходов формирования у личного состава готовности и умения «противостоять враждебному информационно-психологическому воздействию и попыткам экстремистских сил расколоть воинские коллективы по политическим, религиозным и национальным мотивам» [20].

В рамках данной статьи проведен анализ концептуальных подходов двух лидеров Советского государства (В. И. Ленина и И. В. Сталина) к системе политического воспитания военнослужащих в 20-е годы XX века – время нормативного оформления

генезиса концепций политического воспитания в РККА в условиях относительно мирного времени для страны, вышедшей из безумия братоубийства Гражданской войны.

Необходимо отметить, что в изучаемый период наблюдается преемственность концептуальных направлений развития системы политического воспитания в армии, формировавшейся в условиях Гражданской войны, и включенной в качестве одного из доминантных элементов в систему партийно-политической работы в РККА [18;3;11;12;13 и др.].

Чуть ранее, в декабре 1919 года, на I Всероссийском съезде политработников было принято решение о переименовании «воспитательной работы» в Красной армии на «политико-просветительную», что подчеркивало политическую направленность формируемой системы воспитания военнослужащих [25]. Одной из основных задач, по итогам съезда, стала «организация в частях Красной армии краткосрочных школ политической грамоты» [24].

Ведущим теоретиком военно-политического воспитания априори являлся лидер Советской России В. И. Ленин, разработавший свою концепцию в тяжелейших условиях общенационального духовного кризиса революции и Гражданской войны [7;8] и активно развивающий ее в изучаемый период с учетом объективно существующих реалий нового, «мирного» времени [17, Т.44.С. 467].

Анализ работ В. И. Ленина позволяет сделать вывод, что проблемам теоретического обоснования и практического построения системы политического воспитания в армии до конца своей жизни он уделял особое внимание [17, Т.45. С. 343–406].

Еще в годы Гражданской войны он выдвинул требование к политработникам «на местах»: «Следите за политработой», «не ослабляйте политработу» [17, Т. 51. С. 328]. Он внес значительный вклад в реализацию практической стороны проблемы, разработав и обосновав основные направления, формы, методы, средства организации системы политического воспитания бойцов и командиров Красной армии. В основу концептуального восприятия В. И. Лениным методологии организации политического воспитания личного состава РККА был положен принцип «доведения до ума и сердца»

военнослужащих целей и задач правительства Советской России [17, Т. 38. С. 50].

В 1920 году он писал: «надо поднять интерес [...] и сознательное отношение, убедить в этой необходимости новые и новые миллионы и десятки миллионов» [17, Т.42. С.140].

Методы реализации данного принципа на практике в изучаемый период были довольно вариативны – от агитационно-пропагандистской и культурно-просветительной работы до увеличения количества политработников в войсках и укрепления в армии партийной прослойки. В конце 1925 г. в Красной армии насчитывалось 74 800 коммунистов и 73 838 комсомольцев. Число рабочих в составе армейских партийных организаций достигло 40% [34].

Представляется принципиальным подчеркнуть то, что в концептуальной позиции В. И. Ленина по вопросам политического воспитания военнослужащих доминанта убеждения находится в диалектическом единстве с доминантой принуждения (только в 1921 году по приговорам военных трибуналов было расстреляно 4347 военнослужащих Красной армии) [23], что детерминировано конкретно-исторической обстановкой. В экстремальных условиях Гражданской войны доминанта принуждения выходит на первый план, что убедительно доказано в научных трудах постсоветской историографии [28;35;28;15;12;13;10 и др.].

Анализ историографических и исторических источников по изучаемой проблеме показывает, что формирование концепции политического воспитания личного состава РККА происходило в диалектическом единстве с концепцией патриотизма, базирующегося на пролетарском интернационализме и теории мировой революции. Понятие «патриотизм» как защита Родины трансформировалось в идею о «защите социалистического Отечества» силами «твердой и крепкой армии» [17, Т. 38. С. 343], основанной на классовом подходе [17, Т. 38. С. 428], в интересах «укрепления связи с международным социализмом» [17, Т.36. С 292].

Политическое самосознание бойцов и командиров РККА, согласно концепции В. И. Ленина, должно было базироваться на следующих ориентирах: защита молодой Советской республики путем полного разгрома империалистического агрессора¹; создание условий для успешного построения коммунизма как на территории России, так и за ее

¹Примечание. В понятие «империалистический агрессор» в полной мере включались как «классово-чуждые» соотечественники, так и комбатанты стран Антанты.

пределами, залогом которых являются военные победы армии «нового типа» – социалистической армии, оплота народной власти.

Концепция политического воспитания первого вождя Советского государства не могла не повлиять на взгляды его соратников по партийно-политическому и государственному руководству страной, и если у В. И. Ленина ряд концептуальных элементов носит условно «умеренный» характер, то концептуальные взгляды его приемника И. В. Сталина можно охарактеризовать как крайне «радикальные», несмотря на их частичную «завуалированность» декларативными призывами.

В. И. Сталин занимал наиболее радикальную позицию в определении концептуальных аспектов системы политического воспитания в армии, являясь сторонником репрессивного подхода к личному составу армии в процессе укрепления воинской дисциплины. Как и у В. И. Ленина, его концептуальные взгляды сформировались в условиях Гражданской войны и в более «смягченном» виде были проецированы на относительно мирный период развития страны в 1920-х годах.

Отмечая интернациональный классовый характер РККА, он рассматривал армию как связующий элемент в системе общественных отношений молодого Советского государства: «Армия является школой, сборным пунктом рабочих и крестьян, и с этой точки зрения сила и влияние партии и на армию имеют колоссальное значение, и в этом смысле армия есть величайший аппарат, соединяющий партию с беднейшим крестьянством» [32].

Концептуальное восприятие И. В. Сталиным системы политического воспитания военнослужащих базировалось на единстве восприятия национального и социального состава РККА [29], объединенного «духом братства и интернационализма» [30], направленного на укрепление экономического и оборонного могущества страны [31]. Указывая на необходимость формирования внешнего восприятия СССР как миролюбивого государства, он подчеркивал значимость повсеместной подготовки к войне с «капиталистическим окружением», отмечая, что при необходимости «мы сами перейдем к политике наступательных действий» [33]. Одним из основных методов реализации политического воспитания как элемента системы укрепления РККА, как показывает исторический опыт, для И. В. Сталина являлись масштабные репрессивные инструменты, направленные, в от-

личие от его предшественников, не столько на искоренение «классово чуждых элементов», сколько на «чистку» армии от бывших «соратников по борьбе», что, несомненно, наносило непоправимый вред морально-психологическому климату в войсках.

Анализ концептуальных подходов первых лидеров Советского государства к политическому воспитанию военнослужащих позволяет сформулировать ряд положений обобщающего характера.

1. В определении фундаментальных основ концепции политического воспитания личного состава РККА (необходимость формирования классового сознания, активная политическая пропаганда как способ формирования политического мировоззрения; интернациональный характер политического воспитания, необходимость повышения общего образовательного уровня в контексте воспитания классовой политической сознательности) в период ее генезиса практически у всех лидеров наблюдается единство мнений, в то время как в определении доминантных элементов данной системы, как, впрочем, и методов ее реализации, отмечается значительное различие.

2. На формирование и генезис концептуальных взглядов лидеров Советской России повлияла не только конкретно-историческая обстановка, но и необходимость учета специфики восприятия целевой аудитории концепции политического воспитания в данный исторический период. Согласно переписи от 28 августа 1920 г., в Красной армии лиц в возрасте до 19 лет насчитывалось 14,4%, 20–29 лет – 65,8%, 30–39 лет – 18%, 40–49 лет – 1,5%, 50 лет и старше – 0,3%, т. е. 80,2% личного состава РККА находилось в возрасте до 29 лет – именно в том возрастном промежутке, когда диалектическое единство доминанты принуждения с доминантой убеждения дает устойчивый положительный эффект при формировании политико-моральной концепции восприятия окружающей действительности. Разумеется, помимо возрастной особенности, необходимо учитывать и низкий образовательный уровень большей части личного состава [22].

3. Перманентная смена вектора политического воспитания от жесткого принуждения, детерминированного объективными обстоятельствами конкретно-исторической обстановки, к доминанте убеждения, развития сознательного отношения к воинскому долгу и политическому строю, наблюдаемая у В. И. Ленина, коррелирует с воспри-

ятием И. В. Сталиным репрессивного аппарата как доминирующего метода развития политико-морального сознания у личного состава РККА.

4. Доминанты убеждения и принуждения как базисные методы реализации системы

политического воспитания в РККА находились в исследуемый период у лидеров Советского государства в тесной диалектической взаимосвязи, находя свое отражение в отечественных нормативных правовых актах на различных исторических отрезках.

Литература

1. 50 лет Вооруженных Сил СССР (1918–1968) [Текст] / К. Ф. Скоробогаткин, Л. И. Белосусов, В. Д. Верходубов и др. – М.: Воениздат, 1968. – 583 с.
2. Антипин, Л. Н. Воспитание воинов Красной Армии в межвоенный период. (1921–1941 гг.): опыт, традиции, уроки [Текст] / Л. Н. Антипин. – М.: МГАВМ и Б, 2000. – 382 с.
3. Бокарев, В. П. Исторический опыт КПСС в подготовке и воспитании кадров политработников армии и флота (1921 – 1941 гг.) [Текст] / В. П. Бокарев. – М., 1983. – 483 с.
4. Вопросы политработы на совещании военных делегатов XI съезда РКП (б). (Третий день совещания – 3 апреля 1922 г.) [Текст] // Политработник. – 1922. – № 4–5. – С. 70–86.
5. Всероссийское совещание по агитпропработе в Красной Армии и флоте [Текст] // Политработник. – 1922. – № 8–9. – С. 92–98.
6. Горожанин, А. В., Леонов, А. И. Правовое воспитание военнослужащих Красной армии в годы Гражданской войны на Юге России (ноябрь 1917 г. – ноябрь 1920 г.): исторический опыт, уроки. [Текст] / А. В. Горожанин, А. И. Леонов. – Самара, 2003. – 229 с.
7. Декрет «О выборном начале и организации власти в армии» [Текст] // Декреты Советской власти. Т.1. – М., 1957. – С. 244–245.
8. Декрет «Об уравнивании всех военнослужащих в правах» [Текст] // Декреты Советской власти. Т.1. – М., 1957. – С. 242–243.
9. Драгомиров, М. И. Избранные труды. Вопросы обучения и воспитания войск [Электронный ресурс]. – М.: Воениздат, 1956. Режим доступа: <http://scilib.narod.ru/Military/Dragomiroff/Dragomiroff.htm> (дата доступа: 01.06.2010).
10. Ефремов, В. Я. Деятельность властных структур по укреплению морального духа Вооруженных сил Советского государства (1918 – 1991 гг.): историогр. исслед. [Текст] / В. Я. Ефремов. – Самара, 2007. – 620 с.
11. Идеологическая работа в Вооруженных Силах СССР. Историко-теоретический очерк [Текст]. – М.: Воениздат, 1983. – 344 с.
12. Ипполитов, Г. М. «Красные орлы» против «рыцарей белой мечты»: духовная сеча. Моральный дух комбатантов в рос. Гражданской войне (нояб. 1917 – дек. 1920 гг.): опыт компаративного анализа [Текст] / Г. М. Ипполитов. – Самара: Высшая школа предпринимательства, 2005. – 418 с.
13. Ипполитов, Г. М. Взгляды военно-политических лидеров и командования противоборствующих сторон в годы Гражданской войны (1917 – 1920 гг.) на проблему морального духа войск и его укрепления [Текст] // Г. М. Ипполитов, С. А. Пилипенко. – Ульяновск, 2002. – 340 с.
14. История Всесоюзной Коммунистической партии (большевиков) [Электронный ресурс] : Краткий курс [1938 г.]. – М. : РГБ, 2006. Режим доступа: http://orel3.rsl.ru/nettext/10.02.06/ist_%20vkc/cont.htm (дата доступа: 01.06.2010). Доступ ограниченный.
15. Калашникова, Е. Б. Идеологическая деятельность органов советской власти в войсках действующей армии (1918 – 1920 гг.) [Электронный ресурс]: дис. ... канд. ист. наук. М., 2000. Режим доступа: <http://dlib.rsl.ru/rsl01003000000/rsl01003405000/rsl01003405053/rsl01003405053.pdf> (дата доступа: 03.06.2010) Доступ ограниченный.
16. КПСС в резолюциях и решениях съездов, конференций и пленумов ЦК [Электронный ресурс]. – М.: Госполитиздат, 1953. Режим доступа: http://publ.lib.ru/ARCHIVES/K/KPSS/_KPSS.html#233 (дата доступа: 03.06.2010).
17. Ленин, В. И. Полн. собр. сочинений [Электронный ресурс] / В.И. Ленин. Режим доступа: <http://vilenin.eu/>.
18. Мальцев, Н. А. Коммунистическая партия – организатор и руководитель военных советов Вооруженных Сил СССР 1918 – июнь 1941 гг. [Текст] / Н. А. Мальцев. – М., 1980.

19. О Красной Армии: из циркулярного письма ЦК РКП(б) от 12 января 1921 г. [Текст]// КПСС о Вооруж. Силах Сов. Союза: документы. – М., 1981. – С. 153–154.
 20. О совершенствовании воспитательной работы в Вооруженных силах Российской Федерации: Приказ министра обороны Российской Федерации от 28 февр. 2005 г. № 79 [Текст] // Вкладка в журнал «Право в Вооруженных силах». – 2005. – № 6. – С. 4–8.
 21. Постановление РКП (б). «О политике военного ведомства» [Текст]// КПСС о Вооруженных Силах Советского Союза. Документы (1917–1980 гг.). – М., 1980. – 42–43.
 22. Рабоче-Крестьянская Красная Армия [Электронный ресурс] / сост. Д. Кин. – [Б. м.], Высш. воен. ред. совет, 1922. Режим доступа: <http://www.rkka.ru/docs/real/rkka/main.htm#s5> (дата доступа : 01.04.2010).
 23. РГВА. Ф.33987. Оп.2. Д.41. Л.141, 179. Доклад заместителя военной коллегии Верховного трибунала ВЦИК Н. Сорокина и заведующего учетно-статистической частью Трибунала ВЦИК М. Строговича на имя председателя РВС Республики Л. Д. Троцкого.
 24. РГВА. Ф.9.Оп.11.Д.13. Л.118.
 25. РГВА. Ф.9.Оп.11.Д.13.Л.116
 26. Резолюции 3-го Всесоюзного совещания политработников Красной армии и Флота [Текст] // Политработник, 1923. – №11. – С. 124–173; 1924. – № 1. – С. 135–208.
 27. Резолюция «О Красной армии и Красном Флоте» [Текст] // IX Всероссийский съезд Советов. Стенографический отчет. – М., 1922.
 28. Рыбников, В. В., Елисеева, Н. Я. «Мы не рабы, рабы не мы». Просветительная деятельность Советской власти в Красной армии в годы Гражданской войны в России (1918 – 1920 гг.): ист. опыт, уроки: моногр. [Текст] / В. В. Рыбников, Н. Я. Елисеева. – Самара, 2006. – 340 с.
 29. Сталин, И. В. Ленинградскому Осоавиахиму [Текст] / И. В. Сталин // Соч: в 13 т. – Т. 11. – С. 219.
 30. Сталин, И. В. О трех особенностях Красной Армии [Текст] / И. В. Сталин // Соч: в 13 т. – Т. 11. – С. 22–24.
 31. Сталин, И. В. Вопросы ленинизма [Текст] / И. В. Сталин. – Изд. 11-е. – М., 1952. – С. 328.
 32. Сталин, И. В. Отчет об организационной деятельности ЦК XII съезду РКП (б). 17 апр. 1923 г. [Текст] / И. В. Сталин // Двенадцатый съезд РКП (б). 17– 25 апр. 1923 г.: стеногр. отчет. – М., 1968. – С. 59–60.
 33. Сталин, И. В. Речь на Пленуме ЦК РКП (б) 19 января 1925 [Текст] / И. В. Сталин // Соч.: в 16 т. – М., 1947. – Т. 6. – С. 72.
 34. Фрунзе, М. В. Избранные произведения [Текст] / М. В. Фрунзе. – М.: Воениздат, 1957. – 498 с.
 35. Хачатурян, М. В. Деятельность государственных органов по правовому воспитанию военнослужащих России (1918 – 2000 гг.): историогр. исслед. [Электронный ресурс]: дисс. ... докт. ист. наук. – М., 2002. Режим доступа: <http://dlib.rsl.ru/rsl01002000000/rsl01002300000/rsl01002300100/rsl01002300100.pdf> (дата доступа : 01.04.2010). Доступ ограниченный.
-

Н. Г. Толочкова, кандидат юридических наук, доцент кафедры «Трудовое и предпринимательское право» Оренбургского института (филиала) Московской государственной юридической академии
e-mail: tolochkovang@mail.ru

А. А. Цветков, кандидат юридических наук, доцент кафедры «История и право» Оренбургского государственного института менеджмента
e-mail: ogim@mail.ru

ЛИЗИНГ ПЕРСОНАЛА КАК НОВАЯ ФОРМА ГРАЖДАНСКО-ПРАВОВОГО ДОГОВОРА ПО ОКАЗАНИЮ УСЛУГ (ВЫПОЛНЕНИЮ РАБОТ)

В данной работе рассматриваются юридическая природа договора аутсорсинга, его характерные черты и особенности, а также перспективы развития правового института в современных условиях.

Ключевые слова: аутсорсинг, аутстаффинг, лизинг, договор.

Современные договоры, опосредующие перемещение материальных благ от одних участников гражданского оборота к другим, во многом представляют собой устоявшиеся конструкции классических институтов цивилистики. Однако, наряду с повсеместно используемыми договорами купли-продажи, поставки, аренды, подряда и т. п., встречаются договоры, конструкция которых представляет собой «микс» из различных положений гражданско-правовых сделок. Возникновение таких новых форм продиктовано, прежде всего, рациональностью, но связано с множеством условий и факторов, влияющих на эффективность, стабильность и доходность в предпринимательской деятельности.

Одним из таких новых видов договоров для отечественного права стал договор аутсорсинга, повсеместная экспансия которого продиктована, в том числе, процессами глобализации – когда стираются территориальные границы для профессиональных участников рынка и возникает потребность в унификации институтов права путем замены малоэффективных на прогрессивные, результативность которых подтверждается востребованностью на рынке услуг и работ [6].

Как и все новое, пришедшее извне, аутсорсинг приобретает свои «национальные» особенности по мере его активного использования субъектами финансово-экономического рынка.

Первые соглашения данного вида (начало 90-х годов XX века) предлагали услуги частных охранных предприятий, обеспе-

чивших профессиональную защиту бизнеса не одному десятку российских предпринимателей.

Дальнейшее экономическое развитие России расширило сферу применения аутсорсинга. Вслед за рекламой и PR-агентствами многие профессиональные работы/услуги стали оказываться посредством заключения таких соглашений.

И даже случившийся в 1998 году дефолт, негативно сказавшийся на экономике России, потребовавший для сохранения бизнеса концентрации на основных направлениях и отказа от непрофильных функций, стал для аутсорсинга ключевым. Именно благодаря аутсорсингу стало возможным делегирование вспомогательных, непрофильных видов работ сторонним организациям, специализирующимся в конкретной области, что позволило в условиях кризиса сосредоточиться на тех операциях или той деятельности, которые отлажены в бизнесе наилучшим образом, сэкономить деньги на персонале, обслуживании, временных или сезонных работах, более гибко и эффективно управлять производством. Кроме того, именно аутсорсинг позволил получить доступ к внешним знаниям и технологиям, существенно снизив издержки и сделав тем самым весьма эффективным использование профессиональных и технических ресурсов других организаций.

Термин «аутсорсинг» заимствован из английского языка и переводится как использование чужих интересов. Сам институт аутсорсинга появился относительно недавно – в конце 80-х гг. XX века – в результате

процессов, связанных с разделением труда и производственной кооперацией в условиях мировой глобализации. [5]

Пилотным считают аутсорсинг профессиональных услуг американских и английских юридических компаний, в рамках которого решение юридических вопросов передавалось высококвалифицированным и опытным специалистам. В дальнейшем спектр услуг по аутсорсингу расширился за счет внедрения практики консультирования бизнеса, но толчком к формированию рынка аутсорсинговых услуг послужила продолжительная конкуренция между мировыми автомобильными гигантами Ford, General Motors и автомобильными компаниями Японии, которые, начиная с 1970-х гг., начали отвоевывать рынки тройки автомобильных гигантов США за счет передачи производства комплектующих по договорам аутсорсинга.

По данным журнала Fortune, как минимум 90% современных западных предприятий уже передали по аутсорсингу хотя бы одну функцию своего производства, а такие предприятия, как Toyota, Honda, Chrysler, делегируют сторонним организациям порядка 70% бизнес-процессов, которые ранее они выполняли самостоятельно.

Однако в аутсорсинг передаются чаще всего такие функции, как уборка помещений, проведение ремонтных работ, компьютерное обслуживание, маркетинг, ведение бухгалтерского учета, юридическое обеспечение и т. д., что позволяет организации сосредоточить все ресурсы на основных направлениях бизнеса.

В России ситуация несколько иная и процент использования персонала по аутсорсингу значительно ниже. Однако крупные компании, такие как «МТС», ООО «Сибирь-телеком», авиакомпания S7-Airlines и многие другие, постепенно выводят «за штат» выполнение непрофильных функций, отмечая, что это принесло им существенные экономические выгоды и позволило сохранить, а иногда и значительно улучшить качество предоставляемых услуг, оптимизировало численность и загрузку персонала.

Несмотря на явные преимущества данного механизма минимизации издержек в сфере производства и потребления, до сих пор многие не только не слышали об «иностранным чуде», но и воспринимают его исключительно как противоправный инструмент для минимизации налогов.

Справедливости ради и для дальнейшего продвижения аутсорсинга в России необходимо дать его правовую оценку, определить

его правовую сущность и тем самым популяризовать его среди предпринимателей.

Нормативное определение понятия аутсорсинга на текущий момент не сформулировано. На практике под аутсорсингом преимущественно понимают передачу стороннему персоналу подрядчика или некоторых бизнес-функций, или частей бизнес-процесса компании [4].

Организация-аутсорсер специализируется на предоставлении определенных услуг или выполнении работ и имеет штат сотрудников соответствующих профессий, которые осуществляют уставную деятельность работодателя. Работники аутсорсера выполняют определенные профессиональные функции для организаций-услугополучателей/заказчиков, однако связаны они трудовыми отношениями только со своим работодателем и по завершению заказанной услуги или выполненной работы направляются к следующему заказчику (при необходимости работники оказывают услуги постоянно, при этом не становятся собственно работниками организаций — услугополучателей/заказчиков) [3].

Правовым оформлением такой формы использования труда выступает заключение договора возмездного оказания услуг между аутсорсером и услугополучателем/заказчиком. Организация-аутсорсер, предоставляющая персонал, предварительно подбирает работников и заключает с ними трудовой договор [2]. Также эти организации могут осуществлять и иные функции, а именно: прогнозировать потребности в кадрах в интересах потенциальных заказчиков, проводить конкурсы на вакантные места, аттестовывать работников, обучать персонал и повышать его квалификацию, вести учет их личных дел. Формально данные организации выступают в роли работодателя, поскольку, согласно ст. 20 ТК РФ, работодателем может быть физическое либо юридическое лицо, вступившее в трудовые отношения с работником. Если придерживаться терминологии, предложенной в Конвенции МОТ №181, работодатель должен именоваться частным агентством занятости, под которым понимается любое физическое или юридическое лицо, независимое от государственных органов, предоставляющее услуги на рынке труда, в том числе по найму работников с целью предоставления их в распоряжение третьей стороне (п.1 ст.1 Конвенции).

При использовании аутсорсинга складываются две группы отношений: трудовые и гражданско-правовые.

Трудовое отношение в данном случае будет иметь определенные особенности, так как выполнять трудовую функцию работник будет в другой организации, что, безусловно, отразится на условиях трудового договора. Проблем, связанных с заключением и исполнением таких договоров, предостаточно, и связаны они в основном с соотношением норм трудового права с нормами гражданского законодательства.

Есть свои трудности и в регулировании второй группы отношений. С услугополучателем/заказчиком заключается гражданско-правовой договор. В настоящее время, хотя эти отношения не регламентированы законодательством (что ни в коем случае не влияет на их легальность, поскольку, согласно п. 2,3 ст. 421 ГК РФ, во-первых, стороны могут заключить любые договоры, как предусмотренные, так и не предусмотренные законом или иными правовыми актами, и, во-вторых, могут заключить смешанные договоры, в которых содержатся элементы различных договоров, предусмотренных законом), организации, использующие заемный труд, заключают договор возмездного оказания услуг, поскольку фактически складывающиеся отношения при предоставлении персонала в большей степени соответствуют нормам главы 39 ГК РФ. Однако договор аутсорсинга имеет определенную специфику, существенно отличающую его от договора возмездного оказания услуг.

Зачастую в специальной литературе используются различные понятия для определения аутсорсинга – это и аренда персонала, и лизинг персонала, что неприемлемо ни с точки зрения статьи 128 ГК РФ, ни с точки зрения российского института лизинга. Наиболее удачной попыткой представляется термин «договор о предоставлении персонала».

Статья 779 главы 39 ГК РФ определяет предмет договора возмездного оказания услуг, а также устанавливает привычные для русского языка наименования сторон данных правоотношений. В частности, по такому договору исполнитель обязуется по заданию заказчика оказать услуги (совершить определенные действия или осуществить определенную деятельность), а заказчик обязуется оплатить эти услуги. Согласно статье 779 части 2, правила главы 39 в числе прочего применяются к договорам оказания аудиторских, консультационных, информационных и иных услуг. Эта глава содержит всего 5 статей и не устанавливает

подробного правового регулирования возмездного оказания услуг в связи с тем, что данная деятельность имеет много общего с выполнением подрядных работ. В статье 783 ГК РФ законодатель прямо устанавливает условие о том, что к правовому регулированию возмездного оказания услуг применяются общие положения о подряде (статьи 702-729), если это не противоречит статьям 779-782 ГК РФ и особенностям предмета договора возмездного оказания услуг [1].

Следовательно, аутсорсинг в ряде случаев может быть и договором подряда, и договором возмездного оказания услуг, при этом содержание его гораздо шире. Аутсорсинг отличается от подряда и услуги тем, что специализируется не только на предоставлении комплексной услуги, включающей всю цепочку действий кадровых агентств от подбора, найма, обучения персонала и предоставления его на время сторонней организации, но и выполняет некоторые бизнес-функции и производственные процессы. Кроме того, аутсорсинг является единственной уставной целью организаций, специализирующихся в данной области. Также отличительной особенностью является и продолжительность оказания услуги аутсорсером, поскольку во многих случаях данный срок равен всему сроку существования и функционирования организации-услугополучателя.

Еще одним отличием аутсорсинга от договоров подряда и возмездного оказания услуг являются собственно отношения между организацией-пользователем и работником аутсорсера. Данные отношения по своей правовой природе не являются самостоятельными и потому не должны оформляться отдельным договором. С одной стороны, часть прав и обязанностей работодателя передается организации-пользователю по договору о предоставлении персонала (например, контроль за трудовой деятельностью, обязанности в области охраны труда); с другой стороны, работник, заключая трудовой договор с аутсорсером, также приобретает ряд обязанностей (выполнение определенной трудовой функции, соблюдение трудового распорядка).

Но самым главным и существенным отличием все-таки следует считать именно комплексность таких услуг (работ), их универсальность и эффективность. Именно аутсорсингу в условиях кризиса отводится огромная роль, поскольку модели аутсорсинговых отношений позволяют не только

обеспечить текущий контроль за деятельностью организации заказчика, но и действительно повысить производительность.

Таким образом, можно выделить ряд преимуществ использования заемного труда. Для аутсорсера это одно из направлений деятельности, приносящей доход. Организации-заказчики получают возможность сосредоточить все усилия на основном бизнесе; сократить расходы, связанные с необходимостью подбора, оформления, обучения, увольнения работников, с расчетами заработной платы, возможностью использования специализированных функций; удовлетворять временные потребности в трудо-

вых ресурсах, не связывая себя трудовыми отношениями; снизить риск неэффективности структуры кадров; минимизировать налоговые отчисления.

Подводя итог, следует отметить, что применение аутсорсинга на практике при отсутствии законодательного регулирования уже сегодня приводит к различным противоречиям и злоупотреблениям. Многие специалисты оценивают аутсорсинг крайне негативно, но поскольку данный вид отношений, возникающих при предоставлении персонала, все больше используется в предпринимательской среде, необходимо регламентировать договор аутсорсинга на законодательном уровне.

Литература

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 г. № 14-ФЗ (принят ГД ФС РФ от 22.12.1995 г.).
2. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001г. №197-ФЗ.
3. Федеральный закон «О бухгалтерском учете» от 21.11.1996 N 129-ФЗ.
4. Жилинский, С. Э. Предпринимательское право (правовая основа предпринимательской деятельности): учебник. – 9-е изд., пересмотр. и доп. / С. Э. Жилинский. – М.: Норма, 2008. – 928 с.
5. Аникин, Б. А., Рудая, И. Л. Аутсорсинг и аутстаффинг: высокие технологии менеджмента: Учеб. пособие. / Б. А. Аникин, И. Л. Рудая. – М.: ИНФРА-М, 2007. – С. 288.
6. Коршунова, Т. Ю. Правовое регулирование отношений, связанных с направлением работников для выполнения работ в других организациях (заемный труд) / Т. Ю. Коршунова // Трудовое право. – 2005. – № 6. – С. 7–30.

А. В. Николаева, ст. преподаватель кафедры «Иностранные языки»
Стерлитамакской государственной педагогической академии
им. З. Биешево
e-mail: stasy79@list.ru

АТТРАКТИВНАЯ ФУНКЦИЯ «ПУСТЫХ» СЛОВ В РЕКЛАМНЫХ ТЕКСТАХ (НА МАТЕРИАЛЕ АНГЛИЙСКОЙ РЕКЛАМЫ)

«Пустые» слова – слова без чувственно воспринимаемого денотата. Одной из основополагающих функций, которую эти слова выполняют в рекламном тексте, является аттрактивная функция. Данная функция заключается в создании привлекательного образа товара. Статья раскрывает, каким образом пустые слова реализуют указанную функцию.

Ключевые слова: денотативно опустошенные пустые слова, аттрактивность, рекламный текст, манипуляция.

Проведенные нами исследования позволяют утверждать, что положительный образ товара в рекламном тексте создается с помощью «пустых», или денотативно опустошенных слов, т. е. слов, наделенных положительной эмоционально-оценочной коннотацией при отсутствии сенсорно-воспринимаемого денотата [5, 6, 7]. Очевидно, речь в данном случае должна идти об аттрактивной функции такого рода лексических единиц. Таким образом, цель данной статьи состоит в выявлении механизма реализации «пустыми» словами аттрактивной функции.

Объектом данного исследования являются рекламные тексты британских и американских путеводителей, газет и журналов. Предмет исследования – специфика функционирования «пустых» слов в рекламных текстах.

Психологический термин аттракция (от лат. attrahere – привлекать, притягивать) означает процесс формирования привлекательности какого-то человека для воспринимающего и продукт этого процесса, т. е. некоторое качество отношения [13]. «Аттракция обеспечивает формирование эмоционального отношения к воспринимаемому человеку» [3], в анализируемом случае аттракция обеспечивает формирование положительного отношения к товару посредством создания его положительного образа в рекламном тексте. Наличие аттрактивных элементов значительно облегчает «скрытое» управление объектом, хотя и это управление не всегда очевидно. База аттракции – потребность человека в положительных эмоциях [3]. При реализации аттрактивной функции положительный образ товара создается, во-первых, с помо-

щью оценочных прилагательных, которые признаются исследователями основным манипулятивным средством [2, 4]. Группа прилагательных общей оценки (amazing, excellent, fabulous, fantastic, fine, great, ideal, magnificent, marvelous, perfect, splendid, superb, wonderful), с ядром-лексемой good, мастерски используется рекламистами почти в каждом тексте: a few pretty amazing things, for excellent views and photos, 3 fabulous prizes, fantastic new prices, finest handcraft porcelain, great things, ideal solution, to create perfect panini, the splendid scenery, a superb range of LaserJet printers, a wonderful holiday experience. Исследователи утверждают, что общеоценочная лексика в основном служит цели описания товара или услуги, а частнооценочная – больше для восхваления адресата рекламного сообщения, т. е. потребителя: a safer, richer and more convenient lifestyle, brightened appearance for a soft, even-toned, fresh complexion, a healthy, lively style, can make your free time a lot more exciting, those pretty bottles of things to help make us young and beautiful!

Но не только оценочные слова выступают в аттрактивной функции. Привлекают внимание реципиента и те, что в любом другом контексте, кроме рекламного, являются дескриптивными, т. е. имеют нейтральное стилистическое описание. Данную группу составляют прилагательные new, natural, revolutionary, personal. Такие лексемы становятся «предикатами дескриптивной оценки» [1], т. е. дескриптивный компонент в таких словах представлен в большей степени, нежели оценочный. Наведение сем оценки происходит благодаря тому, что дескрип-

тивные прилагательные стоят в одном ряду с оценочными, а значит, оценочность первых носит контекстуальный характер.

Пример (1) Natural minerals in new TruBlend Naturally Luminous Loose Powder give a brightened appearance for a soft, even-toned, fresh complexion.

В данном тексте частнооценочными являются *brightened* и *fresh* (от *brighten* – make (something) more attractively colourful; make or become happier and more cheerful [11]; *Fresh* – (of a person) attractively youthful and unspoilt; (of a colour or a person's complexion) bright or healthy in appearance [11]), которые, к тому же, имеют сему аттрактивности, которая распространяется на дескриптивные прилагательные *soft*, *natural*, *new*, *even-toned*.

Soft – having a smooth surface or texture; not rough or coarse [11]; *natural* – 1) existing in or derived from nature; not made or caused by humankind; *new* – 1) produced, introduced, or discovered recently or now for the first time; not existing before; *even-toned* or *even* – 1) flat and smooth и *tone* – 4) the particular quality of brightness, deepness, or hue of a shade of a colour. Из словарных дефиниций очевидно, что семантика этих слов стилистически нейтральна. Но в рекламном тексте у них появляется оценочная коннотация.

Во-вторых, к такой группе аттрактантов можно отнести абстрактные существительные, с коннотацией положительной оценки:

Пример (2) Running your own show says – we try harder. <...>Then there's the way we treat our people – and our customers. Passion, courage, modesty and loyalty aren't the things you might expect from a car rental company. But at Avis, they are at heart of everything we do. And they are what set us apart.

Такими характеристиками, как страсть, храбрость, скромность и преданность (*passion*, *courage*, *modesty* and *loyalty*), нельзя описать полезность предлагаемого товара/услуги, но можно создать его образ, который и призван выделить данную фирму среди ей подобных, о чем и говорится в тексте (And they are what set us apart). Все это отвечает закономерностям создания рекламного текста. В примере (2) с помощью существительных абстрактной семантики, денотативная «пустота» которых связана с относительностью степени проявления данного качества, олицетворяется образ фирмы (по сдаче автомобилей). Ее услугам приписаны человеческие качества: страсть, храбрость, скромность и верность (*passion* – 2. a very strong belief or feeling about something, 3. a very strong liking for something; *courage* – 1. the quality of being

brave when you are in danger, in pain, in a difficult situation etc; *modesty* – 1. a modest way of behaving or talking; *loyalty* – 1. the quality of remaining faithful to your friends, principles, country etc 2. a feeling of support for someone or something)[9]. Аттрактивный эффект в данном случае достигается за счет абстрактных существительных с коннотацией положительной оценки (*passion*, *courage*, *modesty* and *loyalty*), денотативно опустошенных вследствие относительности передаваемого значения. Именно эти существительные, сформировав у реципиента положительный образ услуги, помогают рекламисту достичь цели – вызвать у потребителя желание воспользоваться этой услугой: реципиент переносит положительные впечатления от рекламного текста на качество самой услуги. Данные существительные используются в рекламных текстах еще и потому, что они называют качества, имеющие ценность для потребителя в контексте определенной эпохи того или иного этнокультурного сообщества [2].

Пример (3) For those who choose the finer things in life. When everything in your life reflects elegance and good taste, you'll certainly want to accessorize your home with Acenti. Sleek, beautifully contoured and engineered to perfection, the Acenti.

Большинство выделенных выше лексем передает только положительную оценку, например, *good*, *beautifully*, *fine*, *elegance*, *accessorize* и *perfection*: *perfection* – 1. the state of being perfect, a perfect в свою очередь 2. as good as possible, or the best of its kind; *elegance* or *elegant* 1. beautiful, attractive, or graceful; 3) *taste* – the ability to discern what is of good quality or of a high aesthetic standard; *sleek* – (of an object) having an elegant, streamlined shape or design; *accessorize* – To accessorize something such as a set of furniture or clothing means to add other things to it in order to make it look more attractive [8]. Они являются собственно оценочными словами, которые создают особую атмосферу эмоциональной оценочности рекламного текста и, вместе с тем, не передают никакой другой, объективной информации о рекламируемом товаре. Кроме того, некоторые слова (*perfection*, *accessorize*) содержат сему привлекательности/аттрактивности в сигнификативном компоненте семантической структуры.

Подобным же образом функционируют и некоторые глаголы. Например, *discover* (be the first to find or observe (a place, substance, or scientific phenomenon)), *enjoy* (1) take

delight or pleasure in (an activity or occasion)), experience (feel (an emotion or sensation)). В их значениях можно обнаружить дополнительное значение положительной эмотивности, а объекту данного действия приписывается характер то научного открытия, то сенсации, а его субъекту – привлекательная возможность стать первооткрывателем.

Пример (4) <...> Discover the excitement of the 1880's around every corner.<...>

Пример (5) <...>Enjoy our heated indoor and outdoor Jacuzzi and our fitness center.<...>

Пример (6) Experience the better way to buy a luxury vehicle! <...>

В большинстве случаев данные глаголы используются в форме повелительного наклонения, а значит, обладают большой силой побуждения к совершению действия [2]. Они эмотивны и способны настроить на позитивное восприятие всего текста.

В рекламных текстах можно также найти и глаголы, содержащие оценочное значение – improve (make or become better), enrich (1) improve or enhance the quality or value of [11]; 1. to improve the quality of something, especially by adding things to it [9]; to make smth better or more enjoyable [10]) и enhance(1) means to improve its value, quality, or attractiveness [8]).

Пример (7) Xerox color improves business performance.

Анализ дефиниций дает понять, что это – действия, приводящие к изменению чего-либо в лучшую сторону, и одним из семантических компонентов сигнификата является

сема оценки (положительной) без указания степени этого изменения. Передавая лишь общую оценку и являясь по сути «пустым», глагол improve служит описанию некоего «хорошего» действия рекламируемого продукта.

Пример (8) <...> Enriched with aloe and vitamin E, each silky soft cloth is a healthy treat for thirsty skin.

Пример (9) KUKUI. Skin & Hair Care Collection <...> Enhanced with vitamin E this oil quickly penetrates and moisturizes, leaving your skin silky smooth...

Пример (10) L'Oreal. It's a whole new kind of mascara. <...> New Bare Naturale mineral-enriched mascara. <...>

Эмотивной лексики особенно много в тех текстах, которые нацелены на женщину как на потребителя. Рекламные тексты подобного характера исходят из сути самой женщины, акцентируя ее внешний и социальный облик. Поэтому вполне объяснимо появление изощренных и порой эксцентричных метафор и эпитетов в рекламных текстах [2]. Потребительницу, очевидно, привлечет тот факт, что она сможет стать обладательницей не просто туши для ресниц, а туши, обогащенной минералами, не простого масла для тела, а обогащенного витамином Е.

Таким образом, можно с уверенностью сказать, что «пустые» слова в рекламном тексте выполняют функцию привлечения внимания адресата рекламного сообщения и выступают в качестве аттрактантов для потенциальных потребителей рекламируемой продукции.

Литература

1. Баранов, А. Н. Аксиологическая стратегия в структуре языка / А. Н. Баранов // Вопросы языкознания. – 1989. – №3. – С. 74–90.
2. Зирка, В. В. Манипулятивные игры в рекламе: Лингвистический аспект. Изд 2-е, испр. / В. В. Зирка. – М.: Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2010. – 256 с.
3. Манджиева, Е. В. Атракция как один из основных компонентов "скрытого управления". Режим доступа : <http://www.eidos.ru/journal/2007/0115-5.htm>.
4. Минка, А. Н. Функциональные особенности имен прилагательных как выразителей категории степени в тексте / А. Н. Минка // Концепт и культура: материалы II Международной научной конференции (Кемерово, 30–31 марта 2006 г.). – Прокопьевск: Полиграф-Центр. – 2006. – С. 959 – 966.
5. Николаева, А. В. «Пустые» прилагательные в англоязычных рекламных текстах. / А. В. Николаева // Вестник Челябинского государственного университета. – Выпуск 26. – Искусствоведение. Филология. – №30. – 2008. – С.108–112.
6. Николаева, А. В. Манипулятивный потенциал «пустых» глаголов в рекламных текстах (на материале английской рекламы). / А. В. Николаева // Вестник Челябинского государственного университета. – Выпуск 38. – Искусствоведение. Филология. – №39. – 2009. – С.118–121.
7. Николаева, А. В. Особенности функционирования «пустых» глаголов в рекламных текстах (на материале английской рекламы). / А. В. Николаева // Lingua Mobilis. – №1. – 2010. – С.175–180.

8. [CC] – Collins Cobuild Advanced Learner's English Dictionary. HarperCollins Publishers, 2008.
 9. [LDOCE] Longman Dictionary of Contemporary English /[director, Della Summers]. – New ed. Pearson Education Limited, Tenth impression, 2007. – 1950 p.
 10. [Macmillan] – Macmillan English Dictionary for Advanced Learners. International Student Edition. Macmillan Publishers Limited, 2002.
 11. [ODE] – Oxford Dictionary of English, Revised Edition. Oxford: Oxford University Press, 2005.
 12. [OAD] – New Oxford American Dictionary, 2nd Edition. Oxford: Oxford University Press, 2005.
 13. <http://vocabulary.ru/dictionary/8/word>.
-

А. Ф. Саморуков, аспирант кафедры «Педагогика высшей школы»
Оренбургский государственный педагогический университет
e-mail: 57samor@mail.ru

КОМПЕТЕНТНОСТНЫЙ ПОДХОД К ФОРМИРОВАНИЮ ДИСКУРСИВНОЙ КОМПЕТЕНТНОСТИ СТУДЕНТА

В настоящей статье дан анализ понятий «подход», «дискурсивная компетентность», «компетентностный подход», рассматриваются особенности формирования дискурсивной компетентности студента с позиций компетентностного подхода.

Ключевые слова: дискурсивная компетентность, компетентностный подход.

В настоящей статье дан анализ понятий «подход», «дискурсивная компетентность», «компетентностный подход», рассматриваются особенности формирования дискурсивной компетентности студента с позиций компетентностного подхода.

Опыт подготовки специалистов в вузе в последние годы настойчиво указывает на необходимость изменения подходов и внесения существенных корректив в профессиональную подготовку будущего специалиста. На передний план в современных условиях выдвигается необходимость подготовки компетентного специалиста, что называется сегодня как желаемый и прогнозируемый результат образования. Нам представляется, что наиболее емко и точно определение результата образования дано И. А. Зимней: «Это сам человек, прошедший обучение в определенной образовательной системе. Это его опыт как совокупность сформированных интеллектуальных, личностных, поведенческих качеств, знаний и умений позволяет ему адекватно действовать на этой основе в любой ситуации» (5. С. 52).

В связи с этим особое осмысления в системе высшего профессионального образования с методологической и технологической точек зрения требует проблема формирования дискурсивной компетентности студента, так как в ней интегрируются предельно значимые вопросы общения, взаимопонимания, сотрудничества, диалога. В нашем понимании, дискурсивная компетентность – это профессионально значимое интегративное качество личности, интегрирующее мотивационно-ценностный, когнитивный, операционально-деятельностный, рефлексивно-оценочный компоненты, обеспечивающее успешность профессиональной коммуникации через восприятие, понимание, создание дискурса в соответствии с целями профессиональной деятельности,

нормами общения и спецификой конкретной ситуации. Дискурсивная компетентность рассматривается нами как составляющая коммуникативной компетентности личности и неотъемлемый компонент профессиональной культуры специалиста.

Изучение данной проблемы проводится нами с позиций компетентностного подхода, который является в нашем исследовании смыслообразующим, выступая в отношении других подходов (личностно-деятельностного, аксиологического и системного) определяющим, задавая их звучание и ориентацию в необходимом ключе при рассмотрении всех аспектов, свойств и сторон изучаемого феномена – дискурсивной компетентности.

Прежде чем говорить о возможностях заявленного подхода в формировании дискурсивной компетентности студента, следует рассмотреть вопрос о моно- или полиподходности к решению поставленной проблемы. Здесь следует зафиксировать исходное для нас содержание понятия «подход». И. А. Зимняя трактует подход как определенную позицию, точку зрения, обуславливающую исследование, проектирование, организацию того или иного явления, процесса (в данном случае – образования) и связывает выбор подхода с некоей идеей, концепцией, принципом, которые центрируются на одной-двух смыслоопределяющих категориях (4). Такой категорией для системного подхода является «система», для проблемного подхода – «проблема», для компетентностного подхода – «компетентность» или «компетенция». Мы понимаем под подходом методологическую ориентацию исследователя, которая не позволяет противоречиво характеризовать то или иное педагогическое явление. Подход базируется на ряде принципов, выявляющих закономерности и взаимосвязи изучаемого процесса или явления.

И. А. Зимняя считает, что разные подходы не исключают друг друга, а реализуют разные планы рассмотрения, при этом одни подходы могут развивать и совершенствовать другие (4). Основанием для полиподходности в трактовке любого явления (в данном случае – образования как единства обучения и воспитания) может служить, по ее мнению, концепция четырехуровневости методологического анализа И. В. Блауберга и Э. Г. Юдина. Авторами этой концепции выделяются четыре уровня анализа: философский, общенаучный, конкретно-научный и собственно методический (1). Вопрос о принадлежности какого-либо подхода к определенному уровню является в некоторых случаях весьма спорным и относительным, поэтому не всегда можно говорить об абсолютно четком соотношении подхода и уровня.

На первый взгляд, может сложиться впечатление, что компетентностный подход находится в некотором противоречии с идеями личностно-ориентированного подхода, так как в качестве основной цели образования здесь декларируется подготовка компетентного специалиста, способного свободно ориентироваться в различных сферах социальной и профессиональной деятельности в условиях современного поликультурного мира. На самом же деле здесь нет никакого противоречия, поскольку человек, в полной мере владеющий ключевыми компетенциями, будет в первую очередь востребован на рынке труда, где сможет самореализоваться и проявить свою индивидуальность. А образование выступает в этом контексте средством и уникальной формой самосовершенствования человека на основе самопознания и рефлексии. В прагматическом смысле компетентностный подход не может быть противопоставлен и ЗУНам, так как он только специально подчеркивает роль опыта, умений практически реализовать знания, решать задачи на этой основе. Но компетентностный подход и не тождественен ЗУНовскому подходу, отмечает И. А. Зимняя, так как он фиксирует и устанавливает подчиненность знаний умениям, ставя акцент на практической стороне вопроса (4).

Компетентностный подход сегодня активно разрабатывается в исследованиях В. И. Байденко, В. А. Болотова, А. А. Вербицкого, Н. А. Гришановой, И. А. Зимней, В. А. Кальней, В. В. Серикова, А. В. Хуторского, С. Е. Шишова. В зарубежной педагогике и психологии характеристика данного

подхода содержится в работах Р. Бадера, Д. Мертенса, Дж. Равенна, Р. Уайта, Д. Хаймса, А. Шелтена, С. Шо.

Компетентностный подход усиливает практикоориентированность образования, его прагматический, предметно-профессиональный аспект, что отмечалось и работниками «Стратегии модернизации содержания общего образования», и авторами «Концепции модернизации российского образования на период до 2010 года», и в документах, принятых Советом Европы (Советом Культурной Кооперации). В докладе международной комиссии по образованию для XXI века «Образование: сокрытое сокровище» Жак Делор, сформулировав «четыре столпа, на которых основывается образование: научиться познавать, научиться делать, научиться жить вместе, научиться жить», определил основные ключевые компетенции (2. С. 37).

Совет Европы определил пять ключевых компетенций, которыми «должны быть оснащены молодые европейцы»:

- политические и социальные компетенции, определяющие способность взять на себя ответственность совместно с другими вырабатывать решения и участвовать в их реализации, толерантность к разным этнокультурам и религиям, разрешение конфликтов ненасильственным путем, проявление сопереживания личным интересам с потребностями предприятия и общества, участие в поддержании и улучшении демократических институтов;
- межкультурные компетенции, связанные с жизнью в многокультурном обществе, способствующие развитию толерантности, положительным взаимоотношениям людей разных национальностей, культур и религий, понимание и уважение друг друга;
- коммуникативная компетенция, определяющая владение технологиями устного и письменного общения на разных языках, в том числе и компьютерного программирования, включая общение через Интернет;
- социально-информационная компетенция, характеризующая владение информационными технологиями и способствующая выработке критического отношения к информации, распространяемой массмедийными средствами и рекламой;
- персональная компетенция, являющаяся основой непрерывного обуче-

ния в контексте как личной профессиональной, так и социальной жизни, определяющая готовность к постоянному повышению образовательного уровня, потребность в актуализации и реализации своего личностного потенциала, способность к самостоятельному приобретению новых знаний и умений (9. С. 11).

Использование компетентностного подхода в качестве методологической основы исследования обеспечивает формирование дискурсивной компетентности студента как составной части коммуникативной, межкультурной и персональной компетенций, способствует преодолению традиционных когнитивных ориентаций высшего профессионального образования.

Очевидно, что ключевые компетенции есть не что иное, как самое общее и широкое определение адекватного проявления социальной жизни человека в современном обществе. Они являются по сути социальными, отражая особенности взаимодействия, общения, применения информационных технологий. При этом интересно отметить, что, наряду с понятиями «компетенция», «компетентность», иногда в качестве их синонима используется термин «базовый навык». Так, один из участников проекта ДЕЛ-ФИ Б. Оскарссон приводит список базовых навыков, которые могут интерпретироваться как компетентности. Согласно Б. Оскарссону, они объемны, «развиваются в дополнение к специфическим профессиональным навыкам». Такие ключевые компетентности включают, помимо прочего, способность эффективной работы в команде, планирование, разрешение проблем, творчество, лидерство, предпринимательское поведение, организационное видение и коммуникативные навыки (8. С. 42).

Необходимость использования компетентностного подхода продиктована, с одной стороны, желанием создать условия для наиболее полной реализации личности в конкретной профессиональной деятельности, с другой – пониманием бесперспективности экстенсивного пути решения проблемы за счет увеличения объема знаний или изменения содержания знаний по отдельным предметам. Данный подход на первое место выдвигает не информированность, а умение решать проблемы, возникающие в различных жизненных ситуациях. При этом предметное знание не уходит из списка требований к подготовке студента, оно выполняет подчиненную, ориентирующую

функцию. Ценность и самооценность знаний не снижается при таком подходе. Его суть состоит в изменении отношения к знаниям и путям их освоения: знания из цели педагогической деятельности переходят в средство саморазвития личности, ее профессионального роста.

Компетентностный подход интегрировал краеугольные положения других подходов (личностно-деятельностного, системного, аксиологического), синтезируя основные идеи перечисленных подходов в контексте нашего исследования.

Основы личностно-деятельностного подхода были заложены в работах Л. С. Выготского, А. Н. Леонтьева, С. Л. Рубинштейна. Личность выступает в качестве субъекта деятельности, она «формируется в деятельности и в общении с другими людьми и сама определяет характер и особенности протекания этих процессов» (7. С. 63). Личностно-деятельностный подход в своем личностном компоненте связан со структурой личности, и в нем учитывается развитие структурных компонентов личности. С социально-педагогических позиций мы выделяем в структуре личности, во-первых, направленность (социальные, сущностные силы личности: потребности, интересы, установки, ценностные ориентации, убеждения, мировоззрение); во-вторых, опыт личности – знания, умения, навыки, привычки. Такой подход предполагает, что в центре обучения находится сам студент – его мотивы, цели, интересы, потребности, ценностные ориентации, т. е. студент как личность. Любой образовательный процесс должен быть построен исходя из познавательных потребностей и интересов студента.

Анализ исследований, посвященных изучению субъект-субъектных отношений педагога и обучаемых (В. В. Давыдов, И. А. Зимняя, А. К. Маркова, А. Н. Леонтьев, А. В. Петровский, С. Л. Рубинштейн, Д. Б. Эльконин), позволяет выделить деятельностный компонент личностно-деятельностного подхода. Взаимодействие студента и преподавателя играет роль такого фактора, который направляет, корректирует, оценивает, стимулирует, фиксирует процесс практической деятельности. Последняя же выступает в качестве ведущей и в этом отношении во многом должна определять динамику формирования дискурсивной компетентности.

Формирование дискурсивной компетентности студента невозможно без учета особенностей системного подхода. Возмож-

ности системного подхода в педагогических исследованиях рассматриваются в трудах В. П. Беспалько, И. В. Блауберга, Б. С. Гершунского, Ю. А. Конаржевского, Э. Г. Юдина, В. А. Якунина.

Системный подход, предметом разработки логики и методологии которого считается изучение общих принципов организации системных исследований, обеспечивает правильность постановки научной проблемы в содержательном и формальном аспектах. Отличительными признаками любой системы являются связь, целостность и обусловленная ими устойчивая структура. Рассматривая вопрос о составе нашей системы, мы исходим из условия, отмеченного М. С. Каганом: «...единственный эффективный путь решения этой задачи – подход к изучаемой системе как части некоей метасистемы, т. е. извне, из среды, в которую она вписана и в которой она функционирует» (6. С. 24).

Наша система встраивается в метасистему образования, где системный подход трактуется как определенный подход к объектам, сущность которого заключается в том, что они изучаются с точки зрения внутренних и внешних системных свойств и связей, обуславливающих их устойчивость, внутреннюю организацию и функционирование как определенного целого, характеризующегося многомерностью и иерархичностью.

Исследование приобретает необходимую объяснительную силу лишь в том случае, когда изучение внутрисистемных отношений дополняется анализом отношений между системой и ее средой. Система и среда – это не самодовлеющие понятия. Они подчинены функции. Среда по отношению к той или иной исходной системе представляет собой множество элементов, играющих по отношению к этой системе роль окружения, во взаимодействии с которым эта система выполняет свою функцию.

Мы рассматриваем формирование дискурсивной компетентности как социальную, динамичную и открытую систему, поскольку она характеризуется не только наличием связей и отношений между образующими ее элементами, но и неразрывным единством с окружающей средой, социумом, во взаимодействии с которыми система и проявляет свою целостность, являясь при этом ведущим активным компонентом вза-

имодействия. Не следует забывать также о законе эмерджентности, согласно которому любая система всегда сложнее, чем простая сумма ее составляющих.

Эффективное формирование дискурсивной компетентности студента невозможно без использования возможностей аксиологического подхода. Исследовавший проблему ценностей А. Г. Здравомыслов отмечал, что содержание ценностей обусловлено культурными достижениями общества (3. С. 184). Мир ценностей – это, прежде всего, мир культуры в широком смысле слова, это сфера духовной деятельности человека. Ценностные ориентации выступают при формировании дискурсивной компетентности как движущие силы развития личности. Назовем те социально значимые общечеловеческие ценности, которые стали целеобразующими в системе педагогического образования: жизнь, свобода и права личности, истина, добро (гуманизм), красота, Отечество, труд, знание.

Ценностью дискурсивной компетентности выступает знание, представляющее собой существующую ценность. Но оно является и той ценностью, которую еще надо приобрести, чтобы использовать как способ безошибочного действия. Ибо оно не наследуется автоматически, а приобретается в целенаправленной деятельности. Ценностный подход к формированию дискурсивной компетентности позволяет целенаправленно осуществлять важнейшие направления деятельности, связанные с аксиологией:

- ориентацию студента на социально и личностно значимые ценности;
- формирование ценностного отношения студентов к будущей профессиональной деятельности;
- осмысление личностью ценности знаний и ориентацию в них.

Каждый из вышеперечисленных подходов имеет свое собственное специфически-педагогическое целевое назначение и содержание, определяет различные аспекты, стороны изучаемого процесса, предлагает специфические средства, формы и приемы. Трудности дискурсивного характера, с которыми сталкиваются в своей деятельности студенты и преподаватели, можно свести к минимуму, если формирование дискурсивной компетентности студента будет осуществляться с позиций компетентностного подхода.

Литература

1. Блауберг, И. В. Становление и сущность системного подхода / И. В. Блауберг, Э. Г. Юдин. – М. : Наука, 1973.

-
2. Делор, Ж. Образование: сокрытое сокровище : предисл. к докл. междунар. комиссии по образованию / Ж. Делор // Университетская книга. – 1997. – № 4.
 3. Здравомыслов, А. Г. Потребности. Интересы. Ценности. / А. Г. Здравомыслов. – М.: Знание, 1987.
 4. Зимняя, И. А. Ключевые компетентности как результативно-целевая основа компетентностного подхода в образовании. / И. А. Зимняя. – М.: Исследовательский центр проблем качества подготовки специалистов, 2004.
 5. Зимняя, И. А. Педагогическая психология : учебн. для вузов / И. А. Зимняя. – 2-е изд., доп., испр. и перераб. – М. : Логос, 2000.
 6. Каган, М. С. Мир общения: Проблема межсубъектных отношений / М. С. Каган. – М. : Политиздат, 1988.
 7. Леонтьев, А. Н. Деятельность. Сознание. Личность / А. Н. Леонтьев. – М. : Политиздат, 1975.
 8. Оскарссон, Б. Базовые навыки как обязательный компонент высококачественного профессионального образования / Б. Оскарссон // Оценка качества профессионального образования: Доклад 5 / под общ. ред. В. И. Байденко, Дж. Ван Зантворта. Европейский фонд подготовки кадров. Проект ДЕЛФИ. – М., 2001.
 9. Hutmacher, W. Key competencies for Europe / W. Hutmacher // Report of the Symposium Berne, Switzerland 27–30 March, 1996. Council for Cultural Co-operation (CDCC) // Secondary Education for Europe. – Strasburg, 1997.
-

A. A. Vladykin

Postgraduate, Perm State Technical University

G. A. Gershanok

Doctor of Economics, Professor, Perm State Technical University

SYSTEM APPROACH TO MANAGEMENT RESTRAINTS IN THE IMPLEMENTATION OF INNOVATION

The organization development faces a lot of challenges in the modern business world. It requires quick managerial decisions, optimum employment of resources, accurate performance prediction. The suggested model based on identification and elimination of key system restraints will enable The CEOs to control the important business processes, to reveal and overcome conflicts and restraints hindering the development and improvement of a company.

Key words: *theory of systems constraints, indispensable conditions, undesirable events, system restraints, process variability, system conversion, key principles, root problem, five focusing steps, logical thinking process, system load, determining factors of environment, local optimum, performance on cash flow.*

O. V. Glebova

Candidate of Economics., Assistant Professor, Department of Economics and Mechanical Engineering Management, Arzamas Polytechnical Institute of Nizhny Novgorod state and technical university named after R. E. Alekseev

L. F. Boriskova

Assistant Lecturer, Department of Economics and Management in Mechanical Engineering, Arzamas Polytechnical Institute of Nizhny Novgorod State, Technical University named after R. E. Alekseev

INNOVATION PROCESS FEATURES AT SCIENTIFIC-AND- PRODUCTION ENTERPRISES OF DEFENCE-INDUSTRIAL SECTOR (DIS)

The scientific organizations, including scientific-and-production enterprises of the defence-industrial sector play the important role in innovative development of domestic economy. Specific character of innovation process at the research-and-production enterprises of DIS are examined. Typical errors in innovation management are identified. Improvement methods for evaluation of research and development activities are suggested.

Key words: *scientific organizations, scientific-and-production enterprises, scientific and technical researches.*

R. I. Yaminov

Postgraduate, Institute of Economics, Management and Law, Kazan.

**ON PECULIARITIES OF WORLD AND DOMESTIC
CORPORATE MANAGEMENT: ORGANIZATION
OF INDUSTRIAL CLUSTERS**

At present clusters are assuming importance in the modern economic world. Technology development and toughening of competitive activity demand reforms in business management and resource consumption; they generate innovations in modern strategic management of innovations. Due to competitive activity business has to develop the efficient mechanism of industrial policy. Formation peculiarities of cluster mechanisms in the world and domestic practice are considered in the article.

Key words: cluster, cluster approach, competitive activity, institutional change, corporation, industrial policy.

V. M. Myasnikova

Candidate of Economics, Assistant Professor, Department of National Economics and Natural Resources, Samara State Economic University

G. P. Gorbacheva

Senior Lecturer, Department of Finance, Statistics and Economic Analysis, Orenburg State Institute of Management

**IN FLUENCE OF DEMOGRAPHIC CRISIS ON LABOUR
MARKET IN ORENBURG REGION**

The demographic situation in Orenburg region for 2000-2009 is analyzed in the article. The dynamics of main demographic development indices is studied; the essence and characteristics features of demographic crisis and its consequences are identified. The information is given by the State Federal Statistics Service and the Territorial Body of Federal State Statistics Service.

Key words: demographic processes, parameters of demographic development, depopulation demographic crisis, demographic multiplier.

I. B. Beregovaya

Candidate of Economics, Head of Industrial Management Department, Orenburg State Institute of Management

B. F. Beregovoj

Senior Lecturer, Industrial management Department, Orenburg State Institute of Management

**COMPETITIVE POWER ESTIMATION OF GOODS
WITH INTEGRAL INDEX**

The article in question suggests the application of integral index method for competitive power estimation of goods. Merits and demerits of the method are considered, remedial techniques are suggested

Key words: competitive power, integral index, price-quality factor

O. A. Kozlova

Candidate of Economics, Senior Lecturer, Omsk State University named after F.M. Dostoevsky

**MODERN TRENDS OF AGROINDUSRIAL MARKET
DEVELOPMENT: ECOLOGICAL ASPECT**

The preconditions of agro-industrial companies transition towards the production of ecological products are shown, the review of world market development of organic production is made, and challenges of its formation in Russia are considered.

Key words: agrarian market, ecological products, environmental policy, ecological certification

N. V. Skuzovatova

Lecturer, Production Management Department Orenburg State Institute of Management

**OPTIMIZATION METHODS OF WAREHOUSE
TECHNOLOGIES**

The article in question considers main issues that arise in the process of warehouse management and optimization methods of the warehouse technologies, which enable to increase the quality of the work and to preserve the optimum level of expenditures for its equipment and implementation. The integrated management system, that increases warehouses efficiency, its implementation into warehouses processes are focused.

Key words: effectiveness, optimization of warehouse technologies, management system, IT-problem, IT-solution, business processes.

A. F. Tisenkov

Assistant Lecturer, Department of General management, Orenburg State Institute of Management

ON FORMING OF ECONOMIC RELATIONS IN A MEAT FOOD UNIT

The economic relations, the forms and essence of the relations in a meat food unit from the viewpoint of economic efficiency are considered in the article. The meat food unit under modern market conditions is analyzed. Organization mechanism of optimal economic relations between the enterprises of meat food unit is suggested.

Key words: meat food unit, business relations, economic relations, integration processes.

I. A. Yumasheva

Candidate of Pedagogics, Assistant Professor, Applied Management Department, Orenburg State Institute of Management

COST ESTIMATING OF INTELLECTUAL PROPERTY IN HIGHER EDUCATION INSTITUTIONS

The article in question researches the methodological issues of intellectual property cost estimating in higher education. The economic and legal aspects of cost estimating are analyzed, cost estimating methodic techniques are suggested.

Key words: intellectual property, cost estimating of intellectual property.

L. A. Akimova

Candidate of Pedagogics, Assistant Professor, Department of Medicine and Life Activity Safety, Physical Culture and Sport Institute of Orenburg State Pedagogical University

HEALTH IN SYSTEM OF VALUABLE ORIENTATIONS OF THE SCHOOL GRADUATES

The article in question substantiates the necessity of health - saving priority system formation among the students. The results of health protection priority values monitoring among high school graduates are suggested.

Key words: health, values, value orientations, health protection.

O. Y. Verbina

A Teacher of Extended Education, Orenburg Regional Centre of Children's Youth Activity and Crafts
named after V.P. Polyanichko

**ON ORGANIZATION OF TEENAGERS' INFORMATION
CULTURE FORMATION**

The article reveals the concept «information culture». A practice – oriented model that ensures the phased process of information culture formation as a component of teenagers' I-conception in the institutions of extended education is suggested. The pedagogic conditions of its implementation are described.

Key words: information culture, institution of children's extended education, information culture formation model.

A. B. Eremyakin

Candidate of Economics, Dean of Faculty "Management", Orenburg State Institute of Management

A. A. Mitin

Candidate of Science (Engineering), Deputy Dean of Faculty "Management",
Orenburg State Institute of Management

O. D. Dimov

Deputy Secretary of Orenburg Regional Political Council, All-Russian Political Party "Edinaya Rossiya",
Orenburg State Institute of Management

**CURRENT TRENDS OF GAS PRODUCT WORLD MARKET
DEVELOPMENT**

The article in question researches conditions and transformation of business units in the world market of oil and gas products, functioning in the modern crises. The research can be applied at Russian oil and gas enterprises.

Key words: oil and gas product market, gas resources, gas transportation and distribution, consumers and suppliers, economic crisis impact.

A. V. Baltin

Postgraduate Student, Department "Finance of Enterprises", Orenburg State University

ON STREAMLINING OF COST MANAGEMENT IN TELECOMMUNICATION COMPANIES

The article in question suggests measures to improve the cost management at the enterprises of the telecommunication sector. Based on the expansion of the cost classification, the recommendations on improvement of the process approach efficiency with respect to the formation of communication services prime costs are given.

Key words: costs, classification of costs, process approach to cost formation, communication services.

A. S. Jumatov

Candidate of Economics, Assistant Professor,
Head of Economics and City Establishment Management Department

R. B. Shreider

Senior Lecturer, Economics and City Establishment Management Department,
Orenburg State Institute of Management.

RISK STRUCTURING AND ACTIVITY OF MUNICIPAL SERVICES CONSTITUENTS

The article in question determines the main branches and constituent groups of municipal services. The municipal services are described from the viewpoint of possible risks. Risk structuring of municipal services activity is suggested in the article.

Key words: economic activity risks, municipal services, municipal services constituents, matrix of activity risks.

Sh. I. Alibekov

Doctor of Economics, Professor, Severny Kavkaz branch of Russian Law Academy of RF Ministry of Justice

ON USE OF ACCOUNTING METHODS IN FORENSIC ACCOUNTING EXAMINATION

The article in question considers the use of accounting methods in forensic accounting examination as an element of the property insurance system.

Key words: forensic accounting examination, property insurance system, accounting methods.

M. V. Charaeva

Candidate of Economics, Senior Lecturer, Department of Corporate Finance and Financial Management,
Rostov State Economic University (RSEU)

ON RESEARCH OF INNOVATIONS AND INNOVATION CYCLE STAGES FROM VIEWPOINT OF INVESTMENTS IMPLEMENTATION

The interrelation of concepts “innovation”, “invention”, “innovation activity” is identified in the article, the expediency of innovations commercialization is substantiated. The innovation cycle stages are singled out: the research stage, the production stage, the commercialization stage. The last two stages are especially important from the viewpoint of the investments` implementation as they predetermine investments economic benefits.

Key words: innovation, invention, innovation activity, innovation cycle.

V. N. Bulgakov

Candidate of Economics, Director General, Consulting Firm on Social and Economic Services Rendering

ON INDIVIDUAL EXPECTATION CONDITIONS CLASSIFICATION AND MUTUAL INFLUENCE DURING INTERACTION WITH SOCIAL SYSTEMS

The issues of a place, a role and functions of an individual in a state economy have occupied scientists since the rise of economic science. The mutual influence of individual expectation conditions during interaction with groups, organizations, society and environment are examined. Approaches to the research of basic categories and concepts stipulated by a corruption-related component of expectation irrational conditions are stated. The classification of rational/irrational expectation conditions, the parameter-oriented model of interaction “individual – main social systems” are suggested.

Key words: rationality, irrationality, expectations, conditions, individual, economy, analysis, forecast, approach.

N. O. Cherevko

Lecturer, Department of Economics, Orenburg State Institute of Management

**APPROACHES TO DEFINITION AND DIFFERENTIATION OF
CONCEPTS "EXPENDITURES", "COSTS" AND "OUTLAYS" IN
ECONOMIC SCIENCES**

The economic science lacks the general notion for costs, expenditures and outlays. There are a lot of opinions how to differentiate these concepts. The attempt to specify the general and the particular in different approaches is made.

Key words: expenditures, costs, outlays, explicit costs, implicit costs.

A. R. AkhmetshinaCandidate of Philology, Assistant Professor, Assistant to rector on international cooperation,
Kazan State Finance and Economics Institute**ON EVOLUTION OF INTERNATIONAL CONCEPT
“SUSTAINABLE DEVELOPMENT”**

The article in question studies the international concept “sustainable development”. The analysis of some countries experience and international institutions activities is made. The conclusion on the global nature of the concept and the importance of its realization at the international, national and regional levels was drawn in the article.

Key words: concept of sustainable development, conference, committee, report, environment.

E. Yu. ManinaCandidate of Law, professor Assistant, Department of Constitutional Law, Vostochno-Kazakhstan State
University named after S. Amanzholova**IMPORTANT ISSUES OF ADMINISTRATIVE LEGISLATION
SYSTEMATIZATION DURING CONSTITUTIONAL REFORM
IN KAZAKHSTAN**

The administrative law reform is not accomplished. The existing loopholes in the administrative legislation are not eliminated. The lack of laws and the repetition of other legislative acts need examination. The systematization of the administrative legislation will enable the normalization of laws and regulations and the solution of the problem.

Key words: administrative law, administrative legislation, systematization of the administrative legislation.

O. A. Smirnova

Assistant Professor, Department of Pedagogics, Social and Economic Subjects and Liberal Arts, Candidate of Science (History), Orenburg State Institute of Arts named after L. and M. Rostropovich

CHRONOTOPE OF RUSSIAN CULTURE AND PHENOMENON OF PILGRIMAGE: DOMESTIC EXPERIENCE

The article represents an analysis of spatiotemporal representations (chronotope) of Russian culture. The main attention is focused on the characteristics of the experience of understanding the phenomenon of pilgrimage as the constant elements of the national consciousness, which was undertaken by national thinkers in XIX-XX centuries.

Key words: national character, chronotope, spatiotemporal representation, pilgrimage, cultural tradition, social thought.

A. V. Sarycheva

post-graduate Department news history of Russia Orenburg State Pedagogical University

ON TRANSFORMATION PECULIARITIES OF ORENBURG OFFICIAL PERIODICAL PRESS DURING PERESTROIKA PERIOD

The article in question analyzes the contents and trend orientation of official periodical press in Orenburg region during perestroika period: "Yuzhny Ural", "Komsomolskoe Plemya", "Bloknot Agitatora". The transformation of contents and conception of the periodicals as glasnost and democratization developed are studied. Attention is paid to the importance of periodical press in the multiple research of social and political transformations.

Key words: periodical press, periodicals, media (press), transformation of concept and contents, perception of policy on the regional level, reflection of opinion's variety.

E. Yu. Bobkova

Candidate of Pedagogics, Assistant Professor, Department of Liberal and Natural Sciences, Samara Branch of Novgorod State University after Yaroslav-the-Wise

**ON CONCEPTUAL APPROACHES OF V.I. LENIN AND
I.V. STALIN TO POLITICAL INDOCTRINATION
OF RED ARMY SERVICEMEN IN 1920**

The article analyzes the conceptual views of V.I. Lenin and I.V. Stalin to the political indoctrination of the Red Army military staff in the first half of 1920. The change in the vector of political indoctrination from the "coercion dominant" to the "persuasion dominant" is considered.

Key words: *political indoctrination, Red Army, Soviet state leaders.*

N. G. Tolotchkova

Candidate of Law, Assistant Professor, Labour and Business Law Department,
Orenburg Institute of Moscow State Law Academy

A. A. Tsvetkov

Candidate of Law, Assistant Professor, History and Law Department, Orenburg State Institute of Management

**STAFF LEASING AS A MODERN FORM OF CONTRACT
UNDER CIVIL LEGISLATION ON SERVICE RENDERING**

The article in question considers the legal nature of an outsourcing contract, its identifying features. The prospects of legal institution development in modern conditions are analyzed.

Key words: *outsourcing, outstaffing, leasing, contract.*

A. V. Nickolaeva

senior teacher of Foreign Languages Subdepartment, Sterlitamak State Teaching Academy named
after Z. Biisheva

**ATTRACTIVE FUNCTION OF "WEASEL" WORDS
IN COMMERCIALS (BASED ON ENGLISH AD TEXTS)**

"Weasel" words are the words without denotation perceptible by sense organs. These words contribute to an attractive image of the product. The article dwells upon the realization of this function in commercials.

Key words: *weasel words, attractiveness, commercial, manipulation.*

A. A. Samorukov

Postgraduate Student, Orenburg State Pedagogical University

COMPETENCY BUILDING APPROACH IN SHAPING STUDENT'S DISCOURSE AWARENESS

The article analyzes such concepts as “approach”, “discourse awareness”, “competency building approach”. Peculiarities of student’s discourse awareness shaping from the viewpoint of the competency building approach are studied.

Key words: *discourse awareness, competency building approach*

УСЛОВИЯ ПОДАЧИ МАТЕРИАЛОВ В ЖУРНАЛ

1. Перечень необходимых данных:
 - УДК, фамилия, имя, отчество полностью автора или авторов (на русском и английском языках);
 - подробные сведения об авторе или авторах: ученая степень, ученое звание, должность, место работы (на русском и английском языках);
 - контактные телефоны, электронный адрес;
 - аннотация (2–3 предложения на русском и английском языках) и ключевые слова (3–4) к статье;
 - название статьи (на русском и английском языках);
 - текст статьи;
 - библиография;
 - внешняя рецензия.
2. Материалы принимаются в электронном и печатном виде, которые должны полностью соответствовать друг другу.
3. В электронном виде материалы принимаются на носителе или по электронной почте.
4. Материал должен быть набран в текстовом редакторе Microsoft Word в формате *.doc или *.rtf;
 - шрифт: гарнитура Times New Roman, 14 pt, межстрочный интервал 1,5 pt.;
 - выравнивание текста: по ширине;
 - поля: левое 3 см, правое 1,5 см, верхнее 1,5 см, нижнее 2 см.
5. Графический материал должен быть представлен отдельным файлом от Microsoft Word в форматах *.tiff или *.jpg с разрешением не менее 300 dpi.
6. Табличный материал должен быть представлен без использования сканирования.
7. Содержащиеся в статье формулы помещаются в текст с использованием формульных редакторов Microsoft Equation или MathType5.
8. Литература должна быть оформлена в соответствии с *ГОСТ 7.1–2003 Библиографическая запись. Библиографическое описание. Общие требования и правила составления*. В конце статьи приводится список литературы, использованной при ее написании, составленный в алфавитном порядке.
9. Ссылки на первоисточники в тексте заключаются в квадратные скобки с указанием номера из списка библиографии.
10. Статьи, оформленные без соблюдения данных требований, редакцией не рассматриваются.

ПРИМЕРЫ ОФОРМЛЕНИЯ СПИСКА ПЕРВОИСТОЧНИКОВ

Литература

1. Масолов, Н. А. Неравновесная экономика [Текст] / Н. А. Масолов // Вопросы экономики. – 1997. – № 9. – С. 15–36.
2. Калинина, А. И. Лекции по микроэкономическому анализу [Текст] / А. И. Калинина, В. А. Петрова. – М. : Наука, 1997. – 650 с.
3. Кобяков, Н. С. Сглаживание динамических рядов [Текст] / Н. С. Кобяков // Статистический анализ экономических временных рядов и прогнозирование; под ред. В. А. Вахрушева. – М. : Наука, 1973. – С. 106–135.
4. Иванов, В. Н. Социальные технологии [Текст] : учеб. пособие. / В. Н. Иванов, В. Н. Патрушев. – 2-е изд., испр. и доп. – М. : Муниципальный мир, 2004. – 448 с.
5. Двинянинова, Г. С. Комплимент : Коммуникативный статус или стратегия в дискурсе [Текст] / Г. С. Двинянинова // Социальная власть языка : сб. науч. тр. / Воронеж, межрегион. ин-т обществ. наук, Воронеж, гос. ун-т, фак. романо-герман. истории. – Воронеж, 2001. – С. 101–106.
6. Livingston M. Bonds and Bond Derivatives [Text]. – Oxford : Blackwell Publishers, 1999. – 363 p.
7. О совершенствовании законодательства Российской Федерации о банкротстве [Электронный ресурс] : доклад к заседанию Правительства РФ 25 ноября 2004 г. – М. : М-во экон. развития и торговли РФ, 2004. Режим доступа : <http://www.economy.gov.ru/wps/portal/!ut/p>. Дата доступа: 15.12.2004.

Материалы направляются по адресу: 460038, г. Оренбург, ул. Волгоградская, д. 16 (с пометкой Журнал «Интеллект. Инновации. Инвестиции») и по e-mail: ogim_izdanie@mail.ru.
Телефон: 8 (3532) 305-000, доб. 130.

ПОДПИСКА НА АКАДЕМИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ «ИНТЕЛЛЕКТ. ИННОВАЦИИ. ИНВЕСТИЦИИ»

Академический журнал выходит ежеквартально.

Проводится подписка на 2-е полугодие 2010 г.

и на 1-е полугодие 2011 г.

1 номер – 235,00 руб.,

2 номера – 470,00 руб.

Вы можете выбрать удобный для вас вид подписки.

Подписка на журнал может быть осуществлена:

по каталогу российской прессы «Почта России», подписной индекс – 16478;

через редакцию журнала:

Россия, 460038, г. Оренбург, ул. Волгоградская, 16,

тел./факс (3532) 305-000, доб. 130,

e-mail: ogim_izdanie@mail.ru

НАШИ РЕКВИЗИТЫ:

ИНН 5609032336 УФК по Оренбургской области

(ОФК 08, ГОУВПО «ОГИМ», л/с 03531A29410)

р/с 40503810900001000011

к/с нет

ГРКЦ ГУ Банка России по Оренбургской обл. г. Оренбург

БИК 045354001

ОГРН 1025600890501 от 26.11.2002 г.

КПП 560901001

ОКПО 11929992

КБК 074 30201010010000 130-предпринимательская деятельность.

Телефон/факс: (3532)305-000.

Адрес: Россия, 460038, г. Оренбург, ул. Волгоградская, 16

Извещение	<u>государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Оренбургский государственный институт менеджмента»</u> (наименование получателя платежа) 5609032336 № 40503810900001000011 (ИНН получателя платежа) (номер счета получателя платежа) УФК по Оренбургской области (ОФК 08,ГОУВПО «ОГИМ», л/с 03531А29410) ГРКЦ ГУ Банка России по Оренбургской обл. г.Оренбург (наименование банка получателя платежа)	
	БИК 045354001 нет (номер кор./сч. банка получателя платежа) Подписка на журнал «Интеллект. Инновации. Инвестиции» на ____ номеров 20__ года (наименование платежа)	
	Кассир Ф.И.О плательщика Адрес и номер тел.плательщика	
	Сумма платежа _____ руб. __00__ коп. Сумма платы за услуги _____ руб. ____ коп. Итого _____ руб. ____ коп.	
	Квитанция	<u>государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Оренбургский государственный институт менеджмента»</u> (наименование получателя платежа) 5609032336 № 40503810900001000011 (ИНН получателя платежа) (номер счета получателя платежа) УФК по Оренбургской области (ОФК 08,ГОУВПО «ОГИМ», л/с 03531А29410) ГРКЦ ГУ Банка России по Оренбургской обл. г.Оренбург (наименование банка получателя платежа)
		БИК 045354001 нет (номер кор./сч. банка получателя платежа) Подписка на журнал «Интеллект. Инновации. Инвестиции» на ____ номеров 20__ года (наименование платежа)
		Кассир Ф.И.О плательщика Адрес и номер тел.плательщика
		Сумма платежа _____ руб. __00__ коп. Сумма платы за услуги _____ руб. ____ коп. Итого _____ руб. ____ коп.

Интеллект. Инновации. Инвестиции

№ 3, 2010

Верстка – *М. Р. Асаева*
Дизайн обложки – *Д. М. Туйсина*
Корректор *Л. К. Моисеева*
Ответственный за выпуск –

Подписано в печать 25.08.10. Формат 60*84 ¹/₈.
Бумага офсетная. Печать цифровая.
Усл. печ. л. 19,1, уч.-изд. л. 13,9. Тираж 067. Заказ № 194.

Электронная версия журнала «Интеллект. Инновации. Инвестиции»
<http://www.ogim.ru/>

Учредитель и издатель ГОУВПО «Оренбургский государственный институт менеджмента»

Отпечатано в типографии
ГОУВПО «Оренбургский государственный институт менеджмента»
460038, г. Оренбург, ул. Волгоградская, 16
Тел./факс: 305-000, доб. 127
