

ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО ПО ОБРАЗОВАНИЮ
ЧЕЛЯБИНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ФАКУЛЬТЕТ УПРАВЛЕНИЯ

**ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА УПРАВЛЕНИЯ
В СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ
СИСТЕМАХ**

МАТЕРИАЛЫ ТРЕТЬЕЙ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКОЙ
КОНФЕРЕНЦИИ ФАКУЛЬТЕТА УПРАВЛЕНИЯ
(18 марта 2009 г.)

ЧЕЛЯБИНСК 2009

Теория и практика управления в социально-экономических системах:
Материалы третьей научно-практической конференции (18.03.09) /
Челябинский гос. университет. – Челябинск, 2009. ... с.

В настоящий сборник вошли материалы выступлений участников научно-практической конференции, прошедшей 18 марта 2009 года на факультете управления Челябинского госуниверситета. Заявок на участие в данной конференции было подано почти в три раза больше, чем на предыдущую. К сожалению более половины заявок были поданы на заочное участие. Тексты выступлений опубликованы в том виде, в каком пожелали авторы при минимальной редакторской правке, которая касалась, главным образом, оформления. За содержание текстов, корректность ссылок и т.п. ответственность несут авторы.

Тематика выступлений соответствует основным управленческим специальностям «Государственное и муниципальное управление», «Менеджмент организаций» и «Управление персоналом», по которым факультет ведёт подготовку студентов. Участниками конференции были как представители сферы практического управления, так и преподаватели, аспиранты и студенты соответствующих специальностей различных ВУЗов.

В связи с появлением достаточно большого количества текстов прямо не относящихся к упомянутым специальностям, но представляющим управленческую тематику было решено выделить раздел «Организационные и экономические основы управления»

Ответственный секретарь конференции и редактор сборника канд. техн. наук, доцент СТАРЦЕВ Ю. Н.

ISBN 978-5-91274-065-7

© Факультет управления Челябинского госуниверситета, 2009

СОДЕРЖАНИЕ

ГОСУДАРСТВЕННОЕ И МУНИЦИПАЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ

- Елисеев Е. А. Антикризисное управление: региональный аспект
- Закиров И. Д., Тажитдинов И. А. Формирование стратегии развития муниципального образования на основе процессно-ориентированного подхода
- Имашева З. З., Гизаметдинова Г. Р. Процессно-ориентированный подход в управлении муниципальным образованием.....
- Ковалёва Р. Р. Равный доступ к муниципальной службе граждан РФ и иностранных граждан
- Козорез О. С., Старцев Ю. Н. Доступность и / или мобильность – проблемы развития городской территории
- Колесник Е. А. Состояние и перспективы стратегического управления малыми городами Челябинской области
- Лукашёв Г. А. Анализ энергоёмкости экономики Республики Башкортостан
- Максимов В. П. Отношение жителей к качеству управления управляющими компаниями многоквартирными домами.....
- Малюгина И. Н. Основные условия формирования экспортной политики региона
- Орешников В. В. Моделирование функционирования региона как социально-экономической системы
- Паначёва А. И. Роль СМИ в формировании конкурентоспособного имиджа города
- Савенков Б. В. Программно-целевой метод управления социально-экономическим развитием муниципального образования
- Сониная Л. В. Изменение порядка формирования Совета Федерации как попытка оптимизации работы парламента

- Хэгай О. А. Влияние политико-территориального государственного устройства на особенности реализации местного самоуправления
- Юсупов М. Р., Гришмановский Д. Ю. Рынок социальных услуг: проблемы правового регулирования
- Юсупов М. Р. Обеспечение эффективной социальной политики в муниципальных образованиях
- Яблонская Л. М., Сесюнин С. А. Устойчивое социально-экономическое развитие муниципальных образований как стратегическая цель управления в условиях мирового кризиса
- Япарова А. Г., Гайнанов Д. А. Методологические аспекты определения финансового потенциала саморазвития муниципального образования.....

УПРАВЛЕНИЕ В ОРГАНИЗАЦИЯХ

- Бабанова Ю. В., Починок Т. С. Особенности развития туристической индустрии в условиях экономической нестабильности.....
- Бабанова Ю. В., Камшилов С. Г. Модель экономической безопасности предприятия в условиях экономической нестабильности
- Биглова А. А. Разработка конкурентной стратегии развития торгового предприятия
- Гусев А. И., Хамидуллина И. С. Метод формирования эффективной системы управления промышленной безопасностью горнодобывающего предприятия на основе её интеграции в общую систему управления.....
- Гусев А. И., Савочкин М. А. Согласованность регламентов как условие повышения промышленной безопасности
- Красникова Т. И. К вопросу определения периодичности замены основного горнотранспортного оборудования карьера

Карпович А. П., Кузнецова Л. А., Хэгай О. А. Опыт факультета управления ЧелГУ по разработке и реализации системы менеджмента качества.....

Кухаренко С. И., Прохоров Ю. Ф. Методический подход к формированию направлений инновационного развития предприятия

Лысенко Д. С. Обоснование необходимости открытия филиала промышленного предприятия

Рудель Л. П. Стимулирование роста капитализации производственных предприятий города

УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ

Волосатов В. Д. Развитие системы управления человеком в организации
Галимзянов И. В., Низамова А. И. Оценка эффективности интеграционных процессов в команде.....

Горшенин В. Ф. Компетенции в системе категорий теории труда

Соколов К. О., Слободин А. О., Грязев М. А. Управление высвобождением персонала.....

Корзенко Н. И. Особенности участия работников в прибыли предприятия

Коркина Т. А. Принципы управления инвестициями в человеческий капитал на угледобывающих предприятиях

Торопов Л. В., Кошеленко Л. В. Профессиональная пригодность как фактор высокой производительности труда и квалификации специалиста....

ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ

Бабанова Ю. В. Цикличность экономического развития: инновационный аспект.....	
Безруков Д. А. Современные тенденции развития транснациональных корпораций в международных экономических отношениях	
Манохина Н. В., Каткова М. А. Роль государства в развитии наноиндустрии	
Колмакова И. Д. Социально-трудовая сфера в условиях финансового кризиса	
Синягин Н. В. Стратегии ТНК в условиях глобальной экономики	
Алабугин А. А., Спиридонова Е. В. Регулирование дисбаланса характеристик качества управления логистическими системами в условиях глобализации деятельности региона	
Устинова Н. Г. Модели и задачи формирования инновационной деятельности	
Устинова Н. Г., Купаева Н. А. Роль государства в инновационном процессе	
Сведения об авторах	

ГОСУДАРСТВЕННОЕ И МУНИЦИПАЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ

Е. А. Елисеев

АНТИКРИЗИСНОЕ УПРАВЛЕНИЕ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ **Запас прочности южноуральского региона**

Последние годы большинство субъектов РФ демонстрировали высокие темпы роста по основным показателям социально-экономического развития. Например, Челябинская область занимала в стране четвертое место по объему промышленного производства, девятое по строительству жилья и продукции сельского хозяйства, входила в первую десятку по рознично-торговому обороту, по объему ВРП. Рейтинг области по национальной шкале на уровне Аa1.ru – очень высокая кредитоспособность. Казалось, у области в экономическом и социальном плане был очень серьезный запас прочности.

Однако мировой кризис не обошел южноуральский регион стороной. Если в целом итоги прошедшего года положительные, то четвертый квартал и особенно начало нового года вызывают серьезное беспокойство. Началось снижение производства, в первую очередь, в металлургии, в строительстве, машиностроении.

Основная причина снижения объемов в том, что сжимается платежеспособность покупателя на южноуральскую, в целом конкурентоспособную продукцию. В последние месяцы на отдельных предприятиях объемы сократились от 30% до 70%. Экономический кризис особенно болезненно проходит по тем субъектам федерации, которые ранее были донорами и имели развитую промышленность. В структуре ВРП Челябинской области промышленность занимает 44%, в которой доля металлургии – 63%. Сегодня по самым оптимистичным прогнозам в области ожидается снижение ВРП на 1,8%, при

том, что в 2007 году в регионе был рост на 14,2%. В промышленности прогноз снижения на 7,1% против роста на 12,8% по итогам 2007 года. Общее падение в этом году может составить от 15 до 20%. Объем инвестиций может снизиться на четверть. Все это, безусловно, скажется на поступлениях в бюджет. Реально бюджет может потерять треть доходов.

Антикризисный план с «обратной связью»

Все эти явления требовали быстрых и оперативных решений от руководства области. Необходимо было пересмотреть ранее сверстанные планы и выработать новую стратегию, которая смогла бы минимизировать последствия кризиса. Уже в октябре 2008 года, когда стали ясны масштабы кризисных явлений, в Челябинской области был сформирован план антикризисных мер. В его разработке принимали участие не только специалисты правительства области, но и представители промышленных и строительных предприятий, финансовых структур, среднего и малого бизнеса. Были проведены рабочие встречи с промышленниками, строителями, руководителями банков, образованы четыре отраслевые антикризисные группы: под руководством первого заместителя губернатора Андрея Косилова (сельское хозяйство), первого заместителя губернатора Владимира Дятлова (строительство и ипотека), министра промышленности Евгения Тефтелева (крупный, средний бизнес, легкая промышленность) и министра экономического развития Елены Мурзиной (малый бизнес и кредитные организации). Также был создан областной штаб и специальная рабочая группа по занятости населения. Такая же работа была проделана во всех городах и районах южноуральского региона. Разработанные совместными усилиями предложения по антикризисным мерам были внесены Президенту РФ и Председателю Правительства. Многие из них были поддержаны.

Для региона был разработан план конкретных антикризисных мер. Этот областной план состоит из пяти разделов и включает более полусотни мероприятий. Конечно, он не является догмой и может меняться в

зависимости от социально-экономической ситуации как в стране, так и в регионе. В рамках данного плана действует продуманная система «обратной связи»: работают «горячие линии», ведется мониторинг основных экономических показателей крупнейших предприятий области, влияния кризиса на развитие предпринимательства и банковскую сферу, поступления доходов в областной бюджет. Так, учитывая результаты мониторинга, в банки направлены рекомендации по первоочередному кредитованию 50 крупных и средних предприятий области.

Думать о завтрашнем дне

Казалось бы, экономическая ситуация такова, что нужно затянуть пояса и отказаться от всех крупных проектов, которые финансируются из бюджета. Но это означает, что мы «режем» местных производителей, предприятия стройиндустрии, сокращаем внутренний спрос. Потому Правительство области приняло решение не замораживать крупные инфраструктурные проекты на сумму 8,8 млрд. рублей. Чтобы стала понятна логика этого решения, можно назвать лишь некоторые значимые объекты: кардиоцентр, хирургический корпус областной детской больницы, центры позитронно-эмиссионной томографии в Челябинске и Магнитогорске и ряд других.

Продолжится также финансирование метрополитена в Челябинске, автомобильных дорог областного и межмуниципального значения и газификации. Кризис – кризисом, но мы должны думать и о завтрашнем дне, и работать на него.

Единственное условие, которое область будет выполнять неукоснительно – при строительстве вышеперечисленных объектов предпочтение будет отдаваться местным подрядчикам и производителям материалов.

Поддерживать реальный сектор экономики

Руководство области и эксперты, которые участвовали в создании плана антикризисных мер, посчитали, что для поддержки реального сектора

экономики необходимо выделить из областного бюджета почти 2 млрд. рублей. Эти средства пойдут на точечную поддержку предприятий, оказавшихся в сложной финансовой ситуации. Из них предприятиям крупного и среднего бизнеса будет выделено 200 млн. руб., для малого бизнеса – 50 млн. руб, сельскохозяйственным предприятиям – 310 млн. руб., предприятиям легкой промышленности – 10 млн. руб.

На поддержку ипотечного кредитования и строительство жилья в южноуральском регионе выделено 1,4 млрд. руб. Уставный капитал Южно-Уральской корпорации по жилищному строительству и ипотеке превысил 2,6 млрд.руб.

Руководство области понимает, что сегодня малый бизнес особенно нуждается в поддержке и защите, особенно те предприниматели, которые отваживаются создавать свое дело, несмотря на кризис. Поэтому в плане антикризисных мер для малого бизнеса предусмотрено создание гарантийного Фонда при кредитовании, особенно для тех, кто впервые будет открывать свой бизнес, предпринимателям будет на долгосрочной основе и по льготным ставкам предоставляться в аренду государственное и муниципальное имущество. В 2009 году для малого бизнеса вводится упрощенная система налогообложения на основе патента. Сейчас также рассматривается вопрос по снижению налогов на малый бизнес, работающих по упрощенной системе.

Поддерживать градообразующие предприятия

Ряд вышеперечисленных мер уже начинает действовать в конкретных ситуациях. Например, приняты решения по точечной поддержке из областного бюджета около 100 предприятий. В первую очередь будут поддерживаться градообразующие предприятия, расположенные в городах с моноэкономикой. Например в городе Аша такими предприятиями являются Ашинские метзавод и химзавод, в г. Бакале – рудоуправление, в г. Златоусте-Златоустовский машзавод, в г. Сатке – комбинат «Магнезит», в г. Кыштыме - радиозавод, в г. Катав-Ивановске – мехзавод, в г. Копейске – завод

«Пластмасс». Этим и другим подобным предприятиям помощь из областного бюджета будет оказана в первую очередь.

Несмотря на финансовые трудности у банков, они по-прежнему предоставляют кредиты промышленным предприятиям области. Только за октябрь-ноябрь прошлого года, то есть в самый пик банковского кризиса южноуральским предприятиям были предоставлены кредиты почти на 30 млрд. рублей. Наиболее яркие примеры: ММК, ЧМК, ЧЭМК, ЧТЗ, ТГК-10, Миасский машзавод, «Макфа». Только ЧТЗ за последний месяц получил кредиты на сумму более 2 млрд. руб. в пяти банках.

Ситуация к лучшему не меняется

Однако ситуация пока к лучшему не меняется. Впервые за последние два года вновь появилась задолженность по зарплате. Наибольший долг в строительстве 85,6 млн.руб, промышленности 64 млн. руб., ЖКХ и транспорте – 21 млн.руб., сельском хозяйстве – 2 млн.руб. По муниципальным образованиям наибольшая задолженность в Челябинске (79,6 млн. руб.), Озёрске (48 млн. руб.), Магнитогорске (12 млн. руб.).

Безработица в области всегда была одной из самых низких в стране. На 1 ноября 2008г. уровень безработицы составил 1,2%, на учете в службе занятости состояло 21,4 тыс. человек. Однако за октябрь-ноябрь в службы занятости поданы заявки об увольнении 7,8 тыс. человек на 28 предприятиях, в том числе в промышленности – 5,6 тысячи.

Таким образом, стало очевидно, что план антикризисных мероприятий оказался недостаточным. Губернатор области П. И. Сумин призвал активизировать рабочие группы и разработать план дополнительных антикризисных мер. Такой план с учетом новых экономических реалий был оперативно представлен.

Эффективно использовать федеральные средства поддержки

Как известно, федеральный бюджет выделил значительные суммы на стабилизацию экономики на местах. Органам исполнительной власти области необходимо было организовать работу по максимальному

привлечению федеральных средств. В соответствии с этим областными органами власти были предложены мероприятия:

- Минстроем области – переселение граждан из аварийного жилья, реализация областных инфраструктурных проектов, софинансирование объектов капитального строительства, рефинансирование ипотечных кредитов и выкуп закладных, приобретение жилья эконом-класса;

- Минэкономразвитием – усиление деятельности венчурного Фонда, господдержка малого предпринимательства, реализация инновационных программ;

- Минсельхозом – субсидирование закупок дизтоплива, возмещение затрат на уплату процентов по кредитам сельхозпроизводителям, разносторонняя поддержка растениеводства и животноводства;

- Минпромом – комплекс мероприятий по поддержке предприятий ОПК;

- Главным управлением по труду и занятости – выплаты высвобождаемым в результате сокращений работникам и финансирование общественных работ.

Таким образом, Челябинская область готова эффективно использовать выделяемые федеральным центром антикризисные средства.

Помимо прямой помощи предприятиям есть возможность помочь, снизив себестоимость продукции. Для этого область предложила федеральному центру заморозить внутренние цены на энергоносители и железнодорожные перевозки, снизить затраты застройщика при подключении к инфраструктурным сетям вновь строящегося жилья. Кроме того, считают в области, необходимо организовать работу по экспертизе и оптимизации тарифов, утвержденных на региональном и муниципальном уровне.

Поддерживать местных производителей

Сегодня уже очевидно, что в связи с замедлением экономического роста в 2009 году будут сокращены доходы и расходы бюджета. Поэтому органы исполнительной власти области и муниципалитеты приступили к поиску

дополнительных доходов, одновременно проводя оптимизацию и снижение расходов, сети и штатной численности бюджетных учреждений, органов власти и финансирование областных целевых программ. Принято решение, что ГУПы в 2009 году будут отчислять в областной бюджет не менее 50% от полученной прибыли.

Для того, чтобы сохранить в области рабочие места, не снижать объемы социальных гарантий и не допустить социальной напряженности, руководство области считает необходимым поддерживать реальный сектор экономики. И здесь особая ответственность ложится на Министерство промышленности, Министерство строительства, Министерство экономического развития и Министерство сельского хозяйства Челябинской области.

Руководство области считает, что, прежде всего, необходимо поддерживать местных товаропроизводителей. При этом помимо экономических и административных предполагается задействовать и другие механизмы, например, организовать масштабную кампанию в СМИ «Покупай областные товары». Это будет способствовать, с одной стороны, продвижению продукции южноуральских производителей, а с другой – товары внутреннего производства станут более востребованы и доступны по цене для населения.

Министерству сельского хозяйства поручено организовать продажу продуктов питания местных производителей с минимальной наценкой. Поэтому в области будут регулярно проводиться сельскохозяйственные ярмарки выходного дня, тематические ярмарки и т.п. В то же время специалисты министерства будут работать по созданию условий для кооперации крестьянских фермерских хозяйств с переработчиками и предприятиями общественного питания.

Минэкономразвития и Минпрому в рамках антикризисного плана предписано оказывать предприятиям реальную помощь в продвижении их

продукции на региональные и межрегиональные рынки. Эта работа велась и ранее, но сейчас она должна быть усилена.

Участвовать в крупных федеральных проектах

Руководство области подчеркнуло, что южноуральские министерства должны обеспечить участие промышленных предприятий области в реализации крупных федеральных проектов. Среди них «Урал промышленный – Урал полярный», «Сочи – 2014», «Сибирь – Тихий океан», «Балтийская трубопроводная система», «Верфи Объединенной судостроительной корпорации» и др.

Один из этих крупнейших проектов, который реализуется на наших территориях – это «Урал промышленный – Урал полярный». Безусловно, нынешняя ситуация может его притормозить, но грандиозный экономический проект, поддержанный партией «Единая Россия» будет реализован. Челябинская область в нем участвует по-разному: выкуплены акции Корпорации, обеспечивающей его реализацию, на 200 млн. рублей; ряд южноуральских предприятий, в том числе миасский автозавод "Урал", «ЧТЗ – Уралтрак» организуют на Ямале свои сервисные центры; Челябинский электрометаллургический комбинат в рамках проекта уже завозит из северных районов Урала хромовую руду. Если сегодня наша область закупает железорудное сырье – почти 10 млн. тонн – в Казахстане, то привоз его с Полярного Урала будет дешевле, так это ближе. Кроме того, это даст только Челябинской области дополнительно около 50-ти тысяч новых рабочих мест.

Сдерживать рост безработицы, создать рабочие места

В условиях кризиса самое трудное – это сдерживать рост безработицы, создавать новые рабочие места. Иначе неизбежен рост социального напряжения. Поэтому Главному управлению по труду и занятости населения планом антикризисных мероприятий предписано оперативно организовать опережающее переобучение, переквалификацию работников за счет предприятий; профориентацию и обучение основам предпринимательства.

Это сейчас актуально, так как правительством области на вновь вводимых областных объектах будет создано 2334 места. Кроме того, за счет реализации инвестиционных проектов, получивших господдержку, будет создано не менее 2 тысяч новых рабочих мест.

Отдельное внимание уделяется созданию новых рабочих мест в малом бизнесе. Предпринимателям, создающим новые рабочие места оказывается финансовая поддержка.

Поддерживать строительную отрасль

В условиях кризиса оказалась и строительная отрасль Южного Урала. Ситуация на рынке жилья в Челябинской области сложилась настолько непростая, что мало кто дает оптимистичные прогнозы на будущее. Но областные власти считают себя обязанными на этом этапе помочь как простым жителям, так и строительным компаниям. В период кризиса областное правительство совместно с федеральными структурами занимаются решением вопроса ветхо-аварийного жилья. Федеральный бюджет выделяет региону 1,7 миллиарда рублей на переселение граждан из подобных квартир в новое жилье. На эти средства область приобретет более 55 тысяч квадратных метров жилья, или около 1,5 тысячи квартир. Жилье будет покупаться только в новых домах, готовность которых на момент покупки составляет не менее 70 %.

Область должна поучаствовать в этом проекте собственными средствами из расчёта 37 % областных вложений на 63 % вложений федерального бюджета. Средства будут распределены по городам, где наблюдается наибольший процент ветхо-аварийного жилья. Челябинск получит 450 миллионов рублей, Магнитогорск – 400 миллионов, Миасс – 300 миллионов. Также в программе участвуют Копейск, Сосновский и Катав-Ивановский районы. Переселяемые люди будут получать новое жилье по договорам социального найма. Впоследствии, по действующему сегодня законодательству, они смогут его приватизировать. Всего по этой программе будет выкуплено четверть от всего вводимого в области жилья.

Приобретение жилья для военных – еще один вариант помощи как людям, так и строительным организациям Южного Урала. Челябинская область рассчитывает за счет Минобороны в этом году предоставить жилье 920 семьям военнослужащих.

Жилье в новостройках будет приобретаться по фиксированной цене – не выше 27 тысяч за квадратный метр. Этот вариант вполне приемлем для строительных компаний, которые в период кризиса не могут сбыть свое жилье, а цена в 27 тысяч позволяет даже получить небольшую прибыль, поэтому желающих поучаствовать в этой программе более чем достаточно.

Ипотека по-челябински

Не собираются сокращать областные власти и существующие программы помощи малообеспеченным гражданам в приобретении жилья. Программа «Доступное и комфортное жилье» будет действовать. Правда, в связи с кризисом ряд семей отказались в ней участвовать, так как не могут найти достаточно средств, чтобы расплачиваться даже по льготному кредиту.

Власти разрабатывают собственную схему ипотечного кредитования жителей области. По этой схеме гражданин покупает в Южно-Уральской корпорации жилищного строительства и кредитования квадратные метры. Может купить один, а может сразу десять или пятнадцать – на сколько денег хватит. Взамен получает ценные бумаги корпорации. Когда семья сможет приобрести половину той площади, на которую рассчитывает, ценные бумаги можно будет обменять на жилье, а на оставшуюся часть взять в корпорации кредит на несколько лет. Пока четкий механизм работы этой ипотечной схемы прорабатывается областной властью, но во второй половине года он уже будет действовать.

Руководство области понимает, что главная задача сегодня – сохранение производства. И все антикризисные меры должны работать именно на этот результат. Антикризисный план, который разрабатывали все: государственные органы, депутаты, муниципалитеты, трудовые коллективы,

профсоюзы, партии, объединения предпринимателей создавался не для отчета и галочки, а для конкретной работы.

Все, что мы делаем в этом направлении, должно делаться только исходя из того, чтобы улучшить ситуацию, а не для достижения каких-то виртуальных целей, - говорил в одном из последних выступлений президент Медведев. Руководство регионов понимает свою ответственность, и как справедливо заметил Дмитрий Медведев, «если в обычных условиях у нас есть право на ошибку, то сейчас этого быть не должно».

Нужны системные меры на федеральном уровне

Нарастающая безработица, рост преступности, возможные социальные потрясения – последствия не только кризиса, но и неправильных мер по борьбе с ним. Меры, предпринятые государством наряду с ожидаемым улучшением ситуации, породили новые потенциальные риски.

Казалось бы, повышение Центральным банком РФ ставки рефинансирования должно было привести к успеху в борьбе с инфляцией и оттоком капитала. На самом деле эта мера привела к уменьшению доступности кредитов для предприятий и населения. Она ведет к дальнейшему сжатию кредитного рынка. Как результат – сокращаются инвестиции, производство и внутренний спрос, растет уровень дефолтов заемщиков, уменьшаются налоговые поступления, ослабляются бюджеты всех уровней. Мировой опыт – центральные банки во время кризиса снижают ставки для повышения деловой активности и внутреннего спроса. Адресная поддержка государством важнейших российских предприятий (субсидирование экономики) с одновременным повышением учетной ставки, как оказалось, являются мерами прямо противоположного воздействия.

От государства требуются первоочередные мероприятия – укрепление финансовой системы, поддержка развития инфраструктуры, передовых технологий, налоговое и таможенное стимулирование. Эти мероприятия позволят стимулировать спрос на продукцию большого количества промышленных предприятий, создать дополнительные рабочие места и что

самое важное – заложить основу для динамичного экономического роста после кризиса. Нужны также меры регулирования деятельности монополий и государственных корпораций: снизить и осуществлять дальнейший контроль тарифов государственных монополий и цен на ключевые товары; обеспечить прозрачность работы госкорпораций, оптимизировать их операционные расходы и осуществлять контроль эффективности выделяемых им средств, в том числе – используемых на новые инвестиционные программы.

К среднесрочным и долгосрочным мероприятиям государства относятся меры по: созданию в России Международного Финансового Центра (превращение финансовой системы России в конкурентоспособную), развитию инфраструктуры на уровне мировых стандартов, масштабному использованию передовых зарубежных технологий и ряд других.

И. Д. Закиров, И. А. Тажитдинов

ФОРМИРОВАНИЕ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ НА ОСНОВЕ ПРОЦЕССНО- ОРИЕНТИРОВАННОГО ПОДХОДА

Необходимость в разработке стратегии социально-экономического развития муниципальных образований России все в большей степени осознается руководителями органов местного самоуправления (МСУ). Отсутствие четких ориентиров развития создает опасность нерационального использования имеющихся ограниченных ресурсов и как следствие – снижение качества жизни населения. Особенно актуальной становится эта задача в связи с реализацией федерального закона № 131-ФЗ от 6 октября 2003 г. «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации». В результате вступления в действие данного закона в полномочия органов МСУ для всех типов муниципальных

образований (МО) входит «принятие и организация выполнения программ и планов комплексного социально-экономического развития муниципального образования». Это означает, что органам МСУ требуется выработать соответствующие механизмы разработки и реализации программ социально-экономического развития, направленных на повышение качества жизни населения МО на основе эффективного использования имеющихся ресурсов.

Разработка и последующая реализация стратегии социально-экономического развития, в этом случае, является наиболее адекватным инструментом, позволяющий принимать оперативные решения в контексте стратегических целей, а также учитывать баланс интересов местного населения, органов МСУ и бизнес-сообщества.

Стратегия социально-экономического развития МО включает в себя выраженное документально представление о желаемом будущем состоянии уровня развития МО и о системе мер и ресурсов, используемых муниципальными органами власти для приближения этого будущего. При ее формировании необходимо основываться на результатах проведенного стратегического анализа внешних и внутренних условий и закономерностей деятельности МО.

Сам процесс формирования стратегии достаточно сложен, поэтому необходима технология ее реализации, помогающая наилучшим образом довести информацию о социально-экономическом положении и самой стратегии МО до населения, муниципальных служащих и местного бизнес-сообщества. Такими технологиями выступают сбалансированная система показателей (ССП) и процессно-ориентированный анализ рентабельности (АВРА).

ССП МО – это система стратегического управления МО, построенная на основе измерения и оценки эффективности результатов его деятельности по совокупности логически взаимосвязанных показателей для учета всех аспектов деятельности МО. ССП МО предполагает поиск равновесия между различными аспектами развития МО, характеризующимися как

финансовыми, так и нефинансовыми показателями; краткосрочными и долгосрочными целями; числом внутренних и внешних показателей; количеством опережающих и запаздывающих (лаговых) показателей; объективными (численными) и субъективными (экспертными) оценками.

Деятельность МО рассматривается обычно в трех сферах – социальной, финансовой и экономической. Однако, результаты деятельности во всех указанных выше направлениях (аспектах) существенно зависят от эффективности деятельности органов муниципальной власти. Поэтому необходимо установить цели в области обеспечения эффективности внутренних процессов в управления МО. Таким образом, в рамках ССП МО можно выделить следующие аспекты деятельности МО, в рамках которых определяются стратегические цели развития и показатели их достижения:

1. «Население» – улучшение качества жизни населения МО. Удовлетворенность населения оказываемыми услугами, относящимися к компетенции муниципального управления.

2. «Экономика» – создание условий для эффективного функционирования хозяйствующих субъектов на территории МО.

3. «Финансы» – управление бюджетными средствами МО и рост собственных доходов бюджета МО.

4. «Эффективность управления МО» – совершенствование системы обслуживания населения в рамках бюджета МО за счет эффективной организации внутренних процессов (повышение уровня профессионализма муниципальных служащих и т.д.).

Концепция ССП позволяет:

1. Представить общую картину развития и довести ее со стратегического уровня управления до оперативного.

2. Определить причинно-следственную связь между показателями, показателями и стратегическими целями.

3. Соотнести финансовые показатели с нефинансовыми.

4. Наглядно отобразить стратегию развития в виде стратегической карты.

Одним из недостатков концепции ССП является то, что она показывает, каким образом достигаются стратегические цели, а следовательно и миссия, но не дает возможность оценить степень влияния выбранных направлений в каждой сфере на достижение целей (миссии).

Данная проблема в ССП может быть решена с использованием концепции процессно-ориентированного анализа рентабельности (Activity – based Performance Analysis - АВРА), предложенной М. Мейером. Суть данной концепции заключается не в оценке эффективности объекта управления в целом, а в оценке степени влияния каждого процесса на достигнутые результаты. При этом результаты сравниваются с затратами на осуществление данных процессов. В то же время одним из недостатков концепции АВРА применительно к МО является использование только финансовых показателей, тогда как из-за специфики МО (оказание услуг в рамках бюджета МО населению) результирующими показателями являются также же и нефинансовые, которые отражают качество жизни населения.

Таким образом, целесообразно модифицировать ССП МО, применив к ней концепцию АВРА. Тогда концепция ССП-АВРА МО позволит оценить влияние направлений, осуществляемых в рамках бюджета (предмет ведения МО) и взаимоувязанных между собой программных мероприятий на достижение стратегических целей (миссии) для конкретного субъекта – гражданин, проживающий на территории МО, хозяйствующий субъект, муниципальный служащий (рис. 1).

Программные мероприятия (программы) в рамках ССП-АВРА МО включают в себя следующие элементы: государственные и муниципальные программы социально-экономического развития МО, программы развития хозяйствующих субъектов, внутренние программы по повышению квалификации муниципальных служащих.

Средства, выделяемые из бюджетов разных уровней на исполнение собственных и переданных государственных полномочий, также необходимо учитывать, т.к. направлены на предоставление услуг населению (здравоохранение, образование, ЖКХ и т.д.), а, следовательно, способствуют в той или иной степени достижению стратегических целей в сфере населения.

Ресурсы в данной схеме представляют собой суммарные затраты, необходимые для реализации программных мероприятий и включают в себя следующие элементы:

1. Расходы местного бюджета в сфере услуг населению (образование, ЖКХ и т.д.).
2. Расходы вышестоящих бюджетов на исполнение МО переданных государственных полномочий в сфере услуг населению.
3. Средства, выделяемые на реализацию муниципальных программ социально-экономического развития МО.
4. Средства, выделяемые на реализацию государственных программ социально-экономического развития МО.
5. Средства хозяйствующих субъектов, выделяемых на реализацию собственных программ экономического развития.
6. Средства хозяйствующих субъектов, направленных на софинансирование муниципальных программ социально-экономического развития МО.
7. Средства, выделяемые на реализацию внутренних программ по повышению квалификации муниципальных служащих.

Если расходы бюджетов различных уровней распределяются непосредственно по всем направлениям предметов ведения, то средства государственных и муниципальных программ, а также средства софинансирования хозяйствующими субъектами муниципальных программ распределяются в зависимости от приоритетов развития социальной сферы, т.е. одного или нескольких наиболее важных (социально значимых)

направлений. Тем не менее, все эти элементы ресурсов трансформируются в продукт – социальные услуги, предназначенных для гражданина, проживающего на территории МО, т.е. определяются затраты по каждому направлению и объем социальных услуг, полученных гражданином в рамках данного направления.

Что касается средств хозяйствующих субъектов и средств реализации внутренних программ, то они направлены соответственно на хозяйствующего субъекта и муниципального служащего.

Каждый хозяйствующий субъект, включенный в стратегию развития МО, самостоятельно определяет необходимые ему средства и тот эффект, который планирует получить: экономический (прибыль), а также сопутствующий (снижение выбросов за счет внедрения новых очистных сооружений).

Органам МСУ в целях совершенствования системы обслуживания населения в рамках бюджета МО необходимо способствовать квалификационному росту муниципального служащего и создание благоприятных условий работы за счет различных внутренних программ (второе высшее образование, тренинги, курсы и т.д.). Это позволит повысить эффективность внутренних процессов управления в МО, что в свою очередь положительно отразится на процессах в сферах финансов и населения.

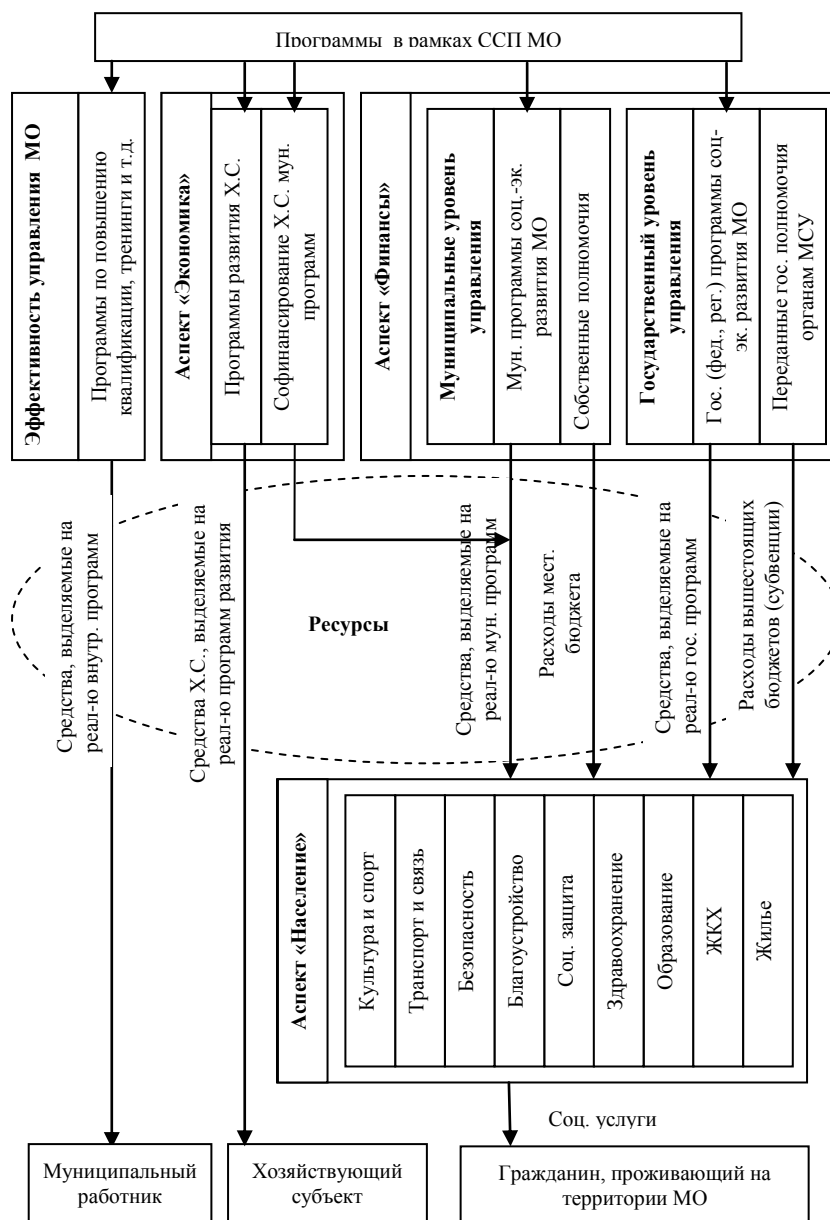


Рисунок 1 – Концепция ССП-АВРА МО

Однако, объем социальных услуг, сопутствующий эффект хозяйствующего субъекта и эффекты внутренних программ могут выражаться нефинансовыми показателями, в то время как затраты – финансовыми. В этом случае проблема АВРА – соотнесение разноразмерных показателей решается в ССП при помощи логической причинно-следственной связи между ними.

Следует отметить, что концепция ССП-АВРА налагает на объект управления собственную организационную структуру, отличающуюся от традиционных входящими в нее элементами:

- фронт-офис – подразделения, реализующие сами процессы оказания услуг населению, например образовательное учреждение;

- бэк-офис – внутренние обслуживающие подразделения (поддерживают деятельность фронт-офиса своими продуктами и услугами), которые обеспечивают и регулируют деятельность соответствующих фронт-офисов, предоставляя необходимые ресурсы (финансовые) и нормативно-правовое и методическое обеспечение. Например, управление образования, обеспечивающее контроль и управление образовательными учреждениями МО;

- системные подразделения, поддерживающие информационные потоки (информ-офис) между фронт и бэк-офисами. Например информационно-аналитический отдел, организационно-контрольное управление.

Данная структура позволяет определить направление затрат на оказание услуг по конкретному направлению каждому гражданину МО и ответственность.

Таким образом, применение концепции АВРА-ССП МО позволит более эффективно проводить разработку, реализацию и мониторинг стратегии социально-экономического развития МО в местном самоуправлении с целью повышения качества жизни населения, и является реальным механизмом внедрения концепции бюджетирования ориентированного на результат.

**ПРОЦЕССНО-ОРИЕНТИРОВАННЫЙ ПОДХОД В
УПРАВЛЕНИИ МУНИЦИПАЛЬНЫМ ОБРАЗОВАНИЕМ**

В целях совершенствования системы управления муниципальные власти могут использовать технологии, хорошо зарекомендовавшие себя на предприятиях. Одной из таких, с успехом применяемых на предприятиях, является технология процессно-ориентированного управления, в основе которой лежат бизнес-процессы – набор операций, нацеленных на результат, имеющий ценность для потребителя. Управление организацией осуществляется через управление этими процессами. Каждый процесс имеет цели, поэтому вследствие выполнения процессов реализуется система целей организации.

В настоящее время система целей муниципального образования (МО) формируется в рамках стратегии его социально-экономического развития. При этом выделяют следующие аспекты: население, экономика, финансы, эффективность внутренних процессов управления в МО. Аспект «Население» имеет следующие направления развития: жилье, деятельность ЖКХ, благоустройство территорий, образование, здравоохранение, транспорт и связь, культурная и спортивная жизнь МО, безопасность в МО, социальная защита [2]. Стратегической целью по аспекту «Население» является повышение качества жизни населения. Результатом реализации стратегических целей является достижение миссии муниципального образования – повышение благосостояния населения.

Для внедрения процессно-ориентированного подхода в управлении МО необходимо выявить сами процессы. Авторами предлагается выделять их в рамках направлений системы целей. При этом необходимо иметь в виду, что процессно-ориентированный подход подразумевает наличие основных и вспомогательных процессов. Основные процессы – это процессы, потребителями которых являются внешние клиенты. Внешними клиентами

муниципального образования являются население, хозяйствующие субъекты. Например, оказание образовательных услуг или медицинское обслуживание, либо внедрение новых условий налогообложения. Вспомогательные процессы обеспечивают реализацию основных процессов. Их потребителями являются внутренние клиенты, сами муниципальные служащие. Например, направление «Эффективность внутренних процессов управления в МО» включает в себя только вспомогательные процессы.

Распоряжением Правительства Республики Башкортостан от 14.11.2007 № 1259-Р утверждена методика оценки эффективности деятельности администрации муниципальных районов и городских округов республики, включающая показатели по каждому направлению системы целей [1]. Достижение этих показателей обеспечивается выполнением процессов. Каждый процесс, в свою очередь, состоит из совокупности работ. Их выполняют определенные исполнители, затрачивая при этом разнообразные ресурсы. Таким образом, можно определить перечень процессов муниципального образования, их исполнителей, ресурсы, необходимые для достижения показателей по определенному аспекту системы целей.

Например, рассмотрим направление «Образование». Показателями, по которым осуществляется оценка эффективности деятельности МО по данному направлению согласно вышеуказанной методике, является:

1. Обеспеченность детей дошкольного возраста местами в детских садах на 100 детей, единица измерения – количество мест.
2. Нагрузка на одного воспитателя в детских дошкольных учреждениях – численность воспитанников на одного воспитателя.
3. Нагрузка на одного преподавателя в дневных общеобразовательных школах – количество учащихся на одного преподавателя.
4. Удельный вес лиц, участвовавших в ЕГЭ, от общей численности выпускников – %.

5. Расходы местного бюджета на общее образование в расчете на одного жителя – тыс. рублей.

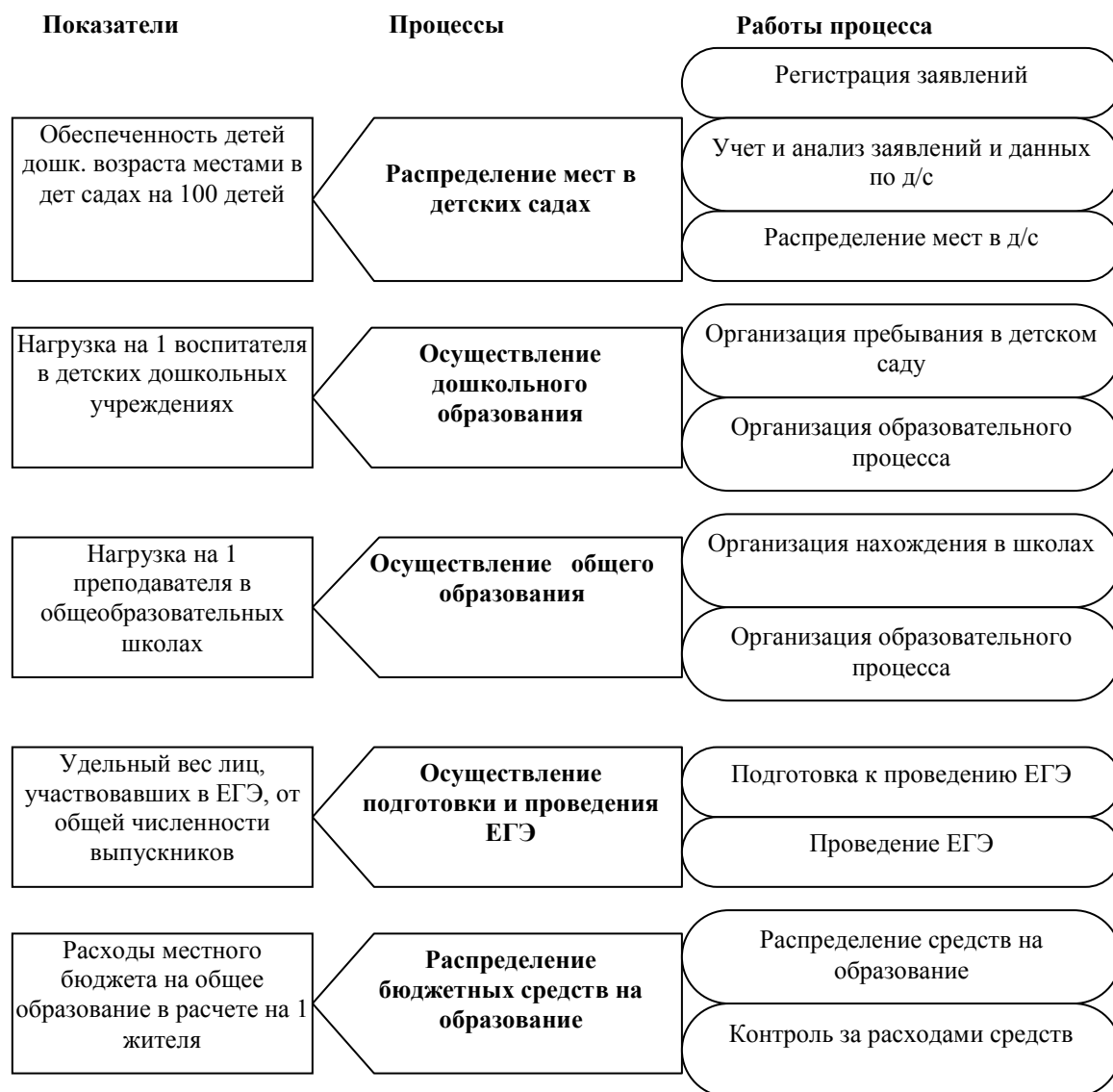


Рисунок 1 – Схема процессов направления «Образование»

Достижение этих показателей обеспечивается процессами, которые представлены ниже на схеме (рис. 1), а в таблице 1 представлены исполнители процессов и необходимые ресурсы для реализации процессов.

Предложенный таким образом алгоритм позволяет определить процессы муниципального образования, работы каждого процесса, ответственных лиц и необходимые ресурсы для их выполнения. Таким же образом можно

выделить процессы по другим аспектам и в целом по управлению всем МО. Управление процессами с использованием ресурсов позволит достичь поставленных показателей, стратегических целей и миссии муниципального образования.

Таблица 1 – Исполнители и ресурсы процессов направления «Образование»

Процесс	Исполнители	Ресурсы
Распределение мест в детских садах	Отдел образования	Персонал, места в детских садах
Осуществление (предоставление) дошкольного образования	Детский сад, отдел образования	Персонал, учебно-методическое оснащение, мед. оснащение, продукты питания
Осуществление (предоставление) общего образования	Школа, отдел образования	Персонал, учебно-методическое оснащение, мед. оснащение, продукты питания
Осуществление подготовки и проведения ЕГЭ	Школа, отдел образования, министерство образования	Персонал, учебно-методическое оснащение
Распределение бюджетных средств на образование	Администрация МО	Персонал, бюджетные средства

Список литературы

1. Распоряжение Правительства Республика Башкортостан «Методика оценки эффективности деятельности администрации муниципальных районов и городских округов Республики Башкортостан» от 14.11.2007 № 1259-Р

2. Управление развитием муниципальных образований: формирование стратегии / Д. А. Гайнанов, М. В. Дегтярева, И. А. Тажитдинов, Л. А. Сергеева, Т. А. Гилева, З. З. Имашева, И. Д. Закиров. – Уфа: Гилем, 2007. – 163 с.

РАВНЫЙ ДОСТУП К МУНИЦИПАЛЬНОЙ СЛУЖБЕ ГРАЖДАН РФ И ИНОСТРАННЫХ ГРАЖДАН

В последние годы законодательство о муниципальной службе претерпело большие изменения, были приняты новые федеральные законы и законы субъектов, тем не менее, вопрос о формировании института профессиональных служащих остается актуальным. Президент России Дмитрий Медведев в своем послании к Федеральному Собранию РФ в ноябре 2008 года отметил необходимость создания кадрового резерва государственных и муниципальных служащих. Несмотря на это, нормы законодательства о муниципальной службе четко не определяют, к какому гражданству должно принадлежать лицо, замещающее муниципальную должность: исключительно РФ или допустима принадлежность к гражданству иностранного государства. Попытаемся дать анализ существующим научным подходам к решению данной проблемы, а также правовому регулированию муниципальных отношений в данной сфере.

Конституция РФ в части 4 ст. 32 определяет, что граждане РФ имеют равный доступ к государственной службе, кроме того, данное право является дополнительным по отношению к провозглашенному в части 1 указанной статьи праву граждан участвовать в управлении делами государства как непосредственно, так и через своих представителей. Право на доступ к муниципальной службе вытекает из положений ст.ст. 3, 12 и 130 Конституции РФ.

Гражданским служащим является гражданин РФ, взявший на себя обязательства по прохождению гражданской службы и осуществляющий профессиональную служебную деятельность на должностях гражданской службы в соответствии с актом о назначении на должность и получающий денежное содержание за счет средств федерального бюджета либо бюджета

субъекта РФ (ст. 13 Федерального закона от 27 июля 2004 года № 79-ФЗ «О государственной гражданской службе РФ»). Таким образом, в отношении государственных служащих принадлежность к гражданству РФ является обязательным условием.

Федеральным законом от 08.01.1998 года № 8-ФЗ «Об основах муниципальной службы в РФ», утратившим силу с 1 июня 2007 года, было установлено, что муниципальный служащий может быть только гражданин РФ, достигший возраста 18 лет, исполняющий в порядке, предусмотренным уставом муниципального образования обязанности по муниципальной должности муниципальной службы за денежное вознаграждение, выплачиваемое за счет средств местного бюджета (ст. 7).

В соответствии со ст. 10 Федерального закона от 2 марта 2007 года № 25-ФЗ «О муниципальной службе в РФ» муниципальный служащий – это гражданин, исполняющий в порядке, определенном муниципальными правовыми актами в соответствии с федеральными законами и законами субъектов РФ, обязанности по должностям муниципальной службы за денежное содержание, выплачиваемое за счет местного бюджета. В данном определении однозначно не сказано, к какому гражданству должно принадлежать лицо, замещающее муниципальную должность? В качестве условий для поступления на муниципальную службу ст. 16 вышеуказанного закона предусматривает: «На муниципальную службу вправе поступать граждане, достигшие 18 лет, владеющие государственным языком РФ и соответствующие квалификационным требованиям...», т.е. никаких ограничений по гражданству также не закреплено. Более того, в перечне документов, необходимых для поступления на муниципальную службу, есть указание на «паспорт», без оговорок о принадлежности к гражданству РФ либо иному гражданству.

С. А. Казакова в своем диссертационном исследовании приводит следующее определение: муниципальный служащий – это гражданин РФ, в возрасте не моложе 18 лет, владеющий государственным языком, имеющий

профессиональное образование, обеспечивающий службой интересы местного самоуправления, исполняющий в порядке, установленном уставом муниципального образования обязанности по муниципальной должности, не являющейся выборной, за денежное вознаграждение, выплачиваемое за счет местного бюджета¹.

Многие авторы, в частности И. И. Овчинников, указывает, что муниципальная служба – это особый вид публичной профессиональной деятельности, осуществляемой гражданами РФ, а также гражданами иностранных государств – участниками международных договоров РФ, в соответствии с которыми иностранные граждане имеют право находиться на муниципальной службе, на невыборной муниципальной должности в органах местного самоуправления, замещаемой путем заключение трудового договора и на платной основе, за счет средств местного бюджета, в соответствии с федеральным законодательством, законодательством субъекта РФ, уставом муниципального образования, с целью обеспечения решения вопросов местного значения, а в случаях, установленных законом – реализации отдельных государственных полномочий². Таким образом, к муниципальным служащим можно отнести не только граждан РФ, но иностранных граждан – участников международных договоров РФ.

В связи с тем, что норма ст. 15 Конституции РФ о том, что общепризнанные принципы и нормы международного права, международные договоры РФ являются частью правовой системы РФ, является основополагающей при определении соотношения национального законодательства и норм международного права в регулировании различных общественных отношений, в том числе и прохождении муниципальной службы.

В соответствии с законом Челябинской области от 30 мая 2007 года № 144-ЗО «О регулировании муниципальной службы в Челябинской области»

¹ См.: Казакова С.А. Организационно-правовые аспекты муниципальной службы в субъектах РФ: Автореф. дис. на соискание ученой степени к.ю.н. Саратов, 2004.

² См.: Муниципальное право России /И.И. Овчинников, А.Н. Писарев. М.: Эксмо, 2007. С. 388.

муниципальная служба – это профессиональная деятельность граждан Российской Федерации, граждан иностранных государств - участников международных договоров Российской Федерации, которая осуществляется на постоянной основе на должностях муниципальной службы, замещаемых путем заключения трудового договора (контракта).

Устав города Челябинска в редакции решения Челябинской городской Думы от 27 февраля 2007 года № 19/23 в статье 42 предусматривает, что муниципальная служба есть профессиональная деятельность, которая осуществляется на постоянной основе, на муниципальной должности, не являющейся выборной.

Федеральный закон «О правовом положении иностранных граждан в РФ» определяя условия участия иностранных граждан в трудовых отношениях, закрепляет, что иностранные граждане пользуются правом свободно распоряжаться своим способностями к труду, выбирать род деятельности и профессию (ст. 13). В тоже время, ст. 14 указанного закона установлено, что иностранный гражданин не имеет право находиться на муниципальной службе, а отношение иностранных граждан к государственной службе определяется федеральным законом.

Анализ норм действующего законодательства говорит о том, что законодатель не однозначно трактует вопрос о круге субъектов, имеющих право на муниципальную службу. С одной стороны, установлено, что муниципальная служба осуществляется на основе трудового договора (контракта), а Конституция РФ провозглашает свободу труда для всех граждан, в том числе и иностранных, с другой стороны, законодатель установил запрет на замещение должностей муниципальной службы для иностранных граждан.

В тоже время, нормы Федерального закона от 12 июня 2002 года № 67-ФЗ «Об основных гарантиях избирательных прав и права на участие в референдуме граждан РФ», в частности, ч. 3 ст. 17 предусматривают, что если на основании международного договора РФ иностранные граждане

имеют право на участие в выборах в органы местного самоуправления и местном референдуме, то в списки избирателей, участников местного референдума включаются иностранные граждане, достигшие на день голосования 18 лет, постоянно проживающие на территории муниципального образования, в котором проводятся выборы (референдум).

Таким образом, можно прийти к выводу, что замещать выборные муниципальные должности могут не только российские, но и иностранные граждане, если на основании международного договора РФ они имеют право на участие в выборах в органы местного самоуправления и местном референдуме, в тоже время, замещать должности муниципальной службы они не имеют возможности.

На основании изложенного и в целях исключения двойственного толкования норм законодательства о муниципальной службе, было бы правильным внести изменения и дополнения в нормы Федерального закона от 2 марта 2007 года № 25-ФЗ «О муниципальной службе в РФ» в части включения гражданства РФ в качестве обязательного условия для прохождения муниципальной службы.

ДОСТУПНОСТЬ И / ИЛИ МОБИЛЬНОСТЬ – ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ГОРОДСКОЙ ТЕРРИТОРИИ

Существует 2-е основных альтернативы развития городской инфраструктуры и, собственно говоря, развития города, так как город представляет собой скопление людей в одном месте, объединённых какими-либо интересами и созданной ради этого инфраструктурой:

- мобильность, то есть повышение подвижности населения города, в результате чего до любого городского объекта оно (население) может добраться с меньшими затратами времени (но не бензина, если речь идёт об автотранспорте, или электроэнергии, если речь идёт об электротранспорте); в этом подходе во главу угла ставится свобода передвижения и, следовательно, развитие дорожной сети, автостоянок и остановочных комплексов; главная (определяющая) инфраструктурная сеть – это сеть улиц, дорог, автостоянок, гаражей, остановочных комплексов, АЗС, пунктов по обслуживанию и ремонту транспорта и т.д.;

- доступность, то есть размещение объектов, представляющих интерес для жителей города, таким образом, что жители могут добраться до них с наименьшими затратами времени и наименьшим использованием какого-либо транспорта; в этом подходе во главу угла ставится размещение интересных объектов в городе; здесь главная (определяющая) инфраструктурная сеть – это сеть самих интересных объектов: магазинов, бизнес-центров, банков, спортивных и зрелищных сооружений, каких-то производственных предприятий, учебных заведений и т.д.;

Развернём и конкретизируем рассматриваемую оппозиционную ситуацию в соответствии с данными определениями (см. рис.1):

Одна позиция состоит в том, что эффективность использования городских объектов зависит от их доступности для горожан средствами

городского общественного транспорта. Лица, отвечающие за развитие городской инфраструктуры (администрация, архитекторы, девелоперы, коммунальщики и др.), своими профессиональными действиями обеспечивают эту доступность. При этом традиционный путь повышения доступности заключается в концентрации уникальных и наиболее посещаемых объектов в определённых узлах, к которым подходит большое количество общественного транспорта, и рассредоточения рядовых объектов равномерно по всей территории города, чтобы доступ к ним вообще не требовал использования какого-либо транспорта.

Другая позиция состоит в том, что эффективность использования городских объектов зависит от числа горожан, владеющих личными автомобилями. Лица, отвечающие за развитие города, своими профессиональными действиями обеспечивают возможность движения автомобилей по городу. При этом традиционный путь повышения мобильности заключается в прокладке новых и расширении проезжих частей существующих улиц и дорог, увеличении площадей парковок и следующее из этого рассредоточение городских объектов на достаточно больших территориях. Концентрация часто посещаемых объектов в определённых узлах только ухудшает ситуацию с мобильностью.

Общая тенденция городского развития двух последних десятилетий – развитие мобильности. Связано это, в первую очередь, с тем, что Россия во второй половине XX столетия существенно отстала от развитых стран в развитии средств связи и транспорта и особенно автомобильного. Поэтому основное внимание уделим проблеме мобильности.

Классификация мобильности:

- – *индивидуальная* (индивид перемещается независимо от других людей);
 - *групповая* (коллективные перемещения).
- – *стихийная*;
 - *организованная* (запланированная).

Измерение мобильности:

- *единицей счета* при рассмотрении мобильности может быть индивид, а может быть его является статус;

- *объём мобильности* – число индивидов, которые переместились за определенный промежуток времени. Если объем исчисляется количеством переместившихся индивидов, то он называется абсолютным, а если отношением этого количества ко всему населению, то относительным и указывается в процентах;

- *совокупный объем, или масштаб мобильности*, определяет количество перемещений (поездки) индивида по всем точкам за определенный период времени, а дифференцированный – по отдельным торговым точкам;

- *степень мобильности* определяется диапазоном мобильности и условиями, которые позволяют людям перемещаться;

- *диапазон мобильности* зависит от того, какое количество объектов, представляющих интерес, существует на определенной местности.

По назначению выделяют две основные группы транспорта:

- *Транспорт общего пользования* – отрасль народного хозяйства, которая удовлетворяет потребности всех отраслей народного хозяйства и населения в перевозках грузов и пассажиров. Транспорт общего пользования обслуживает сферу обращения и население. Его часто называют магистральным (магистраль – основная, главная линия в какой-нибудь системе, в данном случае, в системе путей сообщения). Понятие транспорта общего пользования охватывает железнодорожный транспорт, водный транспорт (морской и речной), автомобильный, воздушный транспорт и транспорт трубопроводный.

- *Транспорт не общего пользования* – внутрипроизводственный транспорт, а также транспортные средства всех видов, принадлежащие нетранспортным организациям.

Транспортная система города представляет собой совокупность:

- транспортных средств (автобусов, троллейбусов, автомобилей и др.);

- транспортных устройств (дорог, улиц, рельсовых путей и др.), обеспечивающих перевозки пассажиров и грузов в пределах города;

- управленческих структур, обеспечивающих руководство транспортной отраслью.

Органами МСУ уделяется особое внимание такому элементу транспортной системы, как общественный транспорт. Городской общественный транспорт обеспечивает перевозки пассажиров в пределах населенного пункта, связывая между собой отдельные районы и осуществляя перемещение пассажиров с трудовыми, культурными, бытовыми и другими целями. К системе городского пассажирского транспорта следует отнести:

- городской электротранспорт (троллейбус, трамвай);

- городской автобус;

- городской водный транспорт;

- метрополитен;

- пригородный автобус, пригородный железнодорожный и водный транспорт, исходя из необходимости обеспечения с их помощью равномерным транспортным обслуживанием город и пригород на основе создания единой сети городского и пригородного транспорта;

- легкой и маршрутный таксомотор.

В большинстве экономически благополучных стран общественным пассажирским транспортом перевозится только 15—20 % пассажиров, так как население широко использует личные автомобили. В России более 70 % пассажирских перевозок приходится на городской общественный транспорт.

Для количественной оценки поставленных целей и задач необходима *система показателей*, отражающая технико-экономические параметры транспорта и маршрутной сети города, технические и функционально-потребительские характеристики подвижного состава и материально-технической базы городского пассажирского транспорта, а также ряд других параметров.

Так, для характеристики транспортной сети города рассчитывается показатель плотности транспортной сети, который сравнивается с рекомендуемой нормативной плотностью, разработанной для различных категорий (улиц, городов).

Важным показателем транспортной сети является пропускная способность транспортных линий. Маршрутная сеть характеризуется количеством маршрутов, их суммарной протяженностью и средним интервалом движения по маршрутам. Важным показателем, характеризующим эту сеть, является распределение пассажиропотока по маршрутам. За единицу измерения здесь принимается напряженность пассажирского потока.

Обобщающими показателями для характеристики пассажирского транспорта служат:

- объемы пассажирских перевозок, т. е. число перевезенных пассажиров за период (сутки, месяц, год);
- количество пассажиро-километров, приходящихся на одного жителя города за аналогичный период времени.

Обеспечение мобильности горожан, наряду с энерго- и водоснабжением, предоставлением медицинского обслуживания и обеспечением безопасности, является одним из обязательных условий повышения качества жизни и экономической эффективности города в целом. Необходимо разработать такую систему общественного транспорта и создать такие условия, чтобы горожанин добровольно и с удовольствием отказался от поездки в личном автомобиле и отдал предпочтение общественному транспорту.

Общественный транспорт будет более привлекателен для горожан, если решить первоочередные задачи:

- сделать его более скоростным, за счет перераспределения транспортных потоков по улицам города, или полосам движения;
- сделать его более комфортным, за счет приобретения современных автобусов и трамваев, или их модернизации;

• сделать его более обязательным, за счет разработки единой маршрутной сети и внедрения автоматизированной системы управления движением.

Существует несколько взаимосвязанных аспектов этой проблемы:

- ❖ - политический,
- ❖ - технический,
- ❖ - финансовый.

Остановимся на каждом из них. Функционирование общественного транспорта тесно связано с городской или региональной средой. Без эффективно действующей транспортной системы город теряет «жизненную энергию», а залогом успешной работы общественного транспорта является поддержка в форме активной городской и региональной политики. Приведем высказывание Мохаммеда Мезгани, консультанта Международного союза общественного транспорта: «Без политиков, которые осмелились бы встать на защиту общественного транспорта, не могло бы быть ни эффективной системы общественного транспорта, ни рациональной мобильности».

Когда решение в пользу общественного транспорта будет принято, можно делать следующие шаги: провести комплексное обследование пассажиропотока, разработать рациональную маршрутную сеть на сегодняшний день и на перспективу, с учетом развития города. Определить необходимое количество, тип и вид транспортных средств. Перейти к автобусам большой вместимости, провести модернизацию трамвайных вагонов, установив электронное оборудование и улучшив комфортабельность салона. Технических решений проблемы множество, но они прямо связаны с вопросами финансирования.

Сфера общественного транспорта требует более творческого подхода к привлечению пассажиров или, другими словами, завоеванию автомобилистов. Тарификация дорог предоставляет возможность получения двойной выгоды от сдерживания потока легковых автомобилей (и

сокращения уровня загрязнения воздуха), а также получения дополнительной прибыли для финансирования развития систем общественного транспорта.

Общественный транспорт должен предоставить населению возможность добраться в любую часть города как можно безопаснее, быстрее и комфортнее. Это улучшает качество жизни горожан, так как способствует уменьшению пробок на дорогах, снижению уровня загрязненности и более рациональному использованию природных ресурсов.

Вообще мобильность и доступность, их совместный анализ позволит сформулировать новые ценности, так как они соединяют в себе этические, экономические, материальные, пространственные и иные моменты. Причём затрагивают их динамические характеристики в отличие от таких статических категорий как городская транспортная инфраструктура, уличная сеть, здания и сооружения и т.п.

Хорошо сопряжённые мобильность и доступность позволят получать большие результаты для городского развития расходом меньших ресурсов, а это уже городская экономика.



Рисунок 1 – Доступность и / или мобильность городской территории

**СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО
УПРАВЛЕНИЯ МАЛЫМИ ГОРОДАМИ
ЧЕЛЯБИНСКОЙ ОБЛАСТИ**

Применение стратегического подхода при управлении городами стало неотъемлемой частью практической деятельности местной власти. Вслед за разработкой в 2008 году концепции социально-экономического развития РФ на период до 2020 года аналогичные стратегические документы были разработаны для Челябинской области и муниципальных образований (МО), входящих в ее состав. Таким образом, каждое МО официально закрепило в соответствующем стратегическом документе результат своего стратегического выбора и определило путь его реализации, рассчитанный на долгосрочную перспективу. Учитывая важность разработанных документов, особую актуальность приобретает вопрос оценки сложившихся условий и перспектив для их успешной реализации.

В ноябре-декабре 2008 г. было проведено авторское исследование состояния стратегического управления развитием малых городов Челябинской области. Исследование проводилось в форме анкетирования сотрудников местных органов исполнительной и представительной власти от глав МО до ведущих специалистов местных Собраний Депутатов и начальников управлений и отделов, причастных к разработке стратегических документов. Анкетированием было охвачено 10 малых городов Челябинской области, имеющих статус городских поселений и муниципальных районов (таблица 1). Большинство городов являются монопромышленными, так как основу их экономики составляют 1-2 градообразующих предприятия.

Таблица 1 – Состав участников анкетирования и их административно-территориальный статус

Город	Административно-территориальный статус
Аша	городское поселение в составе муниципального района
Катав-Ивановск	муниципальный район
Копейск	городской округ
Куса	муниципальный район
Коркино	муниципальный район
Кыштым	городской округ
Миасс	городской округ
Озерск	городской округ
Сатка	городское поселение в составе муниципального района
Трехгорный	городской округ

Полученные в результате анкетирования данные позволяют сделать ряд выводов как общего характера, то есть присущих всей совокупности городов, так и частных, связанных с проявлением индивидуальных взглядов, подходов и оценок.

К числу общих выводов следует отнести, *во-первых*, признание эффективности стратегического планирования и управления. В 30% исследуемых городов (г. Миасс, Сатка и Катав-Ивановск) считают, что стратегические инструменты существенно способствуют устранению проблем муниципального управления, так как позволяют определять задачи и приоритеты. В остальных 70% городов сотрудники органов местного самоуправления высказались в поддержку стратегического управления, но видят в нем возможность лишь незначительного решения обозначенных проблем.

Во-вторых, единое мнение было высказано участниками опроса относительно необходимости разработки стратегии города. Все 100% респондентов ответили утвердительно на вопрос о ее необходимости для города. Во всех городах стратегия разработана и утверждена местным

представительным органом за исключением г. Миасса, где она находится в стадии разработки (таблица 2).

Таблица 2 – Состояние стратегического планирования в городах Челябинской области

Город	Название документа, в котором зафиксирована стратегия развития города	Период действия стратегического документа
Аша	Стратегия социально-экономического развития	до 2020
Катав-Ивановск	Комплексная программа социально-экономического развития	до 2020
Копейск	1. Стратегический план развития 2. Концепция социально-экономического развития 3. Комплексная программа социально-экономического развития	до 2020
Куса	Концепция социально-экономического развития	до 2020
Коркино	Стратегия социально-экономического развития	до 2020
Кыштым	Стратегический план развития	до 2020
Миасс	Стратегический план развития	в стадии разработки
Озерск	1. Стратегический план развития 2. Комплексная программа социально-экономического развития	до 2020
Сатка	Стратегический план развития	до 2020
Трехгорный	Стратегический план развития	до 2020

Помимо общей оценки возможностей стратегического управления руководителями малых городов Челябинской области в исследовании ставилась задача оценить уровень организационного обеспечения стратегического управления городом. Так как организационные предпосылки успешной реализации разработанной стратегии доступно оценить на начальном этапе ее выполнения. Ряд вопросов анкеты был сфокусирован на

организации необходимых условий для реализации таких функций стратегического управления как: социально-экономическая диагностика города, стратегическое планирование развития, формирование организационных структур и механизмов реализации стратегии.

Необходимым условием реализации перечисленных функций является разработка новой организационной модели муниципального образования, где в качестве основополагающего, может быть принят принцип, сформулированный Альфредом Чандлером: «стратегия определяет структуру» [1]. То есть структура организации должна обеспечивать реализацию ее стратегии. По мнению Э.М. Короткова, об отсутствии в организации стратегического управления можно судить по тому, что, планируя свою деятельность на долгосрочную перспективу, организация предполагает неизменными условия ее функционирования в течение всего периода планирования (цит. по [2]). В исследуемых городах реализация стратегических функций управления осуществляется с помощью структур, представленных в таблице 3.

Таблица 3 – Организационные структуры, реализующие стратегические функции управления, в городах Челябинской области

Город	Отдел в составе местной администрации	Координационный совет	Рабочая группа	Отсутствие специализированный орган
Аша	С		Ф	
Катав-Ивановск	С		+	
Копейск	С		+	
Куса				+
Коркино				+
Кыштым			Ф	+
Миасс	Н		+	
Озерск			+	
Сатка		+	+	
Трехгорный	С			

где: С – «старый» отдел, на который возложена реализация стратегических функций управления;

Н – «новый» отдел, созданный для реализации стратегических функций;

Ф – означает, что рабочая группа находится в стадии формирования.

Наиболее типичным способом реализации стратегических функций управления городом является их закрепление за ранее созданными структурными подразделениями местной администрации. Как правило, отделом либо управлением. Лишь только в г. Миассе был создан новый *отдел экономического анализа и прогнозирования* в качестве ведущей структуры по подготовке стратегических решений и разработке стратегических документов.

В ряде городов (50%) пошли по пути создания специализированного рабочего органа (группы стратегического планирования), выступающего разработчиком стратегических документов по развитию города. В городах Аше и Кыштыме подобные группы находятся в стадии формирования. Причем, в г. Кыштыме к формированию рабочей группы приступили в процессе разработки стратегического плана развития города. В настоящее время план разработан, а рабочая группа продолжает формироваться. В большинстве случаев рабочая группа создается наряду со специализированным отделом местной администрации и, в отличие от последнего, носит временный характер.

Анализ состава созданных рабочих групп по городам выявил их существенные различия (таблица 4).

Таблица 4 – Состав рабочих групп стратегического планирования развития города

Город	Глава МО	Заместители Главы МО	Другие сотрудники администр. р.	Внешние консультанты	Узкие специалисты	Представители местного бизнеса	Руководители градооб. предпр.	Представители НКО
Аша	+	+	+		+	+	+	+
Катав-Ивановск	+	+	+				+	+

Копейск	+	+	+			+	+	+
Кыштым	+	+	+			+	+	+
Миасс		+	+					
Озерск	+	+	+			+	+	
Сатка	+	+	+	+	+	+	+	+

Так, в г. Миассе в состав рабочей группы входят исключительно сотрудники администрации городского поселения.

Наиболее полно интересы различных представителей местного сообщества отражены в составе рабочей группы г. Сатки. Этот же город является единственным из всей анализируемой группы, где был создан Координационный Совет при Главе Саткинского городского поселения, который возглавил все работы по написанию стратегии развития и ее последующей реализации. Очевидно, данное исключение из общего однообразия связано с привлечением внешних консультантов к разработке стратегии развития Саткинского муниципального района.

В городах Коркино и Куса отсутствуют какие-либо специализированные структуры для реализации стратегических функций управления. По данным опроса, в указанных городах данные функции выполняются экономическими подразделениями местной администрации.

Для дальнейшей оценки полученных результатов обратимся к опыту других городов и практикующих консультантов в области стратегического управления.

В настоящее время реализация стратегических функций управления может осуществляться тремя способами:

- благодаря наличию специализированных подразделений в составе местной администрации;
- через создание самостоятельных структур, организационно не входящих в состав действующей администрации;
- комбинацией 1-го и 2-го способа.

Наиболее предпочтительными являются второй и третий способы, так как они позволяют более гибко и оперативно реагировать на внешние изменения, а процесс стратегического управления делают более доступным не только для сотрудников местной администрации.

Как видно из рассмотренного выше опыта 10 городов, подобная ситуация встречается в 40% случаев. Из них лишь 1 раз (в г. Сатке) разработка стратегических документов не является функцией местной администрации.

Основная часть исследуемых городов (90%) для обеспечения реализации стратегических функций управления избрала первый способ, где ведущими выступают структурные подразделения местной администрации. В 30% городов (Кусе, Коркино, Кыштыме) ограничились распределением стратегических функций управления между существующими организационными единицами. По мнению консультантов московской компании «Прогрессор: аудит и консалтинг», «несмотря на относительную простоту и экономичность подобного решения, результат, как правило, оказывается нулевым» [3].

Наиболее вескими причинами, по которым следует избегать подобного варианта, являются следующие:

- сотрудникам, наделенным стратегическими функциями сложно распределять рабочее время между повседневной «текучкой» и новыми обязанностями, требующими к тому же обладания новыми знаниями и навыками;
- крайне затруднительно осуществлять координацию действий стратегов, разбросанных по всей администрации. Особенно, когда необходимо проведение совместных работ (обсуждений, мозговых штурмов и т.д.);
- в городской администрации при таком подходе создается искаженное понимание важности и назначения стратегического управления и формируется соответствующее к нему отношение – как к ненужной обузе.

Наделение дополнительными функциями по обеспечению стратегического управления городом ранее существовавших подразделений местной администрации также сталкивается с подобными проблемами. Поэтому наиболее предпочтительным является появление в составе местной администрации нового структурного подразделения, что было отмечено лишь только в г. Миассе. Создание нового отдела не обязательно должно быть связано с увеличением численности сотрудников администрации. Это может быть результатом реорганизации всей оргструктуры в связи с ее оптимизацией. Так как специфика работы в новом отделе требует дополнительных знаний, то через обучение высвободившихся в результате реорганизации кадров можно «безболезненно» решить этот вопрос.

В целом, по поводу организационных изменений, обусловленных переходом малых городов Челябинской области к стратегическому управлению развитием, можно сделать следующие выводы:

1. Уровень организационных изменений, несмотря на довольно продолжительный период практического использования стратегических инструментов управления (около 10 лет), крайне низкий. В абсолютном большинстве случаев данный уровень соответствует городам, осуществляющим переход к стратегическому планированию развития.

2. Опыт привлечения профессиональных консультантов к разработке стратегий и механизмов их последующей реализации отсутствует в 90% случаев.

3. Практически полностью отсутствует взаимодействие с представителями местного сообщества, как на этапах разработки стратегических документов, так и при последующей их реализации и корректировке. Лишь в 30% случаев представители местного бизнеса и общественности причастны к процессу стратегического планирования посредством включения в состав групп стратегического планирования. Еще в двух городах планируется их включить в состав таких групп. Различные

формы общественных экспертных, совещательных и консультационных структур представлены вообще.

Список литературы

1. Трансформация организационных структур местных органов управления [Электронный ресурс] – <http://kirgach.oaokiz.ru/obzor/spkkirgach/7.php>
2. Устина Н. Проблемы разработки организационной структуры управления стратегическим развитием муниципального образования // Муниципальная власть. – 2006. – № 6. – С. 74-78.
3. Картаева Е., Родина Н., Яковлев О. Управление развитием: насущные проблемы и возможные варианты решений. // Муниципальная власть. – 2003. – № 4. – С. 20-24.

Г. А. Лукашов

АНАЛИЗ ЭНЕРГОЁМКОСТИ ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ БАШКОРТОСТАН

Современный этап развития мировой и отечественной экономики характеризуется всё большей её энергозависимостью и всё возрастающими издержками на добычу горючих полезных ископаемых. Это приводит к необходимости возведения в ранг государственной политики вопросов энергетической эффективности экономики как всей страны, так и отдельных регионов.

При возрастающих издержках на добычу горючих полезных ископаемых (энергоносителей), необходимо на государственном уровне обеспечивать энергетическую безопасность экономики и стимулировать энергосбережение. В этих условиях, важность задач наблюдения, измерения и анализа энергетической эффективности экономики региона не вызывает сомнения.

Цель данной статьи заключается в выявлении основной тенденции в динамике энергоёмкости экономики Республики Башкортостан (РБ) в последние годы. За информационную базу анализа приняты статистические данные, предоставляемые территориальным органом федеральной службы государственной статистики по РБ в комплексном сборнике «Республика Башкортостан». За основной период анализа взяты 2005-2007 года.

Среди важнейших параметров, определяющих энергетическую эффективность региональной экономики, выделяют энергоёмкость валового регионального продукта (ВРП), электроёмкость ВРП, промышленности и её отраслей. Темпы снижения данных показателей будут свидетельствовать об эффективности энергосберегающей политики государства. Представим динамику потребления первичных энергоносителей (газ, мазут, уголь) Республики Башкортостан в миллионах тонн условного топлива (таблица 1).

Таблица 1 – Объёмы потребления первичных энергоресурсов в РБ в 2005-2007года

Года	2005 г.	2006 г.	2007 г.
Объёмы потребления первичных энергоресурсов, млн. т.у.т.	24,3	25,1	24,9

Объёмы потребления первичных энергоресурсов в Республике существенно не изменились. Но этот абсолютный показатель слабо отражает энергоэффективность, ведь он может изменяться, коррелируя только с динамикой ВРП, вне зависимости от состояния в области энергоэффективности.

Рассмотрим относительный показатель, а именно – энергоёмкость ВРП. Для оценки эффективного использования энергоресурсов в Республике Башкортостан используется данный индикатор как отношение объемов потребляемых первичных энергоносителей в тоннах условного топлива к ВРП в сопоставимых ценах 2005 года. Динамика энергоёмкости ВРП представлена на рисунке 1. Наблюдается постепенное снижение индикатора,

что свидетельствует о снижении энергоёмкости ВРП в натуральных показателях по первичным энергоносителям. Уровень энергоёмкости в 2007 года составил 87,3 % относительно 2005 года.

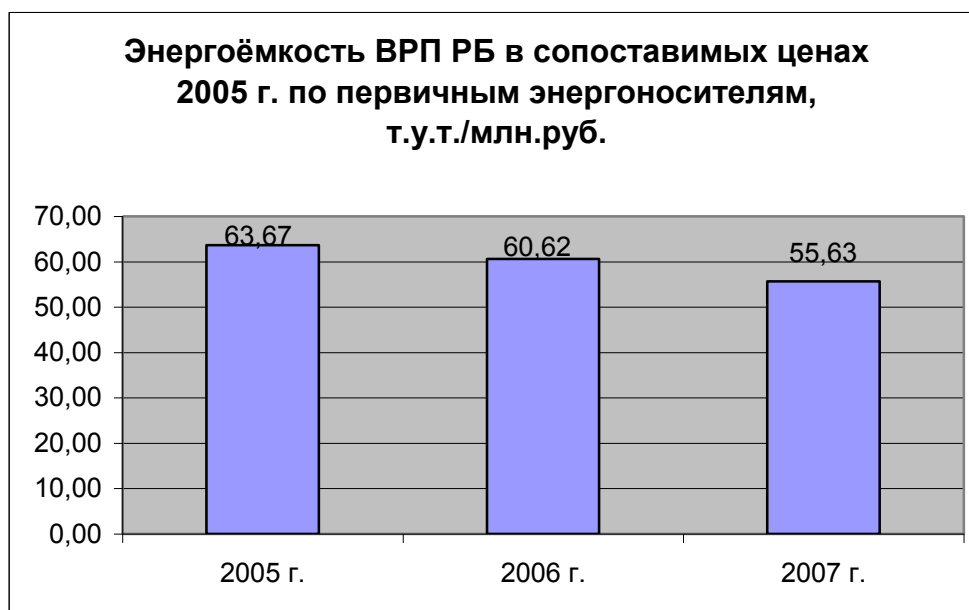


Рисунок 1 – Значения индикатора энергоёмкости ВРП по первичным энергоносителям

Снижение энергоёмкости является одним из приоритетных направлений государственной политики в целом. Ведь по оценкам многих экспертов, например С. Алексеенко (члена-корреспондента РАН, председателя Научно-координационного Совета сибирского отделения РАН по энергосбережению) развитие российской экономики существенным образом зависит от энергоёмкости валового внутреннего продукта, которая в несколько раз превышает аналогичный показатель развитых стран [2]. В связи с этим негативным фактом президентом РФ Д. Медведевым был принят указ «О некоторых мерах по повышению энергетической и экологической эффективности российской экономики» [1]. В нём утверждается цель снижения к 2020 году энергоёмкости валового внутреннего продукта Российской Федерации не менее чем на 40 процентов по сравнению с 2007

годом. Эта задача соответственно ложится, в том числе, и на плечи регионального уровня власти.

Таблица 2 – Энергоёмкость ВРП

Показатели:	2005 г.	2006 г.	2007 г.
Объем потребляемых первичных энергоносителей (т.у.т.)	24300000	25100000	24900000
ВРП, в сопоставимых ценах (млн. руб.)	381646,5	414086,5	447627,5
Энергоемкость ВРП (т.у.т./млн.руб) [1/2]	63,67	60,62	55,63
Динамика энергоёмкости ВРП базисная к 2005г., %		95,2	87,3

Далее рассмотрим такой индикатор как электроёмкость. Этот индикатор рассчитывается как отношение потребленной электрической энергии в натуральном выражении к определенному показателю выпуска экономики, либо к ВРП, либо к объёму отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами. В таблице 3 приведена динамика индикатора электроёмкости ВРП как отношение выработанной электроэнергии в натуральном выражении к ВРП в сопоставимых ценах 2005 года. Таким образом, в 2007 году на получение одной тысячи рублей тратилось 57,4 кВт/час.

Таблица 3 – Электроёмкость ВРП

Показатели:	2005 г.	2006 г.	2007 г.
Выработанная электроэнергия, тыс. кВт/ч	24600000	25200000	25700000
ВРП, в сопоставимых ценах (млн. руб.)	381646,5	414086,5	447627,5
Электроёмкость ВРП (кВтч./тыс.руб.) [1/2]	64,46	60,86	57,41

Для оценки электроёмкости продукции промышленности в целом и по отраслям С, D и E используем данные из таблицы 4 и 5. Они получены из комплексного сборника «Республика Башкортостан в цифрах» за 2008 год. В таблице 6 представлена динамика снижения индикатора, равного отношению потребленной электрической энергии в натуральном выражении к объёму отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами в сопоставимых ценах, приведенных к 2005 году по продукции промышленности в целом и по отраслям С, D и E.

Таблица 4 – Объём отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами, млн. руб.

в сопоставимых ценах 2005 года

Объём отгруженных товаров собственного производства, выполненных работ и услуг собственными силами (С+D+E)	468554	506038	543485
в том числе			
добыча полезных ископаемых	66864	67733	68411
обрабатывающие производства	366255	410938	449566
производство и распределение электроэнергии, газа и воды	35435	36782	37922

Таблица 5 – Потребленная электрическая энергия в натуральном выражении, тыс. кВт/ч

	2005	2006	2007
Потреблено эл/эн. промышленностью (С+D+E)	15415000	15729000	14247000
в том числе			
добыча полезных ископаемых	3467000	3512000	3436000
обрабатывающие производства	8542000	8622000	8727000
производство и распределение электроэнергии, газа и воды	3406000	3595000	2084000

Используя данные из таблиц 4 и 5, найдём электроёмкость промышленной продукции в целом и по отраслям С, D и E.

Таблица 6 – Электроёмкость продукции промышленности, кВт.ч/тыс.руб

	2005	2006	2007
Электроёмкость продукции промышленности (С+D+E)	32,90	31,08	26,21
в том числе			
добыча полезных ископаемых	51,85	51,85	50,23
обрабатывающие производства	23,32	20,98	19,41
производство и распределение электроэнергии, газа и воды	96,12	97,74	54,96

Для наглядности представим динамику электроёмкости ВРП и по промышленности на рисунке 2. Темпы снижения индикатора электроёмкости продукции в различных отраслях значительно отличаются. Динамика ВРП и по промышленности в целом характеризуется плавным снижением. А вот в сфере производства и распределения электроэнергии, газа и воды произошло относительно сильное сокращение электроёмкости.



Рисунок 2 – Электроёмкость экономики РБ

Повышается энергоэффективность и в энергопроизводящей отрасли Республики. В целях ее объективной оценки были приняты иные показатели – это удельный расход удельного топлива на один произведенный кВт/ч электроэнергии на электростанции (см. таблицу 7).

Таблица 7 – Удельный расход условного топлива на один произведённый кВт/ч электроэнергии на электростанции, кг/кВт.ч

Года	2005	2006	2007
Удельный расход у.т. на один произведенный кВт/ч электроэнергии на электростанции	325,1	324,7	291,8

Данные цифры свидетельствуют о более эффективном использовании топлива на электростанциях региона.

Таким образом, проанализировав ситуацию с энергоёмкостью экономики региона можно сделать вывод о наличии положительной тенденции. На приращение одного миллиона рублей в 2007 году потребовалось 55,6 тонн условного топлива, когда в 2005 году требовалось 63,6 тонны. Что же касается электроёмкости, её динамика тоже имеет тенденцию к снижению, особенно в сфере производства и распределения электроэнергии, газа и воды. Но необходимо помнить о поставленной Президентом РФ задаче снизить энергоёмкость экономики на 40% к 2020 году и не останавливаться на полученных результатах.

Список литературы

1. Указ Президента РФ от 4 июня 2008 г. N 889 «О некоторых мерах по повышению энергетической и экологической эффективности российской экономики».
2. Алексеенко С. Ш. Энергосбережение – ключ к темпам роста национальной экономики // Наука в Сибири. – 2004. – Декабрь (№ 48). – С. 10-11.
3. Республика Башкортостан. Статистический ежегодник: В 2 ч. – Уфа: Башкортостанстат, 2008. – 240 с.

**ОТНОШЕНИЕ ЖИТЕЛЕЙ К КАЧЕСТВУ УПРАВЛЕНИЯ
УПРАВЛЯЮЩИМИ КОМПАНИЯМИ
МНОГОКВАРТИРНЫМИ ДОМАМИ**

В настоящее время в городе Челябинске практически завершен процесс выбора жильцами способа управления многоквартирным домом. Из трех существующих способов подобного управления преобладающей формой стало привлечение специализированных управляющих компаний (УК). Единые управляющие компании в большинстве своем имеют достаточную материально-техническую базу, квалифицированные кадры, опыт работы, но при этом они ориентированы на получение прибыли. Так, в Челябинске создано 15 управляющих компаний, которые обслуживают 19 млн. 283 тыс. кв. метров жилой площади, что составляет 84% от общего жилого фонда города. В связи с доминированием на рынке предоставления коммунальных услуг жителям посредством УК было проведено специальное социологическое исследование «Оценка отношения жителей к качеству УК ОАО ДУК «Доверие», обслуживающая жилой фонд находящейся в Металлургическом районе.

Социологическим опросом было охвачено 320 респондентов, проживающих в 140 домах, что составляет около 50% обслуживаемого фонда исследуемой нами управляющей компании.

Проведенное исследование показало, что лишь 36% опрошенных положительно оценивают введение института управляющих компаний, 28% респондентов отнеслись отрицательно, а остальные затруднились с оценкой. Если в группе респондентов относящих себя к средне-обеспеченным, положительные отзывы преобладают, над отрицательными (+48,8; -24,1), то в группе малообеспеченных отрицательные явно доминируют (+28,8; -32,7). Респонденты в возрасте до 50 лет в основном одобрительно относятся к введению института управляющих компаний (около 48% положительных

ответов), однако в более возрастных группах (старше 60 лет), доля жителей не одобряющих переход на новые правила оказания коммунальных услуг значительно выше и составляет около 40%.

Население с недоверием относится к появлению на рынке ЖКХ новых управляющих компаний. Лишь 14% опрошенных считают, что они могут обеспечивать более качественное и эффективное управление многоквартирным домом. Около 8% респондентов высказались за управление домом самими собственниками. При этом 36% жителей отдали предпочтение старой форме управления через ЖКХ, или управляющей компании находящейся в муниципальной собственности.

Полученные результаты свидетельствуют о том, что новый способ обслуживания жилого фонда по мнению жителей пока не имеет каких-либо отличий от старой системы ЖКХ, а сами жители недостаточно информированы, чтобы делать выводы о каких-либо успехах или неудачах этого института. Опрос показал высокую степень индифферентности населения к выбору способа управления домом. Так, 88% жителей затруднились с ответом о сроках заключения договора с управляющей компанией, свыше 60% не знают каким способом проходил выбор управляющей компании в их доме. При этом 7% ответили, что решение было принято на собрании жителей, 12,8% считают, что выбор был осуществлен путем заочного голосования, около 20% жителей считают, что управляющая компания была назначена администрацией города. Полученные данные свидетельствуют, что 93% жителей домов не принимали участие в выборе управляющей компании.

В процессе опроса выяснилось, что более 70 % респондентов не знают основные положения договора управления, заключённого с управляющей компанией (табл. 1).

Таблица 1 – Знание населением основных положений договора с управляющей компанией ОАО ДУК «Доверие»

Раздел договора	Да, знаю, %	Нет, не знаю, %
Обязанность по управлению домом УК	27,9	72,1
Перечень услуг оказываемых УК	44,9	55,1
Ответственность УК	32,1	67,9
Права жильцов	41,9	58,1
Обязанности жильцов	40,3	59,7
Сроки проведения собрания жильцов	15,0	85,0
Срок действия договора с УК	18,7	81,3
Порядок расторжения договора с УК	16,2	83,8
Условия снижения платы за некачественное и несвоевременное предоставление услуг	13,8	86,2
Размер вознаграждения УК за управлением дома	6,1	93,9

Это относится к таким правовым сторонам взаимоотношений жителей с управляющей компанией, как размер вознаграждения УК за управление домом, условия снижения оплаты за некачественное и несвоевременное предоставление услуг, порядок расторжения договора с УК, сроки проведения собрания жильцов, ответственность УК, права и обязанности жильцов дома и другие.

Наибольшую информированность к юридической стороне взаимоотношений с управляющей компанией проявляют жители старшей возрастной группы, так от 40% до 50% респондентов старше 60 лет в основном знакомы с основными разделами договора управления.

Отсутствие у жильцов знаний о договорных отношениях с управляющей компанией отрицательно сказывается на вовлечение жителей в процесс управление домом, формирует негативные оценки о проводимой реформе ЖКХ в городе.

Однако, несмотря на наличие договорных отношений жильцов с управляющей компанией 69% опрошенных частично или полностью были не удовлетворены качеством поставляемых им услуг по содержанию и ремонту жилого фонда ОАО ДУК «Доверие». При этом наиболее высокий уровень отрицательных оценок фиксировался среди респондентов в группах 30-39

лет и 50-59 лет, среди которых соответственно 74% и 68% опрошенных негативно оценивают качество предоставляемых жилищно-коммунальных услуг. Причем относительное большинство опрошенных в этих возрастных группах придерживаются крайне негативных оценок (52,3% и 45,1% соответственно).

На низкое качество жилищно-коммунальных услуг женщины указывали чаще, чем мужчины (70,2% и 64,3%). По мере возрастания доходов жителей наблюдается тенденция увеличения выражающих неудовлетворенность качеством коммунальных услуг. Так среди респондентов с высоким уровнем доходов (13 тыс./чел. и выше) 76,6% указали на низкий уровень обслуживания жилого фонда.

В целях более подробного изучения уровня удовлетворенности жителей качеством жилищно-коммунальных услуг управляющей компании жителям предлагалось конкретизировать их претензии в зависимости от видов предоставляемых услуг (табл. 2).

Таблица 2 – Степень удовлетворенности жителей качеством предоставляемых жилищно-коммунальных услуг

Содержание ответа	Да удовлетворен, %	Нет, не удовлетворен, %
Отопление	68,4	31,6
Горячая вода	60,1	39,9
Холодная вода	91,6	8,4
Газоснабжение	92,6	7,4
Техническое обслуживание	37,8	62,2
Уборка придомовой территории	55,8	44,2
Вывоз ТБО	80,6	19,4
Освещение придомовой территории	42,9	57,1
Уборка подъездов и лестничных клеток	22,0	78,0
Работа лифта	40,0	60,0

В рейтинге коммунальных услуг, которыми недовольны жители, на первом месте находится уборка подъездов и лестничных клеток – 78 % опрошенных. На некачественное техническое обслуживание дома указали 62 %. Плохое освещение придомовой территории отметили 57 % принимавших участие в анкетировании. На ненадлежащее содержание придомовой территории указали 47 %; предоставление некачественных услуг по горячему водоснабжению – 40 % опрошенных.

В тоже время значительная часть населения вполне удовлетворенны существующей системой обеспечения жилых домов следующими услугами: газоснабжение, подача холодной воды, вывоз ТБО, отопление, так доля положительных ответов оказалась 92,6%, 91,6%, 80,6% и 68,4% соответственно.

Одним из важных показателей характеризующих эффективность управления жилищным фондом управляющей компанией являются данные о перебоях в предоставлении жилищно-коммунальных услуг, а также соблюдение нормативных сроков их предоставления.

По оценкам респондентов наиболее благополучная сфера ЖКХ – это газоснабжение; на перебои с подачей газа по 1-2 раза в год отмечают 80 % жителей, почти каждый месяц – 2 %. Несколько хуже обстоят дела с электроснабжением: с перебоями в подаче электроэнергии сталкиваются 8 % жителей в месяц. Самая проблемная сфера: отопление и подача горячей воды в квартиры: на перебои в подаче в течение месяца указали 11 % и 10 % жителей соответственно. На частоту перебоев в работе лифта в течение месяца отмечает 6% опрошенных, а каждую неделю – 3% жителей. Таким образом, можно отметить, что почти каждый 10-й житель недоволен работой лифта в доме.

Важное значение в соблюдении санитарно-гигиенических условий проживания жителей является своевременная уборка мест общего пользования многоквартирного дома. На проведение ежедневной уборки подъездов указывают 6 % опрошенных, на уборку в течение недели в

подъезде – 13 % респондентов, что отвечает правилам предоставления услуг ЖКХ. Значительная часть жителей (58%) отмечают неудовлетворительную работу по уборке мест общего пользования в доме, а каждый четвёртый вообще затруднился назвать периодичность проведения уборки подъезда. По-видимому, такие ответы связаны с тем, что в большинстве домов санитарные сроки уборки подъездов не соблюдаются.

Значительно лучше наблюдается ситуация с периодичностью сроков вывоза твердых бытовых отходов (ТБО) с контейнерных площадок. Значительная часть опрошенных (52%) указывают на ежедневный вывоз из дворов ТБО, 11 % жителей указали на их вывоз строго по графику. Таким образом, 81 % жителей отмечают соблюдение графиков вывоза ТБО. Однако существуют такие дома, где жители отмечают, что ТБО вывозят редко – менее одного раза в месяц. Не смогли назвать сроки вывоза отходов 12 % опрошенных.

Незнание правовых основ взаимодействия жителей с УК, неготовность жителей участвовать в управлении многоквартирным домом порождает неверии в свои возможности осуществлять контроль за работой УК. Опрос показал, что только 16 % населения считает, что контроль за деятельностью УК должны осуществлять сами собственники жилья. Большинство жителей придерживается иного мнения:

- 39 % готовы возложить функции контроля на местные органы власти;
- 20 % считает, что контроль должна осуществлять государственная инспекция;
- 11 % относят функции контроля в компетенцию прокуратуры;
- 11 % предлагают контролировать деятельность УК органам ТОС: старшему по дому, старшему по подъезду.

Итак, только каждый четвёртый из респондентов придерживается мнения, что контролировать деятельность УК по предоставлению услуг ЖКХ должны сами собственники жилья лично или через выбранных старших по

домам, подъездам. Остальные предпочитают переложить функции контроля на органы власти и надзорные инстанции.

В результате появления на рынке жилищно-коммунальных услуг новых частных УК большинство опрошенных (от 77,5% до 96%) отмечали, что никаких позитивных изменений они не наблюдают. При этом около 19% респондентов указали на ухудшение уборки подъездов, 15% – на неудовлетворительное освещение придомовой территории, 13% – на снижение качества технического обслуживания дома. Из числа опрошенных отмечали положительные изменения в предоставлении таких услуг, как: вывоз ТБО (10,2%), уборка придомовой территории (7%), техническое обслуживание дома (4%).

Опрос показал, что количество респондентов, отметивших снижение качества предоставляемых услуг, почти вдвое превышает число жителей, которые отмечают улучшение. При этом, несмотря на достаточно большое количество замечаний, и претензий к УК ДУК «Доверие» 57% жителей отрицательно относятся к смене компании, при условии устранения недостатков в работе.

Переход на новые формы жилищно-коммунального обслуживания жилого фонда вызывает необходимость объединения собственников жилья в целях налаживания партнерских отношений с УК, а также осуществления контроля за ее деятельностью. Одним из таких объединений жителей по месту жительства являются органы территориального общественного самоуправления (ТОС) в виде старших по дому (подъезду).

Проведенный опрос о степени влияния органов территориального общественного самоуправления на уровень предоставления жилищно-коммунальных услуг со стороны управляющей компании показал, что около 24% опрошенных высказали мнение о необходимости их участия в реформировании сферы ЖКХ. При этом 18% жителей считают, что необходимо делегировать старшим домов, подъездов полномочия по контролю за деятельностью УК.

На целесообразность осуществления контрольных функций органами ТОС от имени собственников в доме за деятельностью УК указывали чаще мужчины, чем женщины (24,3% и 15,4%), в основном жители, находящиеся в возрастной группе от 40 до 59 лет (27,5% до 28,6%), по уровню образования – в основном с высшим и средним специальным образованием (19,5% и 19,1%) – реже с неполным средним и образованием (8,7%), по уровню дохода – лица с ежемесячным доходом свыше 10 тыс. рублей.

В ходе исследования жителям было предложено высказывать свои предложения по совершенствованию деятельности УК по управлению жилым фондом (табл. 3).

Таблица 3 – Основные направления совершенствования работы ДУК «Доверие»

Содержание ответа	Доля ответов, %
Повысить информированность жителей о УК	25%
Регулярное проведение отчетн. собраний с жителями о выполнении договора	5%
Содержание общего имущества многоквартирного дома	20%
Осуществление контроля за оказанием ЖКУ жильцам	12%
Повышение проф. уровня работников обслуживающего персонала ЖКХ	9%
Организация аварийно-диспетчерского обслуживания жильцов	6%
Своевременность и порядок начисления за коммунальные услуги	2%
Прием, обеспечение заявок, обращений граждан в УК	13%
Затрудняюсь ответить	8%

Как следует из ответов жителей, информационный аспект лидирует среди направлений совершенствования деятельности УК (25 % опрошенных). На втором месте – улучшение качества обслуживания мест общего пользования дома, 20 %. На третьем месте – своевременное обеспечение заявок жителей, работа с обращениями граждан, 13 %. Далее следуют предложения, направленные на совершенствование контроля за оказанием

услуг ЖКХ жильцам, повышение квалификации работников ЖКХ, организация аварийно-диспетчерского обслуживания жильцов.

Опрос свидетельствует, что с одной стороны жители недостаточно информированы о работе управляющей компании (30 %), а с другой стороны – существующие формы и методы работы компании с жителями нуждаются в совершенствовании (62 %) .

Переход на новые формы обслуживания жилого фонда, основанные на договорных отношениях собственников с УК, вызывает необходимость изменения организации работы компании с населением, основанных на активном участии самих жителей. Однако проведенный опрос показал, что лишь пятая часть респондентов участвовала в таких формах управления домом, как: собрания жителей дома (17%), контроль за работой УК (2%), в комиссии по обследованию технического состояния дома (2%). Остальные 77% не принимали участие в управлении домом.

Особенности современного развития жилищной реформы объективно требует активизации участия жителей в управлении многоквартирным домом, усиления их влияния на принятие решений по развитию их домов, контроля за качеством предоставляемых жилищно-коммунальных услуг. По мнению участников опроса, налаживание партнёрских отношений в сфере ЖКХ требует от УК введения новых форм организации участия жителей в процесс управления (табл.4).

Таблица 4 – Предложения по расширению участия жителей в управлении многоквартирным домом

Содержание ответа	Доля ответов, %
Принятие необходимых нормативно-правовых актов органов местного самоуправления	8%
Регулярное информирование жителей о доходах и расходах управляющей компании по содержанию дома путем создания информационных стендов в подъездах	31%
Создание комиссий с участием жильцов для контроля за качеством	22%

предоставляемых жилищно-коммунальных услуг	
Установление материального вознаграждения старшим по подъезду (по дому) за счет оплаты управляющей компании по управлению домом	7%
Привлечение жителей в распределение финансовых средств направляемых на текущий ремонт дома	12%
Затрудняюсь ответить	20%

Как следует из ответов жителей среди предложений, направленных на расширение участия жильцов по управлению домом, важное значение принадлежит регулярному информированию о доходах и расходах УК по содержанию дома путем создания информационных стендов. Так считают 31 % опрошенных. На втором месте – создание комиссий с участием жителей по контролю за качеством предоставляемых жилищно-коммунальных услуг (22%). Далее следуют предложения, касающиеся привлечения жителей в распределение средств на текущий ремонт дома (12%). Только 7% респондентов придерживаются мнения о том, что необходимо стимулировать старших домов, подъездов за их участие в управлении домом.

Таким образом, 31 % опрошенных считает, что получение информации о расходовании средств УК по содержанию дома выступает важным условием вовлечения жителей в процесс управления домом, при этом значительная часть (34 %) выражают готовность к активному сотрудничеству с УК по участию в процессе управления своим жилым фондом.

По результатам проделанных исследований можно сделать ряд выводов:

1. Проведение исследования показало, что лишь 36% опрошенных положительно относятся к введению института частных УК. При этом значительная часть жителей не проявляет интереса к действующей системе управления коммунальной сферой.

2. Население с достаточной долей осторожности относится к внедрению новой формы управления многоквартирным домом. Основными причинами такого отношения является с одной стороны, недостаточная информированность о деятельности УК, а с другой – отсутствие доверия населения к новой форме обслуживания жителей фондом.

3. Это, в свою очередь, формирует у населения негативные социальные ожидания в отношении деятельности УК, что мешает выстраивать партнерские отношения с жителями по их участию в управлении жильем.

4. С введением института УК не произошли изменения в существующей системе обеспечения жилых домов жилищно-коммунальными услугами. Более того, по предоставлению услуг, таких как санитарная уборка подъездов, освещение придомовой территории, техническое обслуживание дома наблюдается ухудшение.

5. Исследование показало, что в большинстве своем собственники жилья не принимают участия в каких-либо формах управления многоквартирным домом. Более того, около 60% опрошенных считают, что функции контроля за работой УК необходимо возложить на местные органы власти и надзорные инстанции.

6. Переход на новые формы жилищно-коммунального обслуживания жилого фонда вызывает необходимость объединения собственников жилья для налаживания партнерских отношений с УК, а также осуществления контроля за ее деятельностью.

7. УК необходимо повысить уровень информированности жильцов о правовых основах взаимодействия, регулярно отчитываться на общих собраниях о выполнении договора управления содержанием жилого фонда.

8. В целях налаживания партнерских отношений собственников жилья необходимо создавать домовые комитеты, которые будут осуществлять контроль за работой УК и отстаивать интересы жильцов многоквартирных домов.

Список литературы

1. Жилищный Кодекс Российской Федерации от 29.12.2004г. №188-ФЗ. [Электронный ресурс] – Справочная система «Консультант-плюс».

2. Федеральный закон «О введении в действие Жилищного кодекса Российской Федерации» от 29.12.04 № 189-ФЗ (в ред. от 29.12.06.) [Электронный ресурс] – Справочная система «Консультант-плюс».

3. Говоров Л. В. Управление многоквартирными домами // Жилищно-коммунальное хозяйство. – 2008. – № 4. – С. 10-12.

3. Кибирева Ю. Приказчика сменил хозяин // Российская газета. – 11.09.08.

4. Оценка отношения жителей и их заинтересованность в конкретных направлениях реформы ИС КХ // Городское Управление. – 2007. – № 3. – С.79-94.

И. Н. Малюгина

ОСНОВНЫЕ УСЛОВИЯ ФОРМИРОВАНИЯ ЭКСПОРТНОЙ ПОЛИТИКИ РЕГИОНА

Глобализация экономической деятельности является одной из главных тенденций в развитии современного мира. Всеобъемлющая глобализация стирает грань между внутренней и внешней сферами деятельности, между внутренней и внешней политикой. Всемирные глобальные потоки и процессы в экономической, финансовой, производственной, социальной, политической и других сферах становятся ориентирами развития национальной экономики.

Любая национальная экономика является неразрывной частью единого экономического пространства и уже в силу этого участвует в мировом воспроизводственном процессе. Взаимопереплетение воспроизводственных процессов, создание принципиально новых технологий, «интеллектуализация» международного обмена – все это не могло не отразиться на мировом товарном обращении, развивающемся в новых условиях перехода к глобальной экономике. Яркой иллюстрацией высокой

степени взаимозависимости национальных экономик стал финансовый кризис, начинавшийся в США как локальный, но по мере развития в его орбиту были вовлечены крупнейшие экономики мира, а сам кризис приобрел характер мирового.

Таким образом, в условиях глобализации и высокой степени взаимозависимости национальных экономик, особую значимость приобретает внешнеэкономическая политика государства (ВЭП), направленная на формирование качественно новой основы для взаимодействия отечественной экономики с мировой, оптимизацию участия страны в международном разделении труда. Содержание ВЭП обусловлено задачами, которые решает страна в рамках своего национального хозяйства.

В Российской Федерации экономическая программа Правительства на период до 2010 года³ предусматривает, что ВЭП России в предстоящем периоде будет направлена на обеспечение:

- наилучших условий доступа российских товаров, услуг и рабочей силы на мировые рынки;
- эффективного уровня защиты внутреннего рынка товаров, услуг и рабочей силы;
- доступа к международным ресурсам, имеющим стратегическое значение для экономического развития (капиталы и технологии, товары и услуги, отечественное производство которых отсутствует или ограничено);
- благоприятного платежного баланса страны;
- безопасности государства, а также прав и безопасности потребителей;
- соблюдения принципа взаимности - благоприятного баланса взаимных уступок и обязательств⁴.

Реализации обозначенных направлений государственной ВЭП РФ должна привести к ускорению экономического роста внутри страны, а это, с

³ Так как до настоящего времени в РФ не сформулирована экономическая доктрина развития страны. Ключевые направления в социально-экономической сфере определяются средне- и долгосрочными программами.

⁴ Гранберг А.Г. Внешнеэкономические связи субъектов Российской Федерации в современных условиях. //Сборник документов и материалов по вопросам международных и внешнеэкономических связей субъектов Российской Федерации. М.: Научная книга. 2002. с.27

нашей точки зрения, предполагает активизацию деятельности регионов по разработке соответствующих стратегий развития, основанных на имеющихся конкурентных преимуществах.

Включение субъектов РФ в мирохозяйственную систему с целью решения стратегических задач регионального развития и связанная с этим необходимость определения «своей» экономической ниши на внешних рынках становятся задачами, требующими, на наш взгляд, разработки региональной детерминанты ВЭП, а именно экспортной политики региона (ЭПР). Объясняется это тем, что одним из ключевых компонентов в структуре ВЭП является внешнеторговая политика (ВТП), которая представляет собой регулирование государством экспортно-импортных операций. Так как именно внешней торговле (ВТ) принадлежит лидирующая роль в системе современных международных экономических отношений как России, так и ее регионов, а экспорт является показателем конкурентоспособности стран и регионов в едином экономическом пространстве, то разработка ЭПР является необходимым условием интеграции региона в систему мирохозяйственных связей (МХС) для решения задач стратегического развития территории.

Любая политика – это единство целеполагания и действия. Действие представляет собой механизм реализации целей и задач, преследуемых и решаемых людьми в связи с их конкретными интересами, а также методы, средства и институты, с помощью которых данные интересы формулируются, отстаиваются и защищаются. Политика не только выражает, но и консолидирует различные интересы. Поэтому всякая региональная политика хороша настолько, насколько ей удастся поддерживать баланс интересов между региональными интересами государства и местными интересами самих регионов⁵. Именно политика определяет ценности, которые реализуются в управлении. В ЭПР переплетаются интересы государства,

⁵ Лексин В., Андреева Е., Ситников А., Швецов А. Региональная политика России: концепции, проблемы, решения. // Российский экономический журнал. 1993. №9

определившего на макроуровне основные цели, задачи, институты, механизмы поддержки экспорта, и региона на мезоуровне, в данном случае Оренбургской области, где это еще предстоит сделать. С нашей точки зрения, область имеет предпосылки для разработки и реализации собственной экспортной политики.

Учитывая современные наднациональные глобальные процессы экономического развития, о которых говорилось ранее, основной целью экспортной политики региона, на наш взгляд, должна стать интеграция конкурентоспособных экспортных элементов экономики области в систему мирохозяйственных связей для обеспечения устойчивого, сбалансированного⁶ существования и развития человека, общества, природы с учетом конкурентной специфики конкретной территории.

Разработка ЭПР предполагает соблюдение ряда условий.

Во-первых, одним из условий реализации любой политики, будь то региональная государственная политика, региональная политика либо региональная экспортная политика, является наличие соответствующей нормативно-правовой базы, позволяющей органам власти осуществлять деятельность по управлению политическим, экономическим и социальным развитием региона.

В области законодательного обеспечения внешнеторговой деятельности существующее правовое поле, регламентирующее полномочия субъектов РФ в области ВЭД, делает легитимной возможность разработки детерминант ВЭП на региональном уровне. Субъекты РФ в рамках своих полномочий имеют возможность формировать и реализовывать мероприятия по развитию внешнеторговой деятельности. Так как единство целеполагания и действия является политикой, то система мероприятий, реализуемых в

⁶ Под сбалансированным развитием понимается наличие увязки интересов различных субъектов управления и хозяйствования, функционирующих и взаимодействующих в регионе, прежде всего внутренне сбалансированном функционировании триады И.И.Сигова «природа — население — хозяйство», что подразумевает, в свою очередь, обеспечение баланса интересов между целями развития (социальными, экономическими, гуманитарными и т. п.), между секторами хозяйства, между государственным и муниципальным управлением, между поколениями и т. п.

См. Стратегический анализ социально-экономического развития региона: принципы, основные направления, проблемы/Под ред. В.А.Гневко, В.Е.Рохчина. СПб.: ИРЭ РАН, ИУЭ, 2004.

рамках долгосрочных региональных программ по поддержке экспортной деятельности, является механизмом реализации определенной политики, а это, в свою очередь, дает нам возможность дать определение экспортной политики региона (ЭПР). ЭПР - это целенаправленные действия региональных органов власти в рамках имеющихся полномочий по реализации долгосрочных стратегических интересов субъекта РФ по включению конкурентоспособных элементов региональной экономической системы в единое экономическое пространство посредством экспорта.

Во-вторых, разграничение полномочий и предметов ведения между уровнями и ветвями власти не исключают их взаимодействия для совместного решения задач ВЭП и ЭПР. Следовательно, создание системы взаимодействия (коммуникации) между федеральным центром и регионом, органами региональной власти и бизнес-сообщества является необходимым условием формирования и проведения ЭПР.

В-третьих, обязательным условием интеграции в единое экономическое пространство является конкурентоспособность субъектов хозяйственной деятельности. Именно поэтому одной из задач государственной экономической политики стало обеспечение конкурентоспособности экономики и человека в РФ, а также повышение конкурентоспособности России в мире. В равной степени это относится и к субъектам РФ, вступающим в мировые конкурентные процессы для достижения долгосрочных стратегических целей развития и действующим как единое целое для повышения своей конкурентоспособности.

В-четвертых, формирование ЭПР зависит от конкурентоспособности структуры региональной триады «природа – население – хозяйство» с соответствующей ей управляющей подсистемой. Ресурсное обеспечение территории без эффективной системы управления недостаточно для обеспечения устойчивого роста экономики, политической и социальной стабильности региона.

В-пятых, необходимым условием формирования ЭПР является система управления, способная функционировать и обеспечивать развитие региона в условиях изменяющейся внешней среды; эффективно и рационально использовать имеющиеся геополитические возможности территории, человеческие, природные, финансовые ресурсы с целью реализации задач ЭПР. Эффективность управления прямо влияет на эффективность управляемой системы.

В-шестых, для реализации функций управления, определения вектора и приоритетов ЭПР необходимо информационно-аналитическое обеспечение, позволяющее осуществлять анализ, прогноз, целеполагание, определение путей, инструментов, ресурсов и условий для достижения целей ЭПР.

Таким образом, основными условиями, необходимыми для формирования ЭПР, с нашей точки зрения, являются нормативно-правовое, управленческое, коммуникационное, ресурсное, информационно-аналитическое обеспечение. Данные условия определяют формирование внутрихозяйственной среды, стабильность экономической системы регион, ее конкурентоспособность, которая при прочих равных условиях является ключевой характеристикой региональной экономической системы, необходимой для интеграции в единое экономическое пространство в кардинально новых условиях глобализации. Выбор критериев для оценки конкурентоспособности может быть различным и зависит от целей исследования.

В. В. Орешников

МОДЕЛИРОВАНИЕ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЕГИОНА КАК СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ

Управление функционированием и развитием региона является одной из наиболее актуальных и сложных задач государственного управления. Решения, принимаемые на данном уровне, оказывают непосредственное

влияние на развитие входящих в него муниципальных образований. В тоже время, развитие самих регионов определяет развитие страны в целом. Таким образом, повышение качества принимаемых решений на уровне субъектов федерации является ключевым фактором развития всех трех уровней управления.

На сегодняшний день не существует единого и всеобъемлющего подхода к вопросу о том, что представляет собой регион. В частности, регион определяют как квазигосударство, как квазикорпорацию, как рынок и как социум. При этом каждый подход выделяет уникальный набор признаков и ключевых черт региона. Это объясняется тем, что регион представляет собой многоаспектное образование. Для дальнейшей работы будем использовать определение, данное А. Г. Гранбергом: «Регион – это определенная территория, отличающаяся от других территорий по ряду признаков и обладающая некоторой целостностью, взаимосвязанностью составляющих её элементов»⁷.

Исходя из данного определения может быть сделан ряд выводов об особенностях его функционирования, которые должны быть учтены при создании модели.

Во-первых, регион это территория, то есть при анализе ситуации и разработки управленческих решений должен учитываться фактор пространства и расстояния. При этом, рассматривая экономическую составляющую, необходимо различать географическую и экономическую трактовку расстояния. В данном случае влияние будут оказывать не только географические (рельеф местности), природно-климатические или же иные физические факторы (наличие и качество дорог, коммуникационных сетей), но и сугубо экономические (характеристика имеющейся рабочей силы, наличие финансовых институтов, стоимость ГСМ на конкретной территории

⁷ Основы региональной экономики: учебник для вузов / А.Г. Гранберг; Гос. ун-т – Высшая школа экономики. – 4-е изд. [стер.]. – М.: Изд.дом ГУ ВШЭ, 2004. – 495 с.

и так далее). Особое значение имеет взаимодействие с территориями, имеющими иной статус, в том числе с иностранными государствами.

Во-вторых, на данной территории присутствует множество составляющих её элементов. К ним, в том числе, относятся:

- население, состоящее из различных социальных слоев, возрастных групп, различных конфессий и т.д.;

- хозяйствующие субъекты, которые различаются по организационно-правовым формам и соответственно обладают различными характеристиками;

- органы государственного управления (как федерального, так и регионального уровней), а также органы местного самоуправления.

Наличие среди выделенных элементов человека делает региональную систему сложной системой. Человеческий фактор присутствует как в самом объекте моделирования, так и во внешней по отношению к данному объекту среде. Исходя из этого становится ясным, что на поведение социально экономического объекта оказывает влияние не только здравый экономический расчет, но и поведенческие, ценностные, мотивационные и прочие установки индивидов. Таким образом, любая модель является стохастической. Именно отсутствие определенности в развитии системы порождает фактор риска. Полное исключение данного фактора не представляется возможным. Однако он может быть в достаточной степени минимизирован за счет учета влияния достаточного количества факторов.

В-третьих, между данными элементами существует множество взаимосвязей. Для их характеристики могут быть применены как качественные, так и количественные показатели, большинство из которых может быть рассчитано какими-либо способами.

Таким образом, регион как социально экономическая система представляет собой большую и сложную динамическую систему.

В тоже время, с развитием информационных технологий всё острее встаёт вопрос об эффективности получения, обработки и использования

информации в процессе принятия управленческого решения. Это связано с появлением больших массивов коммуникационных, аудио- и видеоданных, которые необходимо структурировать и анализировать. При этом само управление характеризуется высокой динамичностью, сложностью, многоаспектностью, наличием пересекающихся потоков управляющих воздействий, исходящих одновременно из различных источников.

Эффективную поддержку в процессе принятия управленческих решений может обеспечить применение современных информационных технологий. Одним из наиболее перспективных путей повышения эффективности регионального управления на сегодняшний день является создание информационно-аналитических систем и систем поддержки принятия решения в данной области. В частности, это позволяет прогнозировать результаты принимаемых управленческих решений. Системы автоматизации аналитической и прогнозной деятельности позволяют организовать процессы сбора, хранения и обработки необходимой информации и использовать полученные результаты для принятия управленческих решений. Одной из разновидностей информационных систем поддержки принятия решений является «ситуационный центр».

Ситуационный центр – это инфраструктура поддержки процесса принятия решений с совокупностью аппаратно-программных комплексов и информационно-коммуникационных технологий, позволяющих визуализировать большие объемы информации и осуществлять процесс коллективной аналитической обработки оперативной информации для подготовки и контроля реализации управленческих решений⁸. Он включает средства сбора, хранения, анализа и представления информации, а также инструменты прогнозирования.

Основным элементом ситуационного центра являются средства моделирования. Так как регион представляет собой динамическую систему,

⁸ <http://www.regioncom.ru> – компания «РегионКом: системный интегратор»

то наиболее рациональным для моделирования его развития является применение средств динамического моделирования.

Динамическое моделирование является одним из экономико-математических методов. В отличие от статического моделирования, в котором не учитывается фактор времени, динамическое моделирование социально-экономических объектов принимает во внимание тот факт, что параметры модели непрерывно изменяются.

Одним из важнейших вопросов при моделировании функционирования региона как экономической системы является выбор степени детализации. В первую очередь могут быть выделены такие крупные элементы как: «Население», «Хозяйствующие субъекты» и «Государство». В тоже время каждый из них состоит из множества подэлементов, обладающих уникальными наборами характеристик, а также входных и выходных потоков. Например, «Население» представляется рациональным разделить на ряд социальных групп, отличающихся друг от друга по источникам доходов, направлением расходов денежных средств и моделям потребительского поведения. В частности могут быть выделены следующие 2 группы: занятое население и не занятое население. Причем во второй группе могут быть выделены такие элементы как:

- временно не занятые, но ищущие работу;
- дети и неработающая молодежь;
- неработающие пенсионеры;
- трудоспособное, но не занятое население не испытывающее потребности в поиске работы (в том числе, домохозяйки).

Аналогично могут быть декомпозированы и остальные элементы системы. Так в блоке «Государство» рациональным является выделение федерального, регионального и местного бюджетов, а также внебюджетных фондов. Это связано с тем, что их формирование и расходование осуществляется из различных источников и в различных направлениях. Не маловажным является разделение всего комплекса хозяйствующих субъектов

по сферам деятельности. Это связано с тем, что значение имеет не только общая стоимость выпущенной на данной территории продукции, но и её состав.

Кроме того, при построении модели должны быть учтены внутренние свойства каждого элемента. В частности, рентабельность производства, производительность труда и так далее.

Исходя из всего выше сказанного можно построить обобщенную экономическую модель региона (схема на рис. 1).

Каждый из элементов системы в каждый момент времени имеет определенный объем запасов. Их изменение происходит в результате взаимодействия элементов и в соответствии с определенными «правилами». Данные правила зависят от состояния как самих элементов, так и от состояния окружающей среды. Таким образом, фактически имеется набор правил, каждое из которых активизируется в определенной ситуации.

На функционирование данной модели будет, в том числе, оказывать влияние изменение не экономических характеристик элементов. Например, численность населения (в том числе, экономически активного) является одним из наиболее важных факторов развития региона. Вследствие этого, экономическая модель должна быть дополнена, в данном случае, демографической моделью.

Необходимо понимать, что развитие социально-экономического объекта подвержено воздействию множества факторов. Следовательно, поведение каждого из элементов является вероятностным. Даже если воздействие всех учтенных факторов ведет к тому, что данный элемент должен отреагировать по правилу n , существует вероятность срабатывания иного образца поведения.

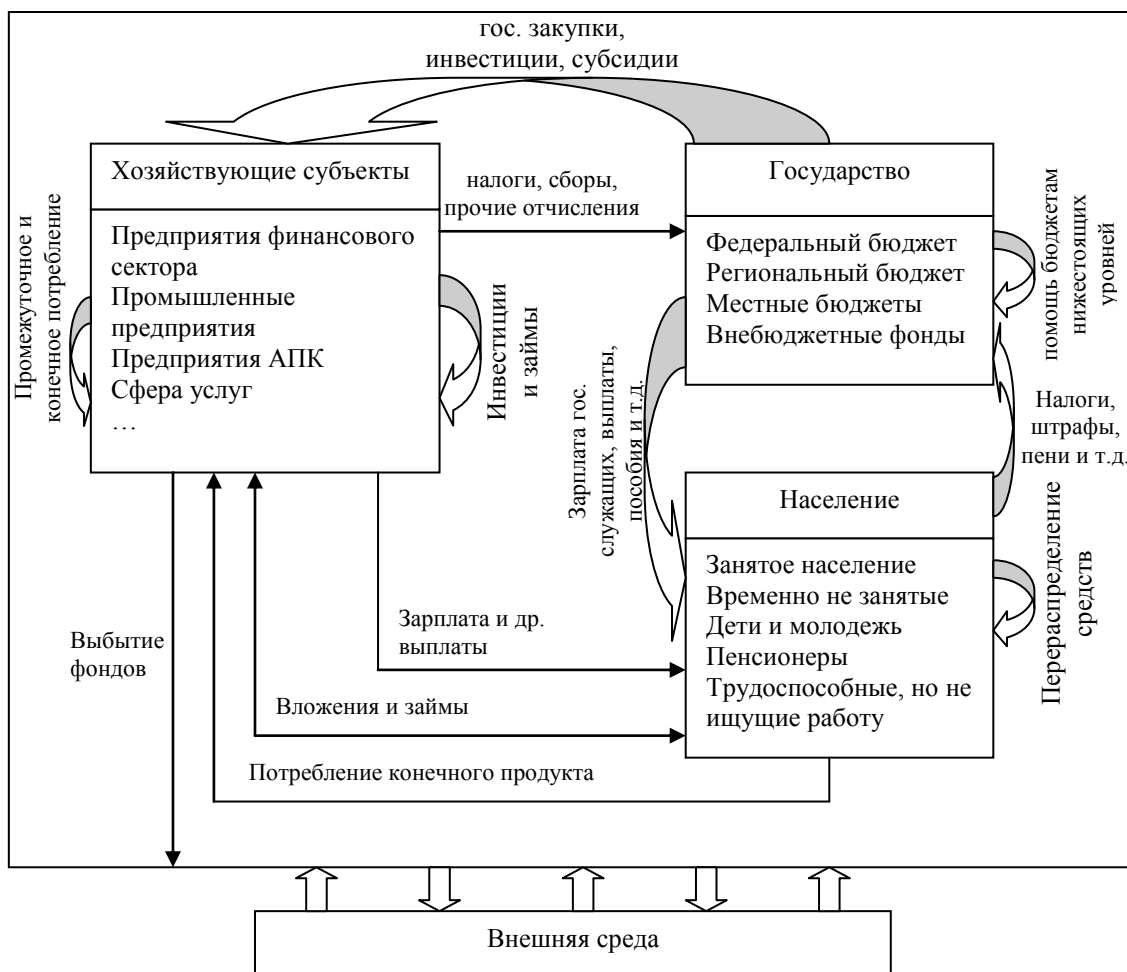


Рис. 1. Обобщенная экономическая модель региона

Организовать работу модели предполагается по следующей схеме:

1. Необходимо ввести начальные данные, то есть описать состояние социально-экономического объекта на некоторый момент времени, принимаемый за точку отсчета.
2. Основываясь на имеющихся данных и правилах поведения социально-экономического объекта, просчитывается его состояние в следующий момент времени.
3. Вводятся реальные значения состояния объекта в рассчитанный момент времени.
4. Происходит сравнение прогнозного и реального состояния объекта.
5. Исходя из результатов сравнения, производится корректировка правил поведения социально-экономического объекта, вносятся изменения в используемые для расчетов формулы. При этом должен быть предусмотрен механизм защиты от влияния одноразовых или

случайных скачков, которые могут привести к некорректному поведению модели в будущем.

6. С учетом реальных данных о состоянии объекта за все предыдущие моменты времени и используя уточненную модель поведения объекта, делается прогноз по его состоянию в следующий момент времени.
7. Система возвращается к пункту 3 и процесс повторяется.

Данный алгоритм должен обеспечивать на каждом последующем шаге более адекватный и точный прогноз развития социально-экономического объекта.

В тоже время должен быть реализован не только механизм прогнозирования развития ситуации, но и процедура расчета вариантов достижения заданных значений. При этом необходимо учитывать, что данное задаваемое значение (например, величина ВРП) может быть достигнута разными путями, отличающимися по степени затратности и продолжительности.

Разработанная на приведенных выше принципах имитационная модель функционирования и развития региона может стать основным элементом ситуационного центра управления региональным развитием.

Полученные прогнозы позволяют лицу, принимающему решение просчитывать последствия принимаемых решений для всех составляющих территориальной системы. Тем самым обеспечивается возможность оперативности и качество принимаемых решений. В тоже время, динамическая модель позволяет научно обосновывать выбор того или иного альтернативного варианта развития ситуации.

РОЛЬ СМИ В ФОРМИРОВАНИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОГО ИМИДЖА ГОРОДА.

Обострение глобальной конкуренции в конце прошлого века привело к возникновению нового направления конкурентной борьбы, развернувшейся между территориями всех уровней и масштабов, - за население, туризм, инвестиции, бизнес - и, в конечном счете, - за сферы влияния. Российские города все больше конкурируют между собой, но не признают этого.

Следует отметить, что под конкурентоспособностью города мы понимаем способность создавать такое превосходство над другими территориями, которое позволяет достичь поставленных целей.

В современном быстроизменяющемся мире стремительно растет стоимость нематериальных активов – брендов, имиджей, информации, знаний. Также, особенностью нашего времени является глобализация и тенденция к "стиранию" границ государств. Важным фактором, определяющим место территории в мире, становится её присутствие в виртуальном символическом гиперпространстве (ТВ, Интернет, мобильная связь и т.д.), где правят балом нематериальные активы, такие как репутация, бренд, образ, имидж объекта.

Известно, что в сегодняшнем информационном обществе существенная часть капитализации компании, региона или государства достигается за счет создания и продвижения его имиджа, бренда. Например, у таких лидеров мировой экономики как Кока-Кола стоимость компании только на 4% состоит из материальных активов, у IBM на 17%, у ВР – на 29%, остальное – стоимость корпоративной репутации. То же самое можно сказать о стоимости брендов таких государств как Швейцария, Канада или Норвегия или таких регионов как Андалузия, Бавария или Калифорния [1]. Рассмотрим имидж города как один из наиболее мощных нематериальных активов,

являющийся перспективным фактором повышения конкурентоспособности города.

На сегодняшний день имидж становится реальным средством воздействия на массовое сознание. Практически каждый объект, окружающий нас, обладает своей имиджевой структурой, будь то телезвезда, спортсмен, производственная предприятие или территория. Города не являются исключением. Каждый из них представляет собой огромную систему, имидж которой строится для каждого человека по-разному [2].

Говоря о процессе формирования имиджа какого-либо объекта в сознании отдельного индивида, обычно отмечают четыре фактора, влияющих на этот процесс: собственный жизненный опыт человека; межличностные коммуникации; общественные институты; средства массовой информации (СМИ). Переходя от категории индивидуального к категории массового значение (вес) каждого из перечисленных факторов в формировании имиджа существенно различается.

Так что же такое имидж города?

Имидж территории (города) — совокупность эмоциональных и рациональных представлений, вытекающих из сопоставления всех признаков территории (города), собственного опыта людей и слухов, влияющих на создание определенного образа [3].

Учитывая, что имидж города является важнейшим условием, характеризующим внешнюю среду развития территории, влияние негативной репутации сказывается не только на функционировании бизнеса, снижении инвестиционной привлекательности, привлечении туристов, но и на положении в стране. Как отмечает специалист аналитического центра «Эксперт-Урал» Глеб Жога привлекательность уральских городов, в том числе и Челябинска, соответствует среднероссийскому уровню, вот только отличить их друг от друга способен не каждый [4]. Нашим городам не хватает индивидуальности, своеобразной изюминки, неповторимого и запоминающегося имиджа.

Создаваемый с помощью информационного маркетинга имидж города следует рассматривать как хорошо зарекомендовавший себя товар: он должен быть мгновенно узнаваемым и вызывать у потенциального «покупателя» чувство доверия [3].

Как показывает практика, при формировании позиционирования и привлекательного имиджа города из информационного массива следует отбирать те факты и события, которые могут представлять наибольший интерес для потенциальных партнеров, например: динамичность социально-экономических процессов; качество рабочей силы; передовые технологии; инвестиционно благоприятные законы; забота о людях; информационные поводы; руководители.

С этой точки зрения первым шагом в коррекции образа территории должно быть её рекламирование и участие в различных форумах, конференциях и выставках, а также проведение аналогичных мероприятий на его территории – именно в этом-то и заключается главная задача СМИ по формированию имиджа города.

По всей видимости, только СМИ - позволяют современному человеку по-настоящему полно оценить ситуацию. С помощью газет и журналов, радио и телевидения, Интернета и мобильной связи люди узнают о событиях города, о его жителях, организациях, гостях. В этой связи уместно привести слова Э. Денниса, предполагающего, что "СМИ "формируют" наше мышление, "воздействуют" на наши мнения и установки, "подталкивают" нас к определенным видам поведения [5].

Анализируя вышесказанное, можно говорить о том, что СМИ выступают одним из наиболее важных инструментов формирования имиджа города. От того, каким образом освещается та или иная сторона его жизни в СМИ, зависит успешное формирование позитивного или негативного имиджа.

Существует огромное количество источников получения информации:

- пресса (газеты, журналы, дайджесты, еженедельники и др.);

- аудиовизуальные СМИ (радио, телевидение, документальные фильмы, телетексты и др.);

- информационные службы (телеграфные агентства, рекламные бюро, PR-агентства, профессиональные журналистские клубы и ассоциации).

Пресса — единственное средство, дающее потребителю информации возможность контролировать динамику освещаемых событий, обстоятельства и направления их развития. Основное место в системе периодических изданий занимают газеты — это наиболее массовый и доступный для населения канал оперативной и объективной информации. Связано это, в первую очередь, с особенностями социально-экономической жизни, территориальной удаленностью отдельных территорий, а также слабо развитой транспортной инфраструктурой. Не зря говорят, что имидж города — это то, что о нем пишут газеты [6].

Подача информации и в местных, и в центральных СМИ — крайне важный фактор для имиджа территории, так как результатом процессов обмена информацией, ее отбора, осмысления и упорядочения должно стать непосредственное восприятие географического образа, его закрепление и существование в массовом сознании. Упоминания о городе в центральной прессе призваны обеспечить если не его идеальный образ, то хотя бы проинформировать общественность о нём. Основной же груз ответственности за формирование имиджа территории ложится на региональные, местные средства массовой информации. Следует помнить, что очень важно не только упоминание о территории в СМИ, содержание этих сообщений, но и, собственно, интенсивность появления этих сообщений [6].

Для определения имиджа г. Челябинска, формируемого на страницах региональных и федеральных газет, был проведён их контент-анализ за 2008 год. В нём участвовали:

Общероссийские издания: «Известия», «Российская газета»

Региональные издания: «Вечерний Челябинск», «Челябинский рабочий», «Комсомольская правда – Челябинск», «Южноуральская панорама»

Выбор данных изданий заключался на основании их популярности среди населения.

Данные контент-анализа представляют собой статистику упоминаний в СМИ тех или иных событий из жизни города с фиксацией характера ("направленности") этих упоминаний (представляющих данные события положительно, отрицательно или нейтрально).

Анализ распределения материалов и публикаций в печатных СМИ позволили выявить следующую четвёрку тем, которые лидируют в рейтинге по упоминаемости:

1. Мероприятия культуры и искусства - в СМИ было 1050 упоминаний данной темы.
2. Действия местной власти и вопросы политики. В 2008 году данная тема упоминалась 963 раза.
3. Спортивная жизнь города по частоте упоминаемости в рейтинге занимает третье место – 689 газетных материалов.
4. Факты нарушения законов упоминались в 644 материалах.

Четыре «темы-лидера» по уровню публикационной активности в СМИ в общем набрали 48% от всего массива статей, из них 12% приходится на рубрику «Культура и искусство», 11% - «Местная власть», 8% - «Спорт», 7% - «Правонарушения». Следует отметить то, что рубрика «Местная власть» попала в данный список благодаря большому объёму статей в газете «Вечерний Челябинск», которая является официальным источником опубликования всех нормативно-правовых актов города Челябинска, а так же всего, что связано с муниципальными органами власти.

Крайне редко упоминаются в прессе такие сферы как: промышленность, религия, гости Челябинска, пищевая индустрия, деятельность муниципальных учреждений и общественных организаций, награды

Челябинска, сельское хозяйство. Все вместе эти темы набрали около 6% от всех материалов. Ещё реже в СМИ упоминались история и достопримечательности города, земельные отношения, сотрудничество с другими регионами, доля этих тем вместе взятых чуть больше одного процента.

Результаты контент-анализа печатных СМИ на предмет формирования имиджа города Челябинска представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Рейтинг и частота упоминаемости в СМИ различных тем за период с 01.01.08 по 31.12.08

№ рейтинговой шкалы	Тематика сообщений	Количество материалов
1	Культура и искусство	1050
2	Местная власть и политика	963
3	Спорт	689
4	Факты нарушения законов	644
5	Акции и мероприятия города	484
6	Экономика и бизнес	446
7	Жители города	435
8	Дороги и транспорт	409
9	Жилищные вопросы и ЖКХ	398
10	Социальное обеспечение	332
11	Образование	332
12	ЧС	314
13	Здравоохранение	311
14	Правоохранительные органы	298
15	Соц. Исследования	261
16	Градостроительство	261

17	Городская природа и экология	193
18	Наука, техника, инновации	173
19	Промышленность	93
20	Религия	84
21	Гости Челябинска	74
22	Пищевая индустрия	73
23	Деятельность МУ и ОО	69
24	Награды Челябинска	64
25	Сельское хозяйство	63
26	Земельные отношения	39
27	История и достопримечательности города	32
28	Сотрудничество с другими регионами	24
Итого		8608

По итогам первичного обобщения материалов была определена общая тональность каждой статьи по освещению того или иного события по шкале «Положительная», «Нейтральная» или «Констатирующая», «Отрицательная». При этом необходимо отметить, что за основу индикаторов шкалы тональности были взяты ориентиры относительно позиции СМИ в отношении освещения того или иного события или темы.

При этом эмоциональная оценка имиджа города Челябинска выглядит следующим образом:

В региональных изданиях значительный вес имеют статьи с положительно окрашенной эмоциональной тональностью (54%), статьи с отрицательной и нейтральной тональностью набрали равные доли (по 23%).

В отличие от региональных, общероссийские издания довольно редко публикуют о Челябинске материалы констатирующего характера - 10%, но в равной мере часто в них появляются сообщения о его положительных и отрицательных событиях из жизни города (по 45%). В

среднем по всем изданиям, участвующим в контент-анализе преобладают положительноокрашенные новости, касающихся жизни города (53%), нейтральную окраску имеют 22% статей, отрицательную – 25%.

Что касается тем-лидеров публикационной активности, то мероприятия культуры и искусства, а также спортивная жизнь города печатными СМИ оцениваются в основном положительно (78% и 67% соответственно), констатирующий характер носят 17% и 23% статей, отрицательный 55 и 11%. Упоминания о действиях местной власти и вопросах политики на 70% о носят нейтральный характер, положительная и отрицательная оценка набрали 22 и 8 процентов соответственно. Факты нарушения законов оцениваются строго отрицательно (см. рис. 1).



Рисунок 1 – Результаты контент-анализа печатных СМИ

(фрагмент диаграммы, по оси Y – располагаются темы сообщений, по оси X – их доля в общем объеме публикаций)

Можно говорить о том, что на итоговую картину в значительной мере повлияли региональные издания (в частности «Вечерний Челябинск»), наименьшее влияние оказала газета всероссийская «Известия».

Сравнивая результаты проведённого контент-анализа с основными направлениями формирования имиджа нашего города, предусмотренными в «Стратегии развития города Челябинска до 2020 года», которая рассматривает вопрос маркетингового развития территории, формирования имиджа Челябинска и его продвижения, можно выявить некоторые

По мнению авторов «Стратегии развития города Челябинска до 2020 года», эффективное формирование и продажа бренда города позволяет привлечь дополнительные ресурсы, ведет к экономическому процветанию города, росту благосостояния и уровня жизни горожан [7].

На пути к созданию положительного имиджа города Челябинска выделены следующие направления:

- создание образа современного мегаполиса,
- создание условий для привлечения трудовых ресурсов,
- ребрендинг географического положения города [7].

Достижение поставленных целей возможно лишь совместными усилиями всего населения города, включая органы власти и СМИ.

Однако следует отметить, что публикации СМИ, участвовавших в проведённом анализе, не соответствуют заявленным в «Стратегии» направлениям. В частности, для привлечения трудовых ресурсов образ города должен содержать такие элементы как высокий уровень социальной защиты и социального обеспечения, здравоохранения и образования, стабильный уровень развития экономики, низкий уровень преступности и т.д., однако даже если СМИ упоминают о перечисленных сферах общественной жизни, то в незначительной мере и зачастую с отрицательной эмоциональной окраской. Что уж говорить о том, что упоминания о различных правонарушениях вошли в четвёрку тем-лидеров публикационной активности.

Образу современного мегаполиса должны соответствовать высокий уровень развития экономики и бизнеса, культуры и искусства, науки, техники, инноваций, состояния дорог и транспорта, проведения социально-

значимых мероприятий, активная деятельность общественных организаций и стабильная власть. Лишь немногие из перечисленных вопросов имеют достаточную степень освещения в СМИ. А история и достопримечательности города, сотрудничество с другими регионами, которые могли бы помочь в ребрендинге географического положения города, к сожалению, находятся в самом низу рейтинга публикационной активности.

Позитивная часть имиджа в целом не очень известна в стране и чаще всего содержит лишь фрагментарные представления о Челябинске. Можно говорить о невысокой известности Челябинска за рубежом. Единственный челябинский бренд, известный широкому кругу потребителей и географически привязанный к городу – ЧТЗ.

Центром негативной части имиджа нашего города внутри страны является представление о плохой экологии в городе, (Челябинск принимает на себя негатив ПО «Маяк» и Карабаша, так как экологические проблемы этих территорий всегда озвучиваются в связке с Челябинской областью), вместе с этим СМИ не пытаются изменить это представление, а только усугубляют его публикациями о вредных выбросах заводов, загрязнении сточных вод и т.д., не освещая при этом огромное количество мероприятий, направленных на улучшение экологической обстановке в городе и регионе.

Следует сказать о том, что значительная часть положительных представлений о Челябинске связана с советским прошлым города, а значительная часть негативных - с настоящим. Таким образом, практически исчерпаны ресурсы позитивной части бренда города, ему необходим ребрендинг и СМИ должны помочь Челябинску в повышении доверия к городу, улучшение партнёрских отношений со стороны других территорий, обходе существующих стереотипов по отношению к Челябинску и формирование правильного отношения к нему среди общественности [7].

Главной задачей СМИ становится формирование положительного имиджа города на основе его исторически сложившихся положительных сторон или на основе создаваемых в настоящем времени привлекательных

черт. Важно добиться значительного эффекта коммуникаций, то есть изменений в знаниях, установках и поведении получателя информации.

Процесс формирования имиджа должен включать комплексное информационно-коммуникативное взаимодействие всех заинтересованных лиц (органов власти, бизнес-структур, населения и т.д.), которое включает работу со СМИ, организацию PR-акций и рекламных кампаний, а также организацию эмоционально-насыщенных мероприятий. Связи с общественностью в данном процессе направлены на формирование положительного отношения субъекта как носителю имиджа к воспринимаемому объекту.

Вопросы развития российских городов и регионов сегодня затрагиваются все чаще, поэтому есть надежда на качественные изменения в процессе формирования их имиджа, в частном случае – через СМИ.

Список литературы

1. Шаромов А. Создание бренда Югры как новый тренд региональной политики России. 02.09.2008. [Электронный ресурс] – www.executive.ru/community/life/840981
2. Григорьев Е. Роль СМИ в формировании и развитии имиджа регионов. 11.04.2007. [Электронный ресурс] – <http://www.grigoryev.novoemnenie.ru/articles3/5.html>
3. Черная И.П. Маркетинг имиджа как стратегическое направление территориального маркетинга // Маркетинг в России и за рубежом. – 2002. – №4. – С. 13-18.
4. Жога Г. Как все. // «Эксперт Урал» №1-2 (359)/19 января 2009. [Электронный ресурс] – www.expert.ru/printissues/ural/2009/01/tema/
5. Деннис Э. Беседы о масс-медиа. – М.: Вагриус, 1997. – 139 с.
6. Колесников В. Прикамье в пиаре, или серые начинают и выигрывают. // Пермский обозреватель. – №104 (2). – 20.01.2003.
7. Стратегия развития города Челябинска до 2020 года. (2008). [Электронный ресурс] – <http://chelduma.ru/pages/2452.php>

**ПРОГРАММНО-ЦЕЛЕВОЙ МЕТОД УПРАВЛЕНИЯ
СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИМ РАЗВИТИЕМ
МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ
(Концепция)**

Эффективность социально-экономического развития муниципального образования во многом определяется методами управления.

Методы управления⁹ – способы, приемы управленческой деятельности, с помощью которых работа трудового коллектива, отдельных исполнителей направляется на достижение целей, стоящих перед объектом управления. В системе методов управления принято выделять следующие группы взаимосвязанных и взаимозависимых методов, позволяющих в своей совокупности решать комплексные задачи, стоящие перед объектом управления: экономические, административные и социально-психологические. В экономической литературе часто встречается термин – «управление, целевое»¹⁰ как процесс, состоящий из четырех независимых этапов:

- выработка ясной сжатой формулировки целей;
- разработка реалистических планов их достижения;
- систематический контроль и изменение качества работы и результатов;
- принятие корректирующих мер для достижения планируемых результатов.

Применительно к муниципальному образованию как объекту управления метод программно-целевого управления – это совокупность приемов и способов постоянного выявления, согласования и реализации интересов различных социально-экономических групп населения и хозяйствующих субъектов территории, формулирования на этой основе

⁹ Золотогоров В.Г. Экономика: Экономический словарь. – Мн.:Интерпрессервис; Книжный Дом, 2003.

¹⁰ Большой экономический словарь\Под ред. А.Н.Азрилияна. -6-е изд.,доп.- М.:Институт новой экономики,2004.

долгосрочной (3-5 лет) **цели** развития муниципального образования и согласование этой цели с имеющимися ресурсами **при помощи программы**.

Следует отметить, что из всех известных методов управления муниципальным образованием наиболее эффективным является программно-целевой метод управления. Эффективность этого метода подтверждена реализацией планов ГОЭРЛО, создания ядерного оружия и др. в советские времена. Задача, поставленная президентом – удвоение реальных доходов населения страны при удвоении валового внутреннего продукта до 2010 года, сопоставима по своей сложности с вышеперечисленными проектами. Несмотря на высокую эффективность этого метода в практике российского управления он практически не применяется или применяется редко, что дает нам основание утверждать о высокой его актуальности.

Сформулируем основные моменты применения этого метода:

1. Подходы к формулированию цели

В любом субъекте РФ, муниципальном образовании главными участниками социально-экономического развития являются: население в трудоспособном возрасте, собственники, менеджеры предприятий и органы государственной и муниципальной власти. Для формулирования стратегической цели необходимо выявить интересы и ответственность главных участников. Более подробно этот вопрос освещен в статье «Совершенствование организационной структуры исполнительных органов субъектов РФ» авторами Т. А. Коркиной и Б. В. Савенковым («Голиковские чтения». Сборник научных трудов экономического факультета ЧелГУ № 8. / Отв. Ред. А.Ю.Даванков. – Челябинск: ЧелГУ. – 2008).

На выработку целей муниципальной деятельности и формирование муниципальной политики влияют: приоритеты региональной политики, деятельность хозяйствующих субъектов, расположенных на территории муниципального образования и преследующих свои корпоративные цели,

жители и различные местные структуры гражданского общества, также преследующие свои, зачастую противоречивые цели.

В проекте Правительства Челябинской области «Основные направления реализации концепции социально-экономического развития области до 2010г.» сформулирована цель: «Рост благосостояния населения за счет устойчивого и динамичного развития и модернизации экономики Челябинской области»,¹¹ где в социальной политике Правительство области ставит задачи по борьбе с бедностью, повышению благосостояния и качества жизни населения. Для решения этих задач необходимо к 2010 году:

- снизить долю населения с доходами ниже прожиточного минимума до 10%;
- увеличить среднемесячную реальную заработную плату и среднедушевые денежные доходы населения не менее чем в два раза;
- ликвидировать одну треть (300,0 тыс. кв. метров) ветхого жилья;
- довести соотношение ставки первого разряда основных рабочих профессий с величиной прожиточного минимума до 100%.

Для решения перечисленных социальных задач необходимо обеспечить динамичное развитие экономики и, в первую очередь, удвоение валового регионального продукта (для этого экономический прирост должен составлять ежегодно не менее чем 7 %).

Учитывая приоритеты региональной политики, возможно сформулировать главную цель комплексных программ любых типов муниципальных образований как «рост благосостояния населения за счет эффективного использования ресурсов территории».

2. Целевые критерии и показатели

Поскольку, «доходы населения являются лучшим инструментом для измерения благосостояния общества»¹², то при формировании системы управления муниципальным образованием и оценки эффективности ее

¹¹ Постановление Правительства Челябинской области №145-п от 15.09.2005г. «О реализации Концепции социально-экономического развития Челябинской области до 2010 года»

¹² Суринов А.Е. Доходы населения. Опыт количественных измерений. – М. Финансы и статистика. 2000.

функционирования необходимы критерии и показатели, отражающие состояние и тенденции изменения доходов населения, а также состояние и тенденции развития экономики.

В качестве таких критериев предлагаются: критерии социальной и экономической эффективности. Эти два критерия через показатели социальной и экономической эффективности характеризуют состояние и развитие муниципального образования как социально-экономической системы.

Показатель социальной эффективности муниципального образования определяется по формуле (1):

$$K_{сэ} = \frac{СДД}{ПМ}, \quad (1)$$

где: СДД – среднедушевой доход жителя муниципального образования;
ПМ – региональный прожиточный минимум в среднем на душу населения за анализируемый период.

Среднедушевой доход жителя определяется по формуле (2):

$$СДД = \frac{\PhiЗП + V_{су} + V_{ст} + Дсс}{N_{ж}}, \quad (2)$$

где: ФЗП – фонд заработной платы наемного персонала;
 $V_{су}$ – объем социальных услуг населению, оказываемых за счет средств местного бюджета;

$V_{ст}$ – объем социальных трансфертов;

Дсс – доходы жителей от самозанятости и собственности;

$N_{ж}$ – количество жителей, проживающих на территории.

Поскольку, показатель среднедушевых доходов населения (СДД) является обобщенным, то в него включен показатель объем социальных

услуг населению, оказываемых за счет средств местного бюджета (V_{cy}) определяемый по формуле (3):

$$V_{cy} = P_{mb} - \Phi ЗП^{p.б.сф.}, \quad (3)$$

где: P_{mb} – расходы местного бюджета;

$\Phi ЗП^{p.б.сф.}$ – фонд заработной платы работников бюджетной сферы, выплачиваемый из средств местного бюджета;

Показатель экономической эффективности муниципального образования определяется по формуле (4):

$$K_{ээ} = \frac{ДС}{МЗ}, \quad (4)$$

где: $ДС$ – добавленная стоимость, созданная предприятиями и организациями, осуществляющими свою производственно-хозяйственную деятельность на территории муниципального образования, (аналог валового муниципального продукта);

$МЗ$ – материальные затраты на создание добавленной стоимости.

Добавленная стоимость определяется по формуле (5):

$$ДС = V_{T,Y} - МЗ, \quad (5)$$

где: $V_{T,Y}$ – объем реализованной продукции и услуг.

Количественные показатели главной цели, отражающие рост благосостояния населения и основы роста благосостояния – эффективного использования ресурсов территории, будут отличаться в зависимости от экономической мощи того или иного муниципального образования, качества разработки и реализации программ социально-экономического развития территории, взаимодействия хозяйствующих субъектов с органами местной власти и других факторов.

3. Разработка программ комплексного социально-экономического развития территорий

Статья 17 Федерального закона № 131-ФЗ от 6 октября 2003 года в части полномочий для всех типов муниципальных образований определила право муниципального образования на «... принятие и организацию выполнения планов и программ комплексного социально-экономического развития территорий». Главные вопросы, на которые должна отвечать комплексная программа социально-экономического муниципального развития – как повысить уровень благосостояния жителей и заложить прочные основы для его дальнейшего повышения.

Исходным пунктом любого стратегического плана должна быть оценка реального положения человека во всех аспектах его деятельности, степень его соответствия современным тенденциям развития в мире и соотнесение с поставленными целями. Уровень социального развития территории, в конечном счете, определяется ее экономическим развитием: благосостояние населения определяется уровнем и эффективностью производства в регионе, в муниципальном образовании. Ключевыми вопросами экономического развития территории являются:

- привлечение новых инвестиций;
- обновление структуры производства, развитие имеющихся производств и, прежде всего, развитие инфраструктуры жизнеобеспечения и жизнедеятельности населения;
- создание новых рабочих мест, в том числе высокооплачиваемых.

На основе сформулированной концепции социально-экономического развития разрабатывается план конкретных действий, включающий: задачи и сроки их решения, ответственных лиц, ожидаемый результат, размер и источники финансирования, способы промежуточного контроля и обратной связи, предполагаемые результаты и возможные последствия реализации планов и программ. В конце проводится анализ баланса результатов и затрат.

Относительно самостоятельными разделами программы могут стать следующие:

1. Доходная сфера муниципального образования, включающая крупные и средние предприятия, отдельно может быть выделен раздел, посвященный поддержке малого предпринимательства; управление муниципальной собственностью, в том числе, природными ресурсами и землей.

2. Инженерная сфера, включающая развитие отраслей ЖКХ, дорожного и гражданского строительства, городского хозяйства и других отраслей, обеспечивающих жизнедеятельность населения и предприятий.

3. Социальная сфера, включающая развитие отраслей образования, здравоохранения, культуры, физкультуры и спорта, социальной защиты населения и др.

4. Маркетинг муниципального образования и его «продвижение». Включает разъяснение процедур, связанных с открытием нового бизнеса в муниципальном образовании, обеспечение информационной открытости путем предоставления всем заинтересованным лицам стратегической информации о муниципальном образовании, координацию действий по муниципальному развитию с правительством субъекта РФ, торгово-промышленной палатой и местными банками, использование средств массовой информации, формирующих четкое представление о будущем, включая желательный тип экономики и пути ее создания, использование методов коммерческого маркетинга для привлечения новых экономических агентов в муниципальное образование, прежде всего стратегических инвесторов¹³.

Одобрение представительным органом комплексной программы социально-экономического развития муниципального образования, оформленное в виде решения, является муниципальным правовым актом, устанавливающим правила обязательные для исполнения всеми хозяйствующими субъектами в муниципальном образовании.

¹³ Анимица Е.Г., Власова Н.Ю., Силин Я.П. Городская политика: теория, методология, практика / Науч. ред. А.И. Татаркин. – Екатеринбург: ИЭ УрО РАН, 2004.

Декомпозиция целевых показателей для доходной, инженерной и социальных сфер позволяет определить целевые показатели для отраслей, секторов экономики, предприятий, организаций и в конечном итоге работника предприятия, организации и жителя.

Применение показателей социальной и экономической эффективности в единой системе координат позволяет администрации муниципального образования:

- строить плановую траекторию социально-экономического развития по данным программы – муниципального образования в целом, сфер, секторов, отраслей, предприятий и организаций;

- ежеквартально наносить фактические показатели социальной и экономической эффективности и строить фактическую траекторию процесса развития;

- выявлять хозяйствующих субъектов муниципального образования, влияющих на отклонения фактической траектории от плановой и принимать оперативные меры либо для корректировки программы, либо различные методы воздействия на хозяйствующих субъектов (от социально-психологических до экономических).

Пример плановой и фактической траектории социально-экономического развития одного из муниципальных образований области приведен на рисунке 1.

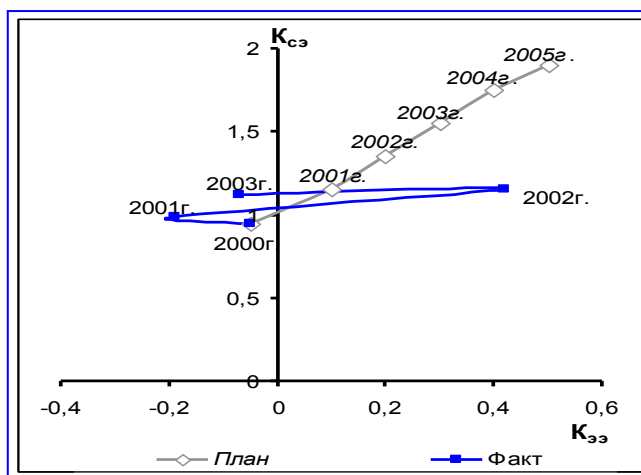


Рисунок 1 – Плановая и фактическая траектория социально-экономического развития муниципального образования (пример)

Участие в разработке программ социально-экономического развития муниципальных образований и последующее сопровождение их реализации показали, что наличие программ является необходимым, но не достаточным условием для устойчивого развития территорий. Ломаная траектория социально-экономического развития территории и ее отличие от плановой на рисунке 1, свидетельствует о том, что данное муниципальное образование как система является слабоуправляемым.

Ключевым условием эффективного программно-целевого управления является, в первую очередь, организация взаимодействия органов местного самоуправления с хозяйствующими субъектами и жителями территории.

Формами взаимодействия могут быть: обмен информацией, совместное планирование стратегии развития территории, совместное осуществление различных мероприятий, с взаимным использованием сил и средств, совместная разработка нормативных актов, регулирующих функции взаимодействующих сторон в сфере их деятельности и другие.

Организация системы мониторинга и деятельности администрации будет освещена в последующих статьях и выступлениях.

Л. В. Сони́на

ИЗМЕНЕНИЕ ПОРЯДКА ФОРМИРОВАНИЯ СОВЕТА ФЕДЕРАЦИИ КАК ПОПЫТКА ОПТИМИЗАЦИИ РАБОТЫ ПАРЛАМЕНТА

На 240-м заседании Совета Федерации, проходившем 4 февраля 2009 года, были рассмотрены вопросы об отмене так называемого ценза оседлости, а также появления института отзыва сенаторов. Согласно вносимым в законодательство изменениям, членом Совета Федерации может быть избран гражданин России, являющийся депутатом законодательного органа государственной власти субъекта Федерации или представительного органа муниципального образования, расположенного на территории

региона. «Ценз оседлости», то есть положение о необходимости кандидату проживать на территории субъекта Федерации в течение десяти лет, отменяется. Что же касается отзыва, то было сформулировано, что полномочия члена Совета Федерации могут быть досрочно прекращены тем же органом государственной власти субъекта Российской Федерации, который его избрал (назначил). Новый порядок формирования палаты вводится в действие с 1 января 2011 года. Особых возражений в Совете Федерации данное изменение не вызвало и практически все сенаторы проголосовали и за отмену обязательного десятилетнего срока проживания, и за досрочное прекращение полномочий.

Данное изменение зафиксировано в Федеральном законе «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с изменением порядка формирования Совета Федерации Федерального Собрания Российской Федерации» № 21-ФЗ. Этот закон был принят Государственной Думой 28 января 2009 года, и, после одобрения Советом Федерации, которое, как уже говорилось выше, было получено 4 февраля 2009 года, был подписан Президентом Российской Федерации 14 февраля 2009 года. Поскольку вступление в силу закона отложено до 1 января 2011 года, на положение нынешних сенаторов он пока не повлияет.

Несмотря на то, что по объему изменения небольшие, они могут повлечь за собой целый комплекс новшеств и в работе верхней палаты парламента, и во взаимоотношениях представителей субъектов с избравшими их органами.

Отмена ценза оседлости носит двоякий характер. С одной стороны, это благо, если отмена данного ограничения направлена на то, чтобы открыть дорогу в Совет Федерации грамотным законодателям и управленцам, пусть даже формально не связанным с конкретными субъектами. Не секрет, что дотационные регионы зачастую не могут выделить из своего состава достаточно ярких, харизматичных личностей. Помимо этого, люди, способные грамотно решать управленческие задачи, необязательно могут жить в других субъектах России. У каждого из нас найдется несколько

знакомых, которые в последние годы уехали за границу – в Европу и Америку, не отказавшись при этом от российского гражданства. Наличие зарубежного опыта, как законотворческого, так и управленческого, является весьма положительной характеристикой возможного кандидата в члены Совета Федерации. В случае возвращения такого человека в Россию и успешного его вхождения в политический процесс на уровне субъекта, у него не будет необходимости копить годы постоянного проживания в регионе.

Однако нельзя исключить и появления с отменой этого ценза среди сенаторов большого числа случайных людей, ничем не связанных с регионом, чье выдвижение лоббировано сомнительными политическими или экономическими структурами.

Досрочное прекращение полномочий члена Совета Федерации не является новеллой этого года. В соответствии со статьей 4 Федерального закона «О статусе члена Совета Федерации и статусе депутата Государственной Думы Федерального Собрания Российской Федерации» от 8 мая 1994 года № 3-ФЗ полномочия члена Совета Федерации (как и депутата Государственной Думы) прекращаются досрочно в следующих случаях:

- письменного заявления о сложении своих полномочий;
- избрания члена Совета Федерации депутатом законодательного (представительного) органа государственной власти субъекта Российской Федерации или органа местного самоуправления, выборным должностным лицом иного органа государственной власти или органа местного самоуправления, а равно назначения члена Совета Федерации на иную государственную должность, государственную должность субъекта Российской Федерации;
- поступления члена Совета Федерации на государственную или муниципальную службу, вхождения их в состав органа управления хозяйственного общества или иной коммерческой организации, осуществления ими предпринимательской или иной оплачиваемой деятельности, за исключением преподавательской, научной и творческой;

- вхождения члена Совета Федерации в состав органов управления, попечительских или наблюдательных советов, иных органов иностранных некоммерческих неправительственных организаций и действующих на территории Российской Федерации их структурных подразделений, если иное не предусмотрено международным договором или законодательством Российской Федерации;

- утраты членом Совета Федерации гражданства Российской Федерации либо приобретения гражданства иностранного государства;

- вступления в законную силу обвинительного приговора суда в отношении лица, являющегося членом Совета Федерации;

- вступления в законную силу решения суда об ограничении дееспособности члена Совета Федерации либо о признании его недееспособным;

- признания члена Совета Федерации безвестно отсутствующим или объявления его умершим на основании решения суда, вступившего в законную силу;

- смерти члена Совета Федерации.

Несмотря на столь обширный перечень, такое основание, как отзыв члена Совета Федерации, современным российским законодательством до появления Федерального закона от 14 февраля 2009 года не был предусмотрен. Смысл данной новеллы заключается в том, что региональные законодатели могут усилить контроль за своими избранниками. Досрочный отзыв – серьезный удар по репутации политического деятеля, и угроза применения данной меры, несомненно, приведет к усилению дисциплины внутри сенаторского корпуса. На очереди – внедрение института отзыва в законодательство о статусе депутата Государственной Думы Федерального Собрания и порядке формирования Государственной Думы. Решение этого вопроса затянулось уже более чем на десятилетие.

Подводя итоги всего вышесказанного, можно сделать вывод, что Федеральный закон от 14 февраля 2009 года является серьезной попыткой

законодателя усилить эффективность работы одной из палат Федерального Собрания. Можно прогнозировать, что ко времени вступления закона в силу будет обновлено законодательство и в части, касающейся другой палаты российского парламента – Государственной Думы.

О. А. Хэгай

ВЛИЯНИЕ ПОЛИТИКО-ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО УСТРОЙСТВА НА ОСОБЕННОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ

Зарубежный опыт позволяет выявить определенные закономерности влияния государственного устройства на деятельность местных органов управления. Соотношение различных форм государственного и местного управления и их взаимоотношения определяются национальными особенностями той или иной страны, политическим режимом, правовой системой и формой объединения территорий. Предполагается, что, определяя правовой и политический режим, форму государственного территориального устройства, можно сделать выводы о закономерностях взаимодействия государственных и местных органов власти, об их взаимоотношениях и степени государственного контроля за местным самоуправлением.

По распределению власти между центром и территориальными единицами государства подразделяются на унитарные и федеративные. Территориальная организация государства характеризуется соотношением целого и частей, центральных и региональных органов власти.

Унитарное государство — это единая, политически однородная организация. Государство объединяет административно-территориальные единицы, которые собственной государственности не имеют. В нем лишь один субъект суверенитета – народ, единая конституция, единое гражданство. Все государственные органы, включая судебные, составляют одну систему. Они действуют на единых правовых нормах.

Федеративное государство – это такое государство, где субъектами государственного суверенитета выступают и крупные территориальные образования (штаты, земли, кантоны и т.п.), и весь народ, состоящий из равноправных граждан.

Федерация представляет союз государств, которые являются самостоятельными в пределах, распределенных между ними и центром компетенций. Они имеют собственную конституцию, законодательные, исполнительные и судебные органы, иногда даже двойное гражданство.

То есть можно предположить, что федеративное государственное устройство предполагает автономность и независимость местных органов власти, несущественную степень контроля государства, отсутствие уполномоченных государственных органов на местах, а в унитарных государствах централизацию местных сообществ и жесткий контроль за деятельностью местных органов. Изучив более подробно зарубежный и российский опыт можно отметить, что в последнее десятилетие в мировом сообществе наметились тенденции к централизации местного управления в федеративных государствах и ослабление государственного контроля в унитарных.

Способы и методы местного управления, используемые в современном мире, довольно разнообразны. Систематизация их зависит от выбранного критерия. Взяв за основу страноведческий принцип, трудно выделить главное типичное для конкретной страны, потому как самоуправление в каждой стране несет на себе отпечаток ее культуры, истории, географического положения и многих других факторов. Более перспективен подход, подчеркивающий различия в происхождении, следовательно, и в правовых основаниях систем управления. Реализацию местного управления в зарубежных странах принято рассматривать в рамках мировых моделей. В соответствии с данным подходом выделяют четыре базовые модели: англосаксонскую, континентальную (французскую), смешанную и советскую. Основными чертами **англосаксонской модели** являются:

автономия и самостоятельность местного управления; отсутствие на местах уполномоченных центральной власти, курирующих органы местного управления. Местные органы под свою ответственность решают вопросы, не отнесенные к компетенции центральных органов. Контроль за органами местного управления является в основном косвенным – через финансирование их деятельности; посредством проверок, проводимых отраслевыми министерствами; путем принятия местных законов (парламент принимает типовые законы, а местные органы вводят их в действие на своей территории с изменениями, обусловленными местными особенностями); в форме судебного контроля. Заметно отличается от англосаксонской модели **континентальная модель**, которая получила распространение не только в странах континентальной Европы, но и в большинстве стран Латинской Америки, Ближнего Востока, франкоязычной Африки. Отличительные признаки этой модели: сочетание местного самоуправления и государственного управления на местах, выборности и назначаемости; наличие представителя центра, осуществляющего госконтроль за органами местного управления. **Смешанная модель** отличается сочетанием автономности местного управления на более низких территориальных уровнях с наличием представителей государства на более высоких. Основными признаками **советской** модели являются следующие: единовластие представительных органов снизу доверху, жесткая централизация системы представительных и исполнительных органов, иерархическая соподчиненность всех ее звеньев. Любой совет, начиная с самого низового звена – сельского, поселкового, является органом государственной власти на соответствующей территории (даже если формально и считается органом местного самоуправления).

Соотношение той или иной страны с признаками данных моделей позволяет более точно определить степень зависимости местных органов власти от государства. Например: определив Францию как унитарное государство и президентскую республику можно предположить, что

государственный контроль присутствует на всех территориальных уровнях, что территориальным единицам не дается достаточных полномочий, а взаимоотношения между государственными органами и местными сообществами строятся на принципах жесткой централизации. Но анализ показал, что во Франции влияние государственных органов прослеживается только в наличии представителей Президента республики (префектов) на более высоких территориальных уровнях, но это не столько метод осуществления государственного контроля, сколько дань национальным традициям (институт префектства существует во Франции со времен Великой революции). Последнее время в стране наметилась тенденция к децентрализации. Местному управлению на более низких территориальных уровнях передаются все более значительные полномочия в решении вопросов местного значения. И напротив, рассмотрев более подробно федеративные принципы Федеративной Республики Германии, которые предполагают самостоятельность и независимость субъектов федерации, можно отметить сосредоточение государственного контроля на местах. Это выражается и в назначении Уполномоченных Правительства земель, и в наличии периферийных служб федеральных министерств.

Не исключение и Российская Федерация. Последнее время можно отметить и в нашей стране появление процессов централизации. Если еще лет десять назад можно было говорить о достаточно явных признаках автономии местного управления, то сейчас можно отметить изменения не в пользу территорий. Наличие на уровне федеральных округов Полномочных Представителей Президента и отмена выборов губернаторов в регионах (процедура назначения губернаторов определяет их статус как представителей государства на данном территориальном уровне) позволяют сделать выводы о том, что государственная власть пытается усилить свое влияние и контроль за территориями.

На основании всего вышесказанного можно сделать выводы: не всегда территориальное устройство и форма правления в государстве однозначно

трактует особенности взаимоотношений государства и местных органов власти. Унитарные государства – это не всегда стопроцентная зависимость территорий, а федерация – не всегда полная автономность и самостоятельность субъектов. Многое зависит от правильного соотношения того или иного государственного устройства с мировыми моделями. Четкое определение принадлежности к той или иной модели взаимоотношений государственных и местных органов власти позволит выявить закономерности их отношений. При чем не только в плане особенностей осуществления государственного контроля и форм местной власти, но и в плане определения общих и специальных полномочий, отношений государства и местных органов в управлении собственностью и многое другое. Но эти вопросы требуют дальнейшего изучения и всестороннего анализа.

М. Р. Юсупов, Д. Ю. Гришманоский

РЫНОК СОЦИАЛЬНЫХ УСЛУГ: ПРОБЛЕМЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

Указ Президента РФ № 1108 от 18 июля 2008 г. «О совершенствовании Гражданского кодекса Российской Федерации» придал импульс формированию современной концепции развития гражданского законодательства, соответствующей новому уровню рыночных отношений. В условиях совершенствования законодательных основ рыночной экономики правовое регулирование рынка социальных услуг как совокупности гражданско-правовых отношений по удовлетворению имущественных потребностей в сфере социального обслуживания представляется важнейшей практической и научно-теоретической проблемой.

В настоящее время подавляющее большинство населения России нуждается в оказании социальных услуг. При этом качество

государственного социального обслуживания является неудовлетворительным. По мнению заместителя председателя комитета Государственной Думы по бюджету и налогам Г. Н. Кареловой, пробелы, существующие в законодательном обеспечении социальных услуг, мешают их нормальному развитию. Так, из-за отсутствия равных возможностей получения госзаказа в социальной сфере для разных субъектов рынок социальных услуг развивается преимущественно теневым способом¹⁴. Налицо необходимость создания эффективного рынка социальных услуг как неотъемлемой части рыночного механизма. Однако формирование правовой модели рынка социальных услуг серьезно затруднено в связи со следующими обстоятельствами:

Во-первых, в полной мере не учитываются наметившиеся изменения в социальной политике, направленные, с одной стороны, на социальную защиту от жесткого воздействия рынка наиболее уязвимых слоев населения, а с другой – на поощрение их экономической активности, способности адаптироваться к рынку. В настоящее время объявлено о качественно новом векторе развития российской социальной политики – «политики социального развития», связанной с появлением нового субъекта – гражданина, который был раньше только ее объектом. В этих условиях концепция правового регулирования рынка социальных услуг, органично вписывающаяся в государственный национальный проект «Здоровье», остро нуждается в новых идеях, которые отсутствуют в концепции современной правовой модели социального обслуживания, основанной на идеологии государственного патернализма. Однако адекватной сегодняшнему дню идеологии правового регулирования рынка социальных услуг не существует, что катастрофически сказывается на здоровье нации.

Во-вторых, отсутствует правовая база рынка социальных услуг, так как современное законодательство о социальном обслуживании несостоятельно.

¹⁴ Смольякова Т. А. Няню заказывали? Возможны ли доступные цены на частные социальные услуги // Российская газета. 2008. 17 июня.

В нем содержится множество пробелов и противоречий, отсутствуют четкие нормативные показатели содержания и объема, качества и безопасности социальных услуг, гарантий и способов их предоставления, ответственности за их несоблюдение. Потенциал гражданско-правовых средств регулирования отношений по оказанию социальных услуг не востребован, что крайне негативно влияет на развитие законодательства в этой сфере, которое нуждается в серьезной корректировке.

В-третьих, на рынке социальных услуг доминирующее положение занимают государственные социальные учреждения. Механизм ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнении работ, оказании услуг для государственных и муниципальных нужд» не обеспечивает равных условий доступа негосударственных и государственных организаций на данный рынок и поэтому нуждается в совершенствовании. Тенденции развития правового института негосударственных некоммерческих организаций в качестве альтернативы государственным субъектам рынка социальных услуг в должной мере не исследованы.

В-четвертых, объектом отношений по оказанию услуг в сфере социального обслуживания являются материальные блага, правовая природа которых до настоящего времени остается предметом научных дискуссий. Сложность решения вопроса обуславливается тем, что, по мнению некоторых исследователей, социальная услуга не может быть признана категорией рыночного товарообмена. При этом отрицается возможность решения важнейшей государственной задачи – создания рынка социальных услуг, что свидетельствует об отсутствии единства среди ученых во взглядах на концепцию его правового регулирования.

Таким образом, формирование современной научной концепции правового регулирования рынка социальных услуг является острой юридической проблемой, от решения которой в немалой степени зависит успех всех социально-экономических преобразований в Российской

Федерации, в государстве, конституционно провозглашенном правовым и социальным.

На наш взгляд, необходима концепция правового регулирования рынка социальных услуг, базирующаяся на выводе о том, что эффективность механизма правового регулирования данного рынка обуславливается результативным воздействием на имущественные отношения по оказанию социальных услуг гражданско-правовым инструментарием (правосубъектные, вещно- и обязательственно-правовые средства и ответственность), составляющим его основу, в оптимальном сочетании с публично-правовыми средствами в целях социального содействия лицам, находящимся в трудной жизненной ситуации.

Необходимо разработать механизм правового регулирования рынка социальных услуг. Его эффективность зависит от совокупности трех групп факторов:

- задающих свойства эффективности механизма, призванного защитить российских граждан, находящихся в трудной жизненной ситуации, от негативного воздействия рыночной экономики;
- определяющих оптимальность использования гражданско-правовых инструментов регулирования рынка социальных услуг для достижения важнейшей социально-экономической задачи;
- обеспечивающих эффективность правовых средств путем обоснования рекомендаций по совершенствованию действующего законодательства и правоприменения в этой сфере.

Рынок социальных услуг как объект правового регулирования представляет собой совокупность рыночных отношений по удовлетворению имущественных потребностей в материальных благах по социальному содействию в преодолении трудной жизненной ситуации на безвозмездной основе или на условиях встречного имущественного представления, что позволяет с правовых позиций выделить в нем три взаимосвязанных компонента:

а) концепцию социального содействия, представляющую собой правовую основу рынка социальных услуг, регламентирующую деятельность государства, муниципальных образований, юридических и физических лиц по оказанию социальных услуг, связанную с реализацией идеи максимального использования внутреннего ресурса лица, находящегося в трудной жизненной ситуации;

б) объекты – социальные услуги, рассматриваемые автором как родовое понятие, объединяющее социально-медицинские, социально-бытовые, социально-психологические, социально-юридические, социально-страховые и другие материальные блага, отвечающие требованиям гражданско-правовой услуги, то есть представляющие собой деятельность или действия, требующие договорного режима вне зависимости от условий ее оказания и оплаты в целях социального содействия лицу в преодолении трудной жизненной ситуации;

в) субъекты – услугополучатели (лица, находящиеся в трудной жизненной ситуации) и услугодатели (предприниматели, юридических лица различной организационно-правовой формы, но в первую очередь в соответствии со спецификой отношений некоммерческих организаций, оказывающие социальные услуги и действующие на рынке не для извлечения прибыли, а с целью реализовать уставные задачи по социальному содействию потребителям этих услуг).

Социальное содействие и социальная поддержка являются базовыми элементами концепции социального сопровождения, призванной выступить альтернативой современной действующей государственной системе социального обслуживания населения. Необходимость введения этих базовых элементов в концепцию вызвана неоднородностью режимов правового регулирования отношений по оказанию социальных услуг. Социальное содействие включает в себя группу отношений по удовлетворению имущественных потребностей в социальных услугах, правовое регулирование которых построено на диспозитивных началах и

связано с мобилизацией внутреннего потенциала личности в преодолении трудной жизненной ситуации. В этих отношениях социальная услуга является объектом гражданских прав и нуждается в договорном правовом режиме. Социальная поддержка представляет собой группу отношений, которые в силу их специфики не могут регулироваться частноправовыми средствами, требующих императивно-распределительного режима правового регулирования по социальному обеспечению пенсиями, социальными пособиями, компенсационными выплатами, льготами и материальной помощью лиц, находящихся в трудной жизненной ситуации, не имеющих возможности справиться с ней самостоятельно.

Правовые нормы о социальном обслуживании образуют комплексный межотраслевой частноправовой институт законодательства, регулирующий два блока общественных отношений: по социальному содействию (оказанию социальных услуг) и социальной поддержке (социальной помощи), требующих различных режимов правового регулирования. Правовой институт социального обслуживания имеет перспективы своего развития в направлении смыкания с материнской отраслью гражданского права. Договор является эффективным средством правового регулирования сферы социального обслуживания вне зависимости от способа оплаты социальных услуг.

В целях повышения качества социальных услуг необходимо обеспечить равные условия доступа негосударственных и государственных некоммерческих организаций на рынок социальных услуг путем проведения конкурсов на размещение социальных заказов. Механизм ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» в части предоставления преференций различным видам некоммерческих организаций, в том числе организациям инвалидов, требует доработки. Приоритет в размещении социальных заказов должны иметь не только организации, уставный капитал которых полностью состоит из вкладов общественных организаций

инвалидов, но и любые объединения инвалидов, независимо от правового статуса, территориальной сферы деятельности и организационно-правовых форм.

Гражданское законодательство необоснованно сужает перечень оснований для ограничения дееспособности гражданина и случаев установления в отношении его попечительства, не учитывая при этом особенности дееспособности лиц пожилого возраста. Вследствие этого необходимо дополнить п. 1 ст. 33 ГК РФ положением о том, что попечительство может устанавливаться также и над дееспособными лицами пожилого возраста, страдающими возрастными психическими расстройствами, в случае невозможности признания судом такого лица недееспособным из-за отсутствия достаточных на то оснований.

Существуют особого рода обязательства в сфере удовлетворения имущественных потребностей граждан в услугах, объединяемых: а) субъектным составом (лица, находящиеся в трудной жизненной ситуации); б) спецификой предмета договора (оказание социальных услуг); в) специфической социальной направленностью, связанной с мобилизацией внутреннего ресурса личности в преодолении трудной жизненной ситуации, – которые включают в себя группу договоров: об осуществлении опеки и попечительства; о приемной семье; о патронатной семье (патронате, патронатном воспитании).

Специфическая социальная направленность этих отношений, объединяемая концепцией социального содействия, позволяет классифицировать их в единую группу – «договоров социального содействия». Эти договорные правоотношения представляют собой обязательство об оказании социальных услуг в пользу третьего лица. Его сторонами являются муниципальное образование в лице органа опеки и попечительства, опекун (попечитель, приемный родитель, патронатный воспитатель) и подопечный как третье лицо. Это комплексный договор, состоящий из гражданско- и семейно-правовых элементов, срочный,

возмездный, фидуциарный, требующий личного исполнения со стороны опекуна.

Выделение договоров социального содействия обусловливается необходимостью законодательного совершенствования их правового режима и позволяет оптимизировать отношения в сфере оказания социальных услуг без встречного имущественного представления. Необходимо легализовать конструкцию договора социального содействия детям, оставшимся без попечения родителей, как соглашение между организациями для детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, и органом опеки и попечительства в пользу третьего лица – ребенка, находящегося в трудной жизненной ситуации.

Неоднородность субъектного состава позволяет выделить в группе договоров социального содействия две разновидности: а) детям, оставшимся без попечения родителей; б) дееспособным лицам, находящимся в трудной жизненной ситуации. Наиболее эффективной моделью отношений по оказанию услуг дееспособному лицу, находящемуся в трудной жизненной ситуации, является договор социального содействия между этим лицом и исполнителем (учреждением социальной защиты) с участием третьего лица – публично-правового образования (органа опеки и попечительства). Оптимальным основанием для возникновения этих отношений признается конкурс на проведение социального заказа.

Таким образом, формирование рынка социальных услуг является одним из приоритетных направлений «политики социального развития», отстаиваемой Президентом РФ Д. А. Медведевым, которая до настоящего времени остается предметом острых дискуссий из-за идеологических разногласий оппонентов.

ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ В МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЯХ

В «Программе антикризисных мер» Правительства Российской Федерации на 2009 год в качестве приоритета подчеркнуто – публичные обязательства государства перед населением будут выполняться в полном объеме. Гражданам и семьям, наиболее пострадавшим в период мирового экономического кризиса, будет оказана поддержка. Это предполагает усиление социальной защиты населения, повышение объемов и качества оказания социальных и медицинских услуг, улучшение ситуации с лекарственным обеспечением, особенно жизненно важными препаратами. Будут расширены масштабы деятельности государства в сфере занятости, противодействия росту безработицы, развития программ переобучения и переподготовки работников, находящихся под риском увольнения.

В этой связи важно правильно спланировать меры экономической и социальной политики, своевременно сконцентрировать ресурсы на перспективных направлениях, добиться их эффективного использования. Всё это – сложная управленческая работа, требующая знания механизмов развития современной экономики и умения их использовать в выстраивании сложных социально-экономических структур.

Поставлена задача принципиальной важности – повысить результативность действий исполнительной власти регионов и муниципалитетов. На этой волне федеральным правительством была начата реализация ряда реформ, направленных на повышение эффективности функционирования государства, предоставления важнейших общественных благ и социальных услуг населению и бизнесу. Среди этих реформ необходимо выделить административную реформу, реформу государственной службы, муниципальную реформу, реформы по

разграничению полномочий между органами государственной власти и местного самоуправления и др.

Обеспечение эффективной социальной политики определяется, в первую очередь тем, что всего в субъекте Российской Федерации предоставляется около 120 государственных и муниципальных услуг, примерно треть из которых, связаны с социальной поддержкой и социальной защитой граждан.

Оценка управленческой деятельности местных органов власти должна производиться из таких ориентиров как рост качества жизни, конкурентоспособность, развитие человеческого потенциала и т.д.

Необходимо ввести в систему оценки эффективности социальной политики муниципальных образований уровень использования технологий обеспечения качества человеческого ресурса, социального капитала, воспроизводства народонаселения и другие показатели, определяющие реальный уровень современного развития местного сообщества.

Фактически территориальная политика во всех ареалах мира, ставящих цели развития и роста, расслаивается на два важнейших направления работ:

- конкурентоспособность конкретной территории в системе глобального экономического баланса, а значит всех активов данной территории, в том числе хозяйственных инфраструктур, человеческого капитала, природных ресурсов, хозяйствующих субъектов и т.д.;

- повышение качества жизни, то есть перераспределение результатов капитализации на социальную структуру данного общества.

Вместе с тем, качество жизни есть функциональная величина, параметры которой искусственно устанавливаются с целью мотивации населения к конкретному (социально-политическому и экономическому) образу жизни, который – с точки зрения органов управления – достижим для значительной доли населения (эта значительная доля, имеющая сходные представления об образе жизни и средства для его реализации, и называется обычно «средним классом»). С другой стороны, высокий рейтинг качества жизни есть публичное выражение одобрения действиям правительства по

изменению условий и правил жизни на территории. Не случайно, поэтому в структуру рейтинга входят как объективные (например, ВВП на душу населения), так и субъективные (например, удовлетворенность системой образования или здравоохранения) показатели и критерии. Удовлетворенность всегда есть производное от желаемого и разделяемого образа жизни.

Необходимо разработать унифицированную систему показателей эффективности управления на региональном и местном уровнях. Унифицированная система показателей позволит, с одной стороны, проводить сопоставление результатов деятельности региональных органов власти по единой методике, с другой – оценить динамику изменений, происходящих в каждом субъекте Российской Федерации. Важно, чтобы в этой системе были отражены следующие сферы: 1) здравоохранение; 2) образование; 3) социальная политика; 4) жилищно-коммунальное хозяйство; 5) жилищное строительство; 6) экономический рост и доходы населения; 7) качество самих бюджетных и административных процедур. Выбор именно этих сфер обусловлен тем, что расходы субъекта Российской Федерации на их финансирование составляют от 70 до 90 процентов от расходной части консолидированного бюджета региона. Основные требования к системе показателей эффективности деятельности:

- альтернативность способов определения значений показателей: на основе данных государственной статистики; на основе внутренней официальной отчетности самих региональных органов власти; на основе опросов граждан; на основе экспертных оценок;

- максимальная возможность количественной измеримости показателей;

- периодичность пересмотра и модернизации набора показателей с целью его адаптации к изменениям социально-экономических процессов, а также исключения возможностей недобросовестной манипуляции значениями показателей.

Нормативное закрепление унифицированной системы показателей, порядка и периодичности их представления субъектами Российской Федерации, а также методики ранжирования субъектов Российской Федерации по степени эффективности регионального управления, целесообразно осуществить указами Президента Российской Федерации.

При формировании системы показателей, отражающих результативность деятельности муниципальных администраций, можно выделить три группы этих показателей: показатели эффективности, показатели конечного результата и показатели использования ресурсов. Следование стандартам ISO 9001:2000 предполагает наличие четких социально-экономических целей и долгосрочной стратегии развития территорий, а также оптимальной организационно-структурной модели органов местного самоуправления, способствующей их эффективной реализации. Считается, что разработка и внедрение норм международных стандартов качества в соответствии с ISO 9001:2000 в работу органов местного самоуправления даст возможность: закрепить и продемонстрировать на практике «клиентоориентированный подход», что позволит улучшить качество предоставляемых услуг и повысить доверие населения к органам муниципальной власти; предоставить гарантии компетентности органов местного самоуправления в повышении качества жизни населения муниципального образования, что послужит основанием для бюджетного финансирования социальных и экономических программ, а также привлечения отечественных и зарубежных инвесторов; выделить ключевые показатели деятельности и овладеть современными управленческими методами и технологиями, позволяющими осуществлять управление на уровне местного самоуправления с максимальной степенью прозрачности и эффективности; производить периодическую оценку деятельности органов местного самоуправления, исходя из профессионального заключения независимых специализированных организаций.

УСТОЙЧИВОЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ОБРАЗОВАНИЙ КАК СТРАТЕГИЧЕСКАЯ ЦЕЛЬ УПРАВЛЕНИЯ В УСЛОВИЯХ МИРОВОГО КРИЗИСА

В условиях кризиса создание системы эффективного муниципального управления, направленного на устойчивое социально-экономическое развитие муниципальных образований, представляется особенно важным. Это связано с тем, что достижение устойчивости такой сложноорганизованной системы как муниципальное образование означает стабильность, т.е. практически завершение кризисного состояния.

Долгосрочная стратегия социально-экономического развития России может быть научно обоснованной и реализуемой на практике только тогда, когда в полной мере будет учитываться территориальные факторы - исключительное разнообразие природных, социально-экономических, национально-культурных и других особенностей регионов страны - и отражать их в политике.

В Федеральном законе № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» (ст. 17) говорится о комплексном социально-экономическом развитии территорий, что является одним из условий повышения уровня их устойчивости и стабильности. Однако разработка планов и программ комплексного социально-экономического развития муниципального образования не ведется должным образом, а в условиях кризиса ей практически не уделяется внимания. Одна из причин этого заключаются в неопределенности содержания ряда понятий, в частности, таких как «комплексное социально-экономическое развитие муниципальных образований» и «устойчивое развитие муниципальных образований».

Под комплексным социально-экономическим развитием муниципальных образований понимают системное управление территорией по принципу

неделимого и ориентированного на конечный результат становления, которое является обязательным условием для выхода на уровень устойчивости. Сам же принцип комплексности обозначает необходимость анализа всех сторон функционирования муниципальных образований (экономического, социального, территориального, культурного и др.) как сложных социально-экономических систем. Причём приоритетными в развитии муниципальных образований являются направления деятельности, связанные с сохранением и улучшением условий жизнедеятельности населения, поддержанием нормальных условий их жизни.

Под устойчивым развитием муниципальных образований чаще подразумевается развитие территорий и поселений, направленное на обеспечение благоприятных условий для проживания населения. Это предполагает восстановление экологического равновесия, ограничение вредного воздействия хозяйственной и иной деятельности людей на окружающую природную среду, ее рациональное использование в интересах настоящего и будущего поколений. Однако данное определение, по-нашему мнению, необходимо расширить.

В англоязычной литературе в подобных случаях используется термин «sustainability» (от англ. sustainable – устойчивый), включающий разнообразие близких смыслов. Это и жизнеспособный, и воспроизводимый, и возобновляемый, и экологичный, и сбалансированный, и обеспечивающий учёт будущих потребностей. Этот термин характеризует политику, предполагающую изменение основных образцов экономической, социальной, культурной, личной жизни людей. Несомненно, что понимание смысла такой политики должно входить в конкретную деятельность органов местного управления и самоуправления.

Впервые понятие «устойчивое развитие» было введено в мировую науку и политику в докладе «Наше общее будущее» Международной комиссии по окружающей среде и развитию при ООН (1987). Под ним понималось «удовлетворение потребностей настоящего времени не подрывая

способности будущих поколений удовлетворять свои собственные потребности» Позже на конференции ООН по окружающей среде и развитию в Рио-де-Жанейро (1992), в международных документах 1990-ых годов XX - начала XXI веков продолжали обсуждаться проблемы устойчивого развития и возможности реализации концепции, принимались соответствующее международное соглашение.

Теория устойчивого социально-экономического развития базируется на всеобъемлющем экономическом прогрессе, высоком качестве естественной окружающей среды и жизни населения. В ней предполагается сочетание в едином гармоничном комплексе жизнеспособного развития с одной стороны государственных, региональных и местных интересов, а с другой стороны - слияние экономических, экологических, культурных, социальных параметров, что должно привести к устойчивому социально-экономическому развитию муниципальных образований. А в условиях кризиса способствовать успешному выходу из него.

Концепцию устойчивого развития можно рассматривать как действенную систему антикризисных мер. По крайней мере без её реализации невозможно дальнейшее развитие современной социальной системы как на макро-, так и на микроуровнях.

Развитие муниципального образования, по-нашему мнению, должно быть устойчивым. Это подразумевает длительность сохранения основных условий для сбалансированного воспроизводства многостороннего потенциала территории. Недопустимо, чтобы развитие осуществлялось за счет невосполняемой эксплуатации какого-либо из основных факторов — будь то природные ресурсы, население, существующие производственные фонды и т.д. В противном случае истощение даже одного фактора может привести к кризису развития с непредсказуемыми социально-экономическими последствиями.

Важным условием для перехода муниципальных образований в состояние устойчивого и комплексного социально-экономического развития

является чёткая определенность государственной политики по отношению к регионам. Государственный уровень устанавливает общие принципы, дающие возможность решать проблемы местного значения по аксиоме: «думать глобально, действовать конкретно на местном уровне». Этот принцип должен учитываться в процессе местного управления вплоть до реализации намеченного.

Ориентированная на решение проблем местного характера концепция устойчивого развития призвана служить основой для принятия органами власти краткосрочных и долгосрочных решений. Она позволяет обеспечить единство решений, ориентируя на повышение эффективности работы системы в целом.

Научно-обоснованное развитие муниципального образования требует осмысленного подхода к решению местных проблем и предполагает разработку программы долгосрочного развития территориальной социально-экономической системы, опирающейся на долгосрочную стратегию устойчивого развития. В рамках этой программы местная политика должна учитывать целевые действия органов власти, направленные на наиболее эффективное использование ресурсов муниципального образования в целях повышения благосостояния населения, совершенствования структуры производства, улучшения состояния окружающей среды, развития социально-экономической инфраструктуры.

Разработка программы, безусловно, сложный поэтапный процесс, требующий соответствующего уровня подготовки исполнителей на местах, умения грамотно поставить задачи, комплексно мыслить при принятии решений. Органы местной власти часто испытывают затруднения при разработке программ устойчивого развития, особенно в условиях кризиса. Поэтому методические указания и рекомендации, разработанные на федеральном уровне, могли бы стать подспорьем в решении сложной управленческой задачи.

Между тем, разработка и реализация программ устойчивого развития должна, по-нашему мнению, включать, прежде всего, меры по развитию экономики территорий; активную социальную политику, особенно в отношении слабозащищённых слоёв населения; проблемы занятости населения, его переобучения; образования и занятости молодёжи; профессионального развития персонала предприятий; модернизацию и техническое перевооружение предприятий; разработку и внедрение новых ресурсосберегающих производственно-технологических схем; реализацию программ энергосбережения; внедрение экологически безопасных технологий; интегрированных систем управления; снижение себестоимости продукции предприятий; освоение опыта и рекомендаций международных и национальных организаций по управлению качеством, стандартизации, сертификации; повышение экономической и финансовой самостоятельности муниципальных образований путем получения дополнительных доходов от использования муниципальной собственности, налогов и сборов, поступающих в местные бюджеты; усиление экономической привлекательности территорий и создание благоприятных условий для привлечения инвестиций, меры по оказанию финансовой и юридической поддержки малым и средним предприятиям, индивидуальным предпринимателям, начинающим собственное дело; создание информационно-аналитических центров, обеспечивающих конкурентные преимущества местной экономики; благоприятного предпринимательского климата на территории муниципального образования; совершенствование системы управления и др.

В условиях экономического кризиса местная программа должна стать антикризисной. Для чего целесообразно создание «точек роста» на основе социального партнёрства органов местной власти, общественности, бизнеса, максимального вовлечения населения в решение общих проблем. Это вызвано тем, что устойчивое и комплексное социально-экономическое развитие муниципальных образований затрагивает интересы всех жителей,

способствуя вовлечению населения в планируемые мероприятия. Важно привлекать население к решению местных проблем, так как это создаёт условия для достижения баланса интересов на основе сотрудничества, ведет к социальному консенсусу с муниципальными органами власти. Социальное партнерство служит действенным инструментом сочетания экономической эффективности и социальной ответственности. Особенно в том случае, когда у людей, например, появляется реальная возможность доступного кредитования, получения земельных участков для занятия малым бизнесом, строительства собственного жилья, развития инфраструктуры, туризма, курортного бизнеса и т.д.

Такие возможности должны стать действительно доступными в условиях кризиса, а муниципальное управление - более производительным и эффективным, чего можно добиться, при ориентации управленческих действий не на процесс, а на конечные результаты. Результаты, в свою очередь должны удовлетворять потребности населения и одновременно достигаться с минимальными управленческими затратами. В этом случае достижение устойчивого развития может стать реальностью.

В плоскости концепции устойчивого социально-экономического развития, учитывающей экономические, экологические, социальные, культурные и т.д. параметры развития важно выделить критерии устойчивого развития муниципального образования.

Так, в качестве социальных критериев можно назвать долю людей, находящихся за чертой бедности; устойчивую позитивную демографическую динамику; качество образования, уровень осведомленности, культуры и воспитания граждан; состояние и улучшение здоровья людей; повышение качества жизни в населенных местах.

Среди экономических критериев наиболее важными являются ответственная, взвешенная и продуманная, научно-обоснованная комплексная и системная политика местных органов власти; широта вовлечение местных жителей в малый и средний бизнес, позитивное

изменение характеристик потребления населением; наличие достаточных финансовых ресурсов и действенных механизмов их использования; разработка и распространение экологически щадящих технологий, социальное партнёрство, сотрудничество и согласие, создание потенциала развития.

Экологические критерии отражают сохранение качества водных, земельных и воздушных ресурсов, хорошее состояние системы обеспечения ими; защиту водоёмов и прибрежных территорий; комплексный подход к планированию и рациональному использованию земельных ресурсов; рациональное управление уязвимыми экосистемами, борьбу с опустыниванием и засухами; содействие ведению устойчивого сельского хозяйства и развитию сельских районов; сохранение лесов, биологического разнообразия. Они предполагают экологически безопасное использование биотехнологий; защиту атмосферы; экологически безопасное управление твердыми отходами и сточными водами; токсичными химикатами, опасными, в том числе радиоактивными отходами.

Итак, в условиях мирового кризиса концепция устойчивого социально-экономического развития муниципальных образований должна выступать в качестве стратегического направления деятельности органов местного управления и самоуправления как фактор, имеющий стабилизирующее и нормализующее значение, позволяющий осуществлять системное регулирование регионального развития.

А. Г. Япарова, Д. А. Гайнанов

**МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ
ФИНАНСОВОГО ПОТЕНЦИАЛА САМОРАЗВИТИЯ
МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ**

После вступления в силу федерального закона Российской Федерации «Об общих принципах организации местного самоуправления» №131-ФЗ

муниципальные образования (МО) столкнулись с проблемой финансовой несостоятельности. Большинство МО являются дотационными и не способны обеспечить за счет собственных средств финансирование большинства важных вопросов местного значения в пределах своей компетенции.

В связи с этим актуальным становится понятие финансового потенциала (далее ФП) как составной части потенциала саморазвития муниципального образования.

Для того, чтобы дать определение ФП саморазвития муниципального образования, рассмотрим две его составляющие: потенциал саморазвития и финансовый потенциал.

Под потенциалом понимаются совокупные существующие способности и возможности, нереализованные резервы системы.

Конкретизируя определение для муниципального образования и учитывая правовые ограничения, под потенциалом МО можно понимать отнесенные законодательно к муниципальному уровню управления совокупные существующие способности и возможности, нереализованные резервы, доступные на данном этапе развития общества, удовлетворять любые обоснованные и не противоречащие закону потребности местного сообщества [8].

С точки зрения решения проблем финансовой самообеспеченности МО для нас более интересен потенциал саморазвития МО как развития за счет собственных средств и внутреннего управленческого воздействия. Тогда потенциал саморазвития МО представляет собой совокупные существующие способности и возможные для мобилизации резервы муниципального образования, которые могут быть использованы для достижения определенной цели силой внутренних причин с учетом влияния внешних факторов.

Рассмотрим различные подходы к понятию финансового потенциала в целом. Финансовый потенциал был определен применительно к стране в 1970-е гг. Волковым А. М., который связывал его с приростом финансовых

ресурсов («часть финансовых ресурсов произведенного национального дохода, которая после всех процессов перераспределения воплощается по материально-вещественному составу в приросте средств производства») [2].

В 1990-е гг. появились новые подходы к раскрытию сущности финансового потенциала. Первый из них объединяет точки зрения, согласно которым ФП рассматривается как синоним налогового потенциала. Согласно другому подходу ФП представляет собой совокупность финансовых ресурсов, мобилизация которых в полном объеме никогда недостижима для целей развития территорий и удовлетворения социально-экономических потребностей граждан. Эти точки зрения существуют и сейчас.

Так, например, А. Л. Коломиец и А. Д. Мельник считают, что ФП включает совокупность всех финансовых ресурсов того или иного региона [3].

Другие авторы также выражают финансовый потенциал через составляющие элементы, представляющие собой финансовые ресурсы. Например, А. Н. Колесникова раскрывает его через совокупность основных секторов, включающих собственные финансовые средства хозяйствующих субъектов; финансовые средства кредитно-финансовых, страховых и биржевых организаций; некоммерческих организаций; населения в виде текущих доходов и накоплений; региональных органов власти [2].

О. Ю. Свиридов рассматривает финансовый потенциал как совокупность следующих элементов: консолидированный бюджет; внебюджетные фонды; межбюджетные потоки; ценные бумаги региональных местных органов власти; финансовый потенциал предприятий и организаций; средства населения; финансовые ресурсы институтов кредитно-банковской системы; внешние заимствования [7].

А. К. Осипов включает в ФП: бюджетный потенциал региона; средства финансово-кредитной системы; ФП предприятий; финансовые средства населения; внешние заимствования [4]. В данном подходе важным также является то, что он определяет финансовый потенциал как основу для

создания валового регионального продукта и как систему экономических отношений, посредством которых осуществляется региональный воспроизводственный процесс.

Таким образом, большинство авторов в структуре финансового потенциала выделяют: бюджетный потенциал региона; финансовые средства хозяйствующих субъектов; населения и средства финансово-кредитной системы.

Интересен подход авторов [9], которые рассматривают финансовый потенциал с трех позиций:

- совокупная способность его финансов (финансовых ресурсов) поддерживать (обеспечивать) экономическую деятельность;
- совокупность финансовых ресурсов;
- реальный эффект развития экономического объекта, который можно достичь при максимальном задействовании финансовых ресурсов, оптимальной структуре используемых ресурсов.

Такое определение позволяет не смешивать понятие финансового потенциала с понятием «финансовые ресурсы». То есть в данном подходе финансовый потенциал – не просто совокупность финансовых ресурсов, но и способность их эффективного использования и возможный эффект от их оптимального использования. Кроме того, положительным в данном подходе также является акцент на оптимальную структуру финансовых ресурсов.

Все эти определения были даны для финансового потенциала региона. На муниципальном уровне содержание ФП разработано хуже, чем для регионов.

Интересен подход авторов [6] к финансовому потенциалу муниципального образования. Он считает, что финансовый потенциал МО – управляемая способность активов территории генерировать финансовые потоки, реализованная в совокупности доходов субъектов ее хозяйственной системы. Исходя из этого определения, ФП включает два базовых показателя: финансовый доход и финансовые ресурсы.

Финансовый доход МО – совокупность доходов, поступающих к различным субъектам его хозяйственной системы, сгенерированная на данной территории. Финансовые ресурсы МО – совокупность финансовых средств, оставшихся в результате их перераспределения у хозяйствующих субъектов, местных бюджетов и населения МО.

Достоинством данного подхода является указание на ресурсную основу формирования финансового потенциала («разнообразные активы территории»), а также демонстрация того, что финансовый потенциал представляет собой результативность трансформации ресурсов (это итог реализации базовых потенциалов).

Однако, не вполне корректным является представление ФП как итога реализации всех остальных потенциалов (в его случае институционального, природного, социального потенциала, потенциала базовых секторов и инфраструктуры), так как ФП наравне с остальными служит для достижения другого результата развития МО – повышения благосостояния населения. Кроме того, представленный им финансовый доход по своей сути и является финансовым потенциалом, причем потенциалом саморазвития МО – так как формируется за счет собственных средств. А преобразованный потенциал в ресурсы, который определен автором как финансовые ресурсы, уже не является потенциалом.

У Меньковой Н. М. другая точка зрения. Она считает, что финансовый потенциал территории представляет собой совокупную способность финансовых ресурсов достигать реального социального и экономического эффекта развития определенной территории [5].

При этом она разделяет используемый ФП (реализованная часть ФП) – ресурсы, которые обеспечили достижение указанных целей (удовлетворение социально-экономических потребностей населения) и неиспользуемый (нереализованная часть ФП) – ресурсы, которые не вовлечены в процесс воспроизводства и не служат достижению целей. Такое разделение по нашему мнению позволяет выявить эффективность использования

потенциала. Положительным является также то, что ФП ориентирован на цель функционирования и развития муниципальных образований – удовлетворение социально-экономических потребностей.

Таким образом, проанализировав различные подходы, можно сделать вывод, что большинство авторов отождествляют финансовый потенциал с налоговым и определяют его как совокупность финансовых ресурсов.

С нашей точки зрения финансовый потенциал – это часть общего потенциала саморазвития муниципального образования, наряду с природным, человеческим, экономико-географическим, инновационным и воспроизводственным потенциалом муниципального образования [8].

При этом потенциал можно разбить на используемый потенциал и неиспользуемый (рис.1). Используемый потенциал – потенциал, вовлеченный в экономический оборот и служащий целям развития муниципального образования. Не вовлеченный в экономический оборот на определенный момент времени – это нереализованный финансовый потенциал. И одной из задач органов местного самоуправления по управлению финансами является преобразование неиспользуемого ФП в используемый.

Финансовый потенциал можно разделить на бюджетный потенциал, который помимо налогового потенциала включает в себя и неналоговый. А также сюда можно отнести ФП хозяйствующих субъектов и ФП населения.

В ходе функционирования МО потенциал преобразуется в финансовые ресурсы, которые помимо имеющихся собственных доходов включают в себя заемные и привлеченные средства МО в виде дотаций и субвенций из вышестоящих бюджетов. Результатом использования финансовых ресурсов

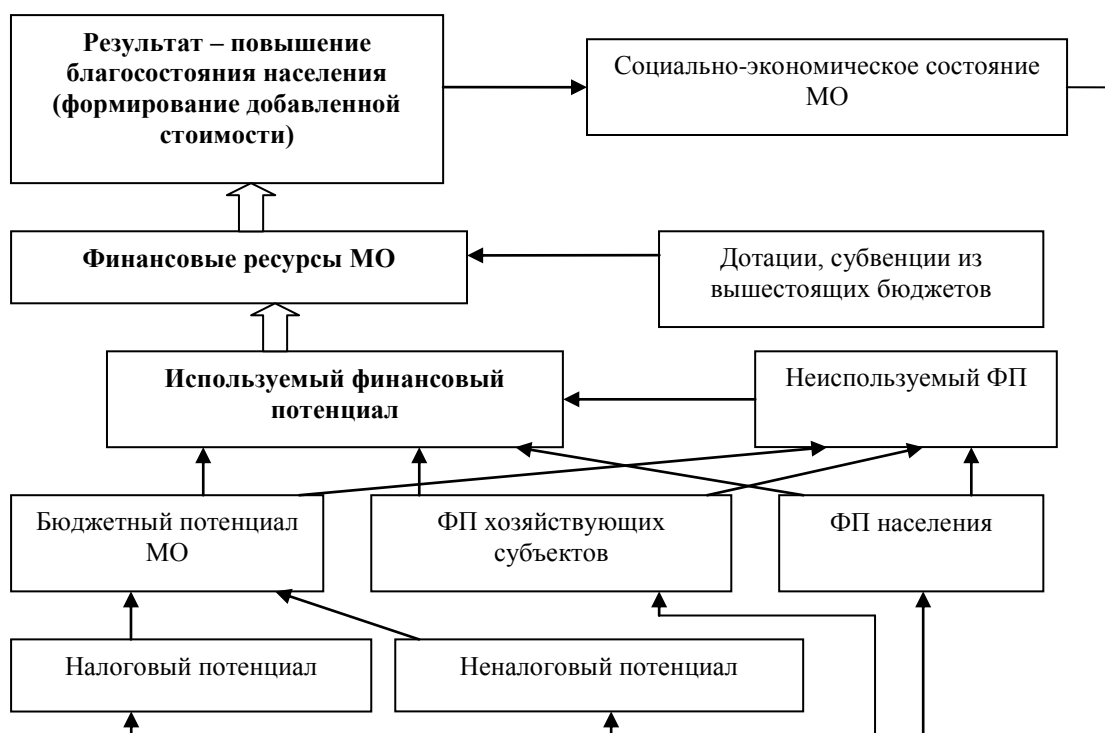


Рисунок 1 – Модель преобразования финансового потенциала

МО является общей целью – повышение качества жизни населения и связанное с этим улучшение социально-экономического состояния муниципального образования, который в свою очередь вновь повышает финансовый потенциал МО.

Таким образом, финансовый потенциал саморазвития муниципального образования – это совокупные финансовые возможности муниципального образования, включающие финансовый потенциал бюджета, хозяйствующих субъектов и населения, которые с учетом внутреннего управленческого воздействия преобразуются в финансовые ресурсы и служат для достижения цели развития МО.

Такой подход к определению финансового потенциала позволяет связывать возможности муниципального образования с методами реализации и управления этими возможностями. В частности позволяет активизировать неиспользуемый финансовый потенциал как в части бюджетного потенциала на основе бюджетирования, ориентированного на

результат, а также позволяет разработать механизм воздействия на неиспользуемый финансовый потенциал хозяйствующих субъектов и населения в целях повышения качества жизни и благосостояния населения.

Список литературы

1. Волков, А. М. Перспективное планирование финансовых ресурсов / А. М. Волков. – М.: Финансы, 1976. – 174 с.
2. Колесникова, Н. А. Финансовый и имущественный потенциал региона: опыт регионального менеджмента / Н. А. Колесникова. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 240 с.
3. Коломиец, А. Л. О понятиях налогового и финансового потенциала региона / А. Л. Коломиец, А. Д. Мельник // Налоговый вестник. – М. – 2000. – №1. – С. 3-5.
4. Конярова, Э. К. Управление воспроизводством финансового потенциала региона / Э. К. Конярова, А. К. Осипов. – Ижевск: Издательский дом «Удмуртский университет», 2005. – 200 с.
5. Менькова, Н. М. Теоретические и методологические подходы к оценке финансового потенциала муниципальных образований в условиях реформирования территориальной организации местного самоуправления / Н. М. Менькова // «Финансы и кредит». – 2008. – № 14 (302).
6. Потенциал развития муниципальных образований: содержание, оценка, управление (на материалах Республики Коми) / Коллектив авторов. – Сыктывкар: 2008. – 344 с.
7. Свиридов, О. Ю. Финансы, денежное обращение, кредит: экспресс-справочник для студентов вузов / О. Ю. Свиридов. – М.: ИКЦ «МарТ», Ростов-на-Дону, 2004. – 288 с.
8. Управление социально-экономическим развитием региона: проблемы, подходы, технологии / Под ред. Д. А. Гайнанова. – М.: ЗАО «Изд. «Экономика», 2007. – 264 с. (ИСЭИ УНЦ РАН)
9. Финансовый потенциал саморазвития региона / Под ред. Н. И. Климовой. – Уфа: Гилем, 2005. – 238 с.

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ТУРИНДУСТРИИ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

В начале сентября 2008 года Россия вступила в новый этап экономического развития, который в последствие был признан как период финансового, а затем и экономического кризиса. Сфера туризма одной из первых пострадала от экономической нестабильности. Небольшие туристические фирмы закрываются или присоединяются к более крупным, то есть происходит сжатие туристического рынка. Это связано с тем, что сокращать расходы среднестатистический потребитель начинает с дополнительных статей, таких как отдых и развлечения.

До кризиса доходы туроператоров стабильно увеличивались, а российский рынок туризма характеризовался как один из наиболее быстрорастущих. Сейчас ситуация оценивается следующим образом: совокупное снижение потребительского спроса к началу 2009 года составило 30-35 %, а на некоторых направлениях – до 50 %. Уволено 15 % сотрудников турфирм, а к майским праздникам количество уволенных может достигнуть одной четверти. Часть туристических фирм находится на грани разорения, а 10 % турагентств уже выбыли из конкурентной борьбы. Например, в январе 2009 года крупная эстонская турфирма Majakareisid прекратила работу, заявив, что не способна выплатить налоги.

В сложившихся условиях каждый пытается выжить, как может, либо сокращает расходы на персонал, либо старается привлечь клиента различными спецпредложениями или программами скидок. Например, австралийский авиаперевозчик Jetstar недавно решил сэкономить на

персонале следующим образом: вскоре пассажиры, пользующиеся услугами Jetstar, будут сами регистрировать свой багаж.

Большинство туроператоров пытались привлечь туристов, снижая цены на турпродукт, однако, демпинговая ценовая политика весьма рискованна в условиях кризиса. Не менее острой проблемой туристической индустрии на фоне кризиса является авиаперевозки. Правительство гарантирует помощь российской авиации в размере 17 млрд. рублей, но она адресована лишь 3-4 авиакомпаниям с государственным участием. По прогнозам Всемирной туристической организации ООН, рост на мировом рынке туристических услуг в 2008 г. составил 2 %, а в 2009 г. приблизится к нулевой отметке.¹⁵

Для многих туркомпаний, характеризующихся небольшими объемами операций, ограниченным ассортиментом и узкой сетью дилеров, вообще существует высокая вероятность банкротства или поглощения. Впрочем, большинство туроператоров не согласны с таким жестким пессимистичным сценарием, полагая, что у малых и средних компаний сейчас даже больше шансов для выживания: они более мобильны, способны быстрее приспосабливаться к меняющимся условиям, тогда как у крупных цена ошибочных действий может быть намного выше.

В связи с кризисом туроператоры стараются адаптировать свои портфели предложений к новым условиям. Если поначалу запуганные общей экономической ситуацией и увольнениями люди вообще хотели отказаться от отпусков по основному месту работы, то теперь они опять идут в турагентства. Что же они выбирают? Традиционно пальма первенства зимой принадлежит горнолыжным курортам и пляжному Египту. Власти Египта вообще довольно оптимистично смотрят на развитие туристической индустрии страны в нынешнем году, несмотря на финансовый кризис и проблемы в соседнем секторе Газа, ожидая даже роста, правда, в более медленном темпе. По сравнению с январем прошлого года, в январе 2009 г. уже отмечается 30 %-й

¹⁵ [Электронный ресурс] «ТУРПРОМ»: лента новостей турбизнеса от 09.04.2009

спад в бронировании гостиниц. Естественно правительство Египта предпринимает шаги, чтобы помочь туристической индустрии. Например, гостиницы освободили от выплаты туристических сборов.

Правительство других стран так же старается поддержать туристический бизнес, особенно в тех, где он всегда был существенной статьей бюджета. Так, чтобы восстановить приток туристов в страну, в Таиланде на три месяца отменили плату за въездные визы. Кроме того, правительство распорядилось существенно понизить цены на входные билеты в национальные музеи и парки королевства. Устроители конференций будут освобождены от уплаты налогов. Еще одной мерой станет сокращение платы авиакомпаний за парковки лайнеров. Так же, правительство страны заявило о намерении потратить 450 миллионов долларов на оживление этого сектора экономики, а авиакомпания AirAsia в конце декабря раздала 100 тыс. бесплатных билетов в Таиланд. Так что у Таиланда, так же как у других дальних экзотических туров таких, как Индии и Индонезии также неплохие шансы.

В России, правда, процент людей выезжающих на отдых за границу всегда был не очень высоким: при общем населении около 140 млн человек, за границу выезжают не более 10 млн, из них с целью туризма – не более 7,5 млн, так что потенциал для роста туризма огромен. В настоящее время российские туристы экономят на билетах и предпочитают отдыхать не выезжая из страны, что позволяет развиваться внутреннему туризму, стимулируя его расширение и укрепление.

Кризис 2008 года стал своеобразным импульсом в деле освоения туристических и сервисных инноваций. В неблагоприятных экономических условиях многие предприятия сферы услуг вынуждены проявить повышенный динамизм и гибкость, быстро реагируя на требования стремительно меняющейся конъюнктуры и потребительского спроса.

Современная экономическая ситуация лишь заставила пересмотреть прогнозы на развитие туризма, но при всей коррекции цифр они все равно остаются со знаком «плюс»: вместо 10 %-ного роста ожидается 5-7 %-ное

увеличение турпотоков. И если в 2007г. было зафиксировано около 900 млн. международных туристических прибытий, то к 2010 г. прогнозируется рост до 1,1 млрд., а к 2020г. – до 1,6 млрд. прибытий.¹⁶

Можно предположить, что к основными направлениями влияния кризиса на туристическую индустрию являются:

1. Снижение платежеспособности потенциального пользователя туристическими услугами и, следовательно, снижение спроса.
2. Снижение масштабов делового туризма.
3. Сокращение персонала и заработной платы в туристических фирмах.
4. Политическая и военная нестабильность.
5. Сокращение иностранных инвестиций в строительство гостиниц, ресторанов, развлекательных комплексов, как в России, так и за рубежом.

Какие же меры должны предпринять российские туристические фирмы для сохранения своей позиции на рынке в условиях экономического кризиса? Рассмотрим деятельность челябинской туристической фирмы ООО «Холидей-тур», которая разработала для себя антикризисную программу и потому является одним из примеров устойчивой работы в кризисных условиях. Основными положениями этой антикризисной программы являются:

1. Оптимизация организационной структуры и перехода на упрощенное налогообложение.
2. Создание собственного «стабилизационного фонда», чтобы за его счёт могли поддержать фирму в сложных условиях нехватки наличных денег.
3. Дифференцированный подход к клиентам, формирование системы скидок и бонусов.
4. Сохранение только эффективных сотрудников, что позволяет сохранить продажи на достаточном уровне, а также сформировать имидж, столь важный для работы в кризисных условиях.

¹⁶ Баранова М.И. Глобальный финансовый кризис и влияние его на гостиничное дело // Travel.ru

5. Поддержание связей только с надежными операторами, подтвердившими свою устойчивость.

6. Формирование мультивалютной корзины объёма, необходимого для активной деятельности фирмы.

7. Активное рекламирование.

8. Налаживание новых прямых контактов с другими странами и партнерами.

9. Повышение качества предоставляемых услуг.

Таким образом, жёсткая ситуация на финансовом рынке и негативные тенденции в экономике стали сильными стимулами к обновлению и усовершенствованию сферы туристических услуг, а значит началом инновационного скачка еще одного перспективного направления развития российской экономики.

Список литературы

1. Баранова, М. И. Глобальный финансовый кризис и влияние его на гостиничное дело / М. И. Баранова. [Электронный ресурс] – Travel.ru

2. Замараев, Б., Киюцевская А., Назарова А., Суханов Е. Экономические итоги 2008 года: конец «тучных» лет / Б. Замараев, А. Киюцевская, А. Назарова // Вопросы экономики. – 2009. – № 3. – С. 4-25.

3. Кузык, Б. Н. Россия-2050: стратегия инновационного прорыва / Б. Н. Кузык, Ю. В. Яковец – М.: «Экономика», 2005.

4. [Электронный ресурс] – «ТУРПРОМ»: лента новостей турбизнеса от 09.04.2009 г.

МОДЕЛЬ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ

Целью работы по закладыванию будущего является решение не о том, что следовало бы сделать завтра, а о том, что следует сделать сегодня, дабы это «завтра» состоялось.

П. Друкер

В настоящее время обмен информацией между субъектами происходит практически моментально, а, следовательно, и любые изменения также должны быть крайне динамичны. Для современной действительности свойственен высокий темп изменений. Л. Кэррол очень точно сформулировал основное правило рынка: для того, чтобы стоять на месте, нужно быстро бежать вперед. Это утверждение становится особенно актуально в настоящее время, когда инновации стали необходимым и достаточным условием создания и развития эффективного бизнеса. Причем, инновации в данном случае не ограничиваются технической сферой, они должны пронизывать все организационные процессы: культуру, управление, маркетинг, финансы, дизайн, кадровую политику, разработку и реализацию новых продуктов. Только всеобщая или тотальная инновационность является ценной в современном бизнесе, она должна определять состояние души, образ мыслей, направление деятельности каждого сотрудника организации постоянно и повсеместно. Таким образом, уровень инновационности всей организации в целом и новизна каждого реализованного проекта в отдельности определяют конкурентоспособность бизнеса.

Инновация в современном обществе предполагает не использование имеющихся знаний с целью усовершенствования старого и известного, а создание принципиально нового способа удовлетворения имеющейся

потребности, перечеркивающего значение предыдущих достижений. Американский консультант и ученый Ричард Паскаль говорит об этом так: «Новое изобретение – это не изменение того, что есть, а создание того, чего не было. Бабочка – это не просто та же гусеница или, скажем, усовершенствованная или улучшенная гусеница; это совершенно другое создание. Новое изобретение предполагает набор изменений именно такого масштаба».

Поэтому инновационность современных компаний должна исходить из создания чего-либо нового, упрощающего удовлетворение конкретной потребности. И чем проще в применении будет вновь созданный продукт, тем более он совершенен. Общество движется не от простого к сложному, а от сложного удовлетворения потребности к простому удовлетворению более широкого круга потребностей. Например, если в XVIII веке для переезда из одного города в другой использовалась повозка, то с развитием научно-технического прогресса удовлетворить данную потребность в перемещении стало намного проще, в частности появился автомобиль, самолет и т.д. Следовательно, направление научно-технического прогресса можно характеризовать, как усложнение средства удовлетворения потребности, но упрощение способа достижения желаемой цели. Поэтому инновационность современных компаний должна исходить из создания чего-либо нового, упрощающего удовлетворение конкретной потребности. Так если мы говорим об организационной структуре, то она должна для руководителей создавать условия более простого управления компанией, если речь идет о товаре, то он должен принципиально облегчать жизнь нашего клиента, а не быть усовершенствованной копией предыдущего изделия.

Российский менеджмент находится на стадии становления и если можно сказать о том, что теоретическая база уже сформирована, то практическая ее реализация осуществляется крайне не эффективно. Российский бизнес, принимая во внимание необходимость увеличения внимания человеческому фактору, интеллектуальному потенциалу организации и стратегии развития,

в своей деятельности исходит из цели – получение прибыли. Следовательно, перечисленные направления воспринимаются через призму: «а, сколько я с этого получу?»

Однако общество, как и каждый потребитель в отдельности, не готово платить за товар ради того, чтобы бизнес имел прибыль. Зато оно готово вознаградить за удовлетворение своих потребностей. И чем проще, удобнее, глубже будет удовлетворение потребности, тем более высокую цену готово платить общество. Здесь имеет смысл привести народную мудрость, изложенную в сказке «Метелица», когда трудолюбивая девочка, не стремясь к вознаграждению, выполняет свои функции максимально качественно (удовлетворяя потребность Метелицы) и получает за это сундук с золотом. Иной подход у ленивицы, которая идет выполнять те же функции ради вознаграждения, не желая удовлетворять потребности – в результате получает смолу и перья.

Изложенное выше подтверждает, что бизнесу во главу своих целей необходимо поставить удовлетворение потребности клиента, а не создание и реализацию товара ради прибыли. Этот подход требует инновационного мышления как от руководства, так и всего коллектива организации. Эффективными сегодня становятся только те организации, в которых приоритет отдается не сырью и капиталу, а интеллекту и неосязаемым активам как основным источникам истинного конкурентного преимущества. Эффективная организация – это искусство достижения необыкновенных результатов с помощью обыкновенных людей.

В настоящее время в условиях экономической нестабильности и осознания несостоятельности энерго-сырьевого сценария развития страны, усложнение производственных процессов, повышение наукоёмкости выпускаемой продукции, изменение внешней среды организации обуславливают необходимость основывать обеспечение экономической безопасности любого хозяйствующего субъекта на инновационной компоненте.

Экономическая безопасность – это экономическая категория, характеризующая такое состояние экономики, при котором обеспечиваются устойчивый экономический рост, оптимальное удовлетворение человеческих потребностей, рациональное управление, защита экономических интересов на национальном и международном уровнях.

Основой экономической безопасности хозяйствующего субъекта в условиях динамичного циклического развития экономической среды является инновационная деятельность, которая способствует повышению эффективности и конкурентоспособности экономики. Она является важнейшим объектом прогнозирования, стратегического и индикативного планирования и программирования социально-экономического развития. Поэтому вполне логично в основу экономической безопасности любого экономического субъекта поставить развитие инновационного потенциала.

Важная особенность мер и средств по обеспечению экономической безопасности заключается в том, что в совокупности они должны представлять единую целенаправленную систему. Выявление системного характера экономической безопасности позволило разработать модель системы ее обеспечения, справедливую для любого хозяйствующего субъекта (рис. 1).

Представленная система направлена на обеспечение экономической безопасности различных объектов. В настоящее время в экономической литературе нет однозначной трактовки объектов экономической безопасности. В период рыночной экономики к ним можно отнести экономику как систему отношений любого уровня хозяйствования: государства, региона, муниципального образования, предприятия или домашнего хозяйства.

Согласно предложенной модели важное место в рассматриваемой системе занимают субъекты экономической безопасности, которые определяют цели и задачи своей деятельности по обеспечению

экономической безопасности объектов, руководствуясь соответствующими принципами.

Целью обеспечения экономической безопасности с позиции любого хозяйственного уровня является достижение и сохранение субъектами экономической безопасности такого состояния объекта, при котором он может устойчиво функционировать и прогрессивно развиваться, противодействуя внутренним и внешним угрозам.

Для достижения поставленной цели должны последовательно решаться следующие задачи:

- диагностика и анализ существующего уровня экономической безопасности, в том числе выявление, прогнозирование и систематизация угроз экономической безопасности объекта;
- разработка мероприятий и рекомендаций по достижению и повышению уровня экономической безопасности и оценка их эффективности;
- реализация комплекса мер, признанных наиболее действенными;
- непрерывный мониторинг уровня экономической безопасности и корректировка экономической политики хозяйствующего субъекта.



Рисунок 1 – Модель системы обеспечения экономической безопасности

Действие представленной на рис. 1 системы обеспечения экономической безопасности осуществляется с помощью механизма, который представляет собой совокупность методов и средств воздействия субъектов экономической

безопасности на объекты с целью регулирования процесса обеспечения.

Реализация возможностей по обеспечению экономической безопасности находится под влиянием целой гаммы факторов: экономических, политических, психологических, научно-технических, социальных и многих других, под которыми понимают причинно-следственные связи, существующие в системе обеспечения безопасности и выступающие движущими силами, побудительными мотивами превращения возможности в действительность и максимизации усилий в использовании внутренних резервов.

Будучи отражением событий и явлений, происходящих в реальной действительности, предложенная модель объясняет действие механизма обеспечения экономической безопасности через совокупность законодательных актов, правовых норм, политики, предполагающей развитие инновационного потенциала. Механизм обеспечения экономической безопасности, будучи подчинённым соответствующим целям, задачам и основным принципам экономической безопасности, служит инструментом реализации практических действий.

Осуществление практических действий по обеспечению экономической безопасности должно начинаться с диагностики сложившегося положения. Результатом диагностики должен стать перечень экономических интересов и приоритетов хозяйствующего субъекта, совокупность угрожающих их реализации деструктивных факторов и связанных с ними проблем безопасного функционирования.

На основе анализа полученных данных должна быть предложена совокупность мер по повышению уровня экономической безопасности. Далее необходимо осуществить оценку эффективности предлагаемых мер и реализовать наиболее верные из них через построение соответствующей экономической политики.

Систему обеспечения экономической безопасности можно считать состоявшейся, если в итоге взаимодействия всех ее элементов будет

достигнут высокий уровень экономической безопасности объекта.

Завершая рассмотрение системы обеспечения экономической безопасности, еще раз отметим, что предложенная модель содержит адекватные методологические подходы к исследованию экономической безопасности на различных хозяйственных уровнях, позволяя конкретизировать ее содержание в соответствии со специфическими особенностями хозяйствующих субъектов, указывая на необходимость комплексного подхода

Таким образом, предложенная модель позволяет получить общее представление о содержании системы обеспечения экономической безопасности, базирование которой на инновационном потенциале значительно повысит не только эффективность деятельности экономических субъектов, но и обеспечит устойчивость их развития в условиях нестабильной рыночной экономики.

А. А. Биглова

РАЗРАБОТКА КОНКУРЕНТНОЙ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

За последние время радикально изменилась среда, в которой функционируют российские предприятия. Экономические преобразования в России заставляют коммерческие предприятия формулировать свою стратегию, определять главные достоинства и конкурентные преимущества, ликвидировать угрозы и риски, т.е. максимально использовать идеи стратегического менеджмента.

В общем смысле стратегия – это план управления предприятием, предусматривающий укрепление его позиций, удовлетворение потребителей и достижение поставленных целей в долгосрочном периоде. Выбор менеджерами конкретной стратегии означает, что из всех возможных путей

развития и способов действия будет взято одно направление, в котором предприятие и будет развиваться. В этой статье изложены основные проблемы и возможные пути их решения при формировании и совершенствовании конкурентной стратегии ООО «Идель».

Конкурентоспособность – это свойство объекта, характеризующего степень удовлетворения конкретной потребности по сравнению с лучшими аналогичными объектами, представленными на данном рынке или конкурентоспособность – это способность выдерживать конкуренцию в сравнении с аналогичными объектами в условиях конкретного рынка.

Все основные факторы конкурентоспособности находятся во взаимосвязи и получили название «конкурентный ромб Портера». Чтобы получить и удержать конкурентное преимущество, нужно иметь преимущество во всех составных частях ромба. М. Портер выделяет еще две переменные: случайные события и действия правительства. Случайные события – это то, что руководитель предприятия не может контролировать: изобретения, «прорывы в технологиях». Действия правительства могут влиять на составляющие ромба и тем самым усилить или ослабить конкурентные преимущества отрасли.

Рассмотрим ООО «Идель», которое на данный момент находится на стадии развития. В подтверждение этого можно привести факты: увеличение торговых площадей, закупка нового фирменного оборудования (холодильные камеры, электронные весы), безупречное состояние не только торгового зала, но и служебных помещений, проведение рекламных мероприятий и поддержка в проведении конкурсов от поставщиков (акции компании Соса Cola и т. п.), отсутствие жалоб со стороны покупателей, сотрудничество с известными уфимскими фирмами как залог качества реализуемой продукции.

ООО «Идель» после закупки партии товара у поставщика делает собственную наценку в размере 12 – 14% от изначальной стоимости продуктов. Столь низкая ставка обусловлена конкуренцией со стороны магазина «Полушка», который находится в одном здании с магазином

«Идель», и отличается низкими ценами по сравнению с большинством продуктовых магазинов. Учитывая такое нежелательное соседство, ООО «Идель» вынуждено достаточно часто проводить акции с объявлением скидок на реализуемую продукцию. На июль 2004 года магазин предлагал скидки в размере 6 – 11 %, о чем сообщалось на витражах торгового зала. Аналогичная акция проводилась и в июне 2005 года (скидка 5 – 10 %). Районная муниципальная поликлиника, как постоянный покупатель, также пользуется скидками на молочные продукты.

Как не слишком крупная организация ООО «Идель» не рекламируется по местному телевидению или радио, но, по мере возможностей, все же старается организовать себе рекламу. При покупке продуктов на сумму более 80 рублей, товар упаковывается в фирменный пакет магазина.

Цена товаров конкурентов играет важную роль при установлении среднего диапазона цен ООО «Идель». Для определения цен и качества товаров конкурентов предприятие вынуждено:

- делать сравнительные покупки и выявлять причины прибыли конкурентов (в частности «Полушки»),
- добывать прейскуранты на цены товаров конкурентов.
- осуществлять опрос покупателей, выявляя их мнение о восприятии цен и качеств товаров конкурентов.

Все это помогает установить свою цену, взяв за отправную точку цену конкурентов. Основной проблемой ООО «Идель» является агрессивная окружающая среда, выраженная соседством с магазином «Полушка», входные двери обоих магазинов имеют общее крыльцо. Именно поэтому ООО «Идель» вынуждено удерживать процент наценки на низком уровне.

Конкурентоспособность магазина частично обеспечивается за счет предлагаемого сервиса: в первом и пятом отделах, занимающихся реализацией мяса, яиц, рыбы и колбас, сыров, масла соответственно работают по два продавца. Так как эти продукты требуют затрат времени на подготовку (фасовка, взвешивание) при их отпуске, то всегда существует

вероятность возникновения очереди, по этой причине один продавец обслуживает весы, второй – кассу. Как было указано ранее, в торговом зале имеется банкомат – вполне правильный ход с точки зрения психологии маркетинга. Предоставление скидок, гарантия замены товара в случае его несоответствия надлежащим характеристикам тоже относятся к сервису, организованному ООО «Идель».

Кроме сервиса конкурентоспособность обеспечивается ассортиментом, который магазин предлагает к реализации. Перечень ассортиментных групп по каждому отделу позволяет сделать вывод о том, что не каждый магазин в состоянии предложить своим покупателям столь широкий спектр продуктов питания.

Показатель конкурентоспособности предприятия – отражает итоги работы практически всех его служб и подразделений, а также его реакция на изменение внешних факторов воздействия. При этом особенно важна способность предприятия оперативно и адекватно реагировать на изменения в поведении покупателей, их вкусов и предпочтений.

Существует большое количество методов повышения конкурентоспособности предприятия. Выбор определенной стратегии зависит от ряда факторов: характеристик самой организации: ее структуры, корпоративных ценностей, положения на рынке, финансового состояния и т.д.; характеристик целевой аудитории; уровня конкуренции в занимаемой нише рынка и характеристик конкурентов; состояние рынка сферы деятельности организации и перспектив его развития.

Рынок розничной торговли продуктами питания характеризуется повышенным уровнем конкуренции.

В результате исследования характеристик ООО «Идель», ее положения на рынке и других факторов, влияющих на выбор конкурентной стратегии, были выведены следующие направления повышения конкурентоспособности компании:

1. Совершенствование организационно-управленческой структуры предприятия: организационная структура, персонал, информационная и нормативно-техническая база управления, использования технологий, автоматизирующих деятельность организации.

2. Разработка фирменного стиля: торговой марки, корпоративных ценностей и корпоративной культуры, имиджа фирмы.

3. Формирование остальных факторов долгосрочного конкурентного преимущества и приведение их в соответствие с избранным фирменным стилем. Факторы: персонал торговых точек, общая атмосфера магазинов, выкладка товаров, вывеска, витрины и фасад магазинов, планировка торговых залов, часы работы, уровень цен.

4. Продвижение фирменного стиля и формирование факторов краткосрочного конкурентного преимущества: дополнительные услуги, стимулирование сбыта, снижение уровня цен за счет снижения нормы прибыли.

Наиболее целесообразно осуществлять данный алгоритм с использованием следующих возможностей: позиционирования себя как магазина, ориентированного на потребителей со средним уровнем дохода – в краткосрочной перспективе; организация торговой сети, использование новых форматов магазинов (дискаунтеры) и форм торговли (заказ продуктов по телефону).

Однако большинство из указанных направлений требует определенных разработок, исследований, и связанных с ними затрат как финансовых, так и затрат времени. Таких же затрат требует и внедрение вносимых изменений. Кроме того, существует риск, что нововведения окажутся недостаточно проработанными и обнаружится ряд упущений, что отразится на результатах и не принесет ожидаемого эффекта. Наиболее влияющим фактором здесь станет профессионализм управленческого персонала и лиц, занимающихся вопросами конкурентоспособности компании.

Существенно сократить затраты и уменьшить риски поможет использование франчайзинга и сотрудничество с крупными франчайзинговыми фирмами, потому что, во-первых, они предлагают уже разработанные и опробованные технологии ведения бизнеса, разработанный фирменный стиль, известную торговую марку, компания – франчайзи получает возможность повышения профессионального уровня персонала и т. д.

Существование франчайзинга неразрывно связано с успешно функционирующей компанией, которая может быть производителем определенных товаров или услуг, оптовым или розничным торговцем, либо обладать определенной ценной информацией. Компания обязательно должна быть узнаваема и популярна. В свою очередь, популярность фирмы – это ничто иное как бренд.

Обычно вместе с брендом франчайзи предоставляется и технология продажи товаров или услуг. Основным условием сделки является то, что франчайзи обязуется закупать продукцию только у своего франчайзера и полностью отказывается от реализации аналогичных товаров других фирм, которые могут составить конкуренцию. Таким образом, для товарного франчайзинга характерна узкая специализация франчайзи на реализации одного вида товаров и услуг и получение фиксированной доли от общего объема продаж.

Используя марку франчайзера, ООО «Идель» теряет не много, ведь узнаваемость собственной торговой марки даже в своём микрорайоне очень низкая. Тем не менее, при умелом проведении переговоров компания может оставить за собой право параллельного использования своей торговой марки. Законом такое не запрещено, а компания-франчайзер может согласиться пойти на такие уступки, поскольку:

- во-первых, попасть на рынок достаточно трудно: слишком велики первоначальные инвестиции на открытие соответствующего требованиям магазина с «нуля»;

- во-вторых, розничный рынок продуктов питания города Уфы характеризуется повышенной конкуренцией, и основные прибыльные места уже заняты.

Необходимость в параллельном использовании своего торгового знака может возникнуть у ООО «Идель» в силу того, магазин не сможет удовлетворить всем требованиям франчайзера. Поэтому для удовлетворения интересов обеих сторон компаниям придется согласиться на условие параллельного использования торговых марок.

Таким образом, для «Идель» и его контрагента отношения не будут в чистом виде являться франчайзинговыми. Для посторонних лиц это будет выглядеть как сотрудничество двух организаций. За исключением нюанса с торговыми марками, все остальные условия, включая и взаимовыгодное сотрудничество, и обмен опытом, и права и обязанности сторон, и вознаграждение франчайзера, остаются как и в обычном договоре франчайзинга.

Выгоды, которые получает при этом ООО «Идель»:

- получение «делового комплекса», состоящего из известной торговой марки, фирменного стиля, делового опыта франчайзера, опробованных технологий ведения бизнеса и т.д.;

- постоянная техническая и консультационная поддержка со стороны франчайзера;

- повышение статуса франчайзи при проведении переговоров и получение у поставщиков таких же скидок, которые предоставляются этими поставщиками франчайзеру;

- повышение конкурентоспособности компании за счет использования вышеперечисленных преимуществ;

Выгоды франчайзера:

- продвижение организации на рынке и увеличение степени контроля на нем;

- снижение риска некомпетентности франчайзи, поскольку контрагент – это не новичок в данной сфере бизнеса, а компания, которая уже имеет определенный опыт;

- расширение опыта ведения бизнеса на основе обратных информационных связей;

- получение дополнительного дохода от уступки прав на использование «делового комплекса» при одновременном отсутствии риска потерять свой капитал, поскольку франчайзи имеет свои источники финансирования;

- экономия на административно-хозяйственных и управленческих расходах, которые осуществляет сам франчайзи.

Методами повышения конкурентоспособности ООО «Идель» являются:

1. Совершенствование организационно-управленческой структуры предприятия.

2. Разработка фирменного стиля и формирование остальных факторов долгосрочного конкурентного преимущества в соответствии с выбранным стилем.

3. Продвижение фирменного стиля и формирование факторов краткосрочного конкурентного преимущества.

Осуществлять данные методы целесообразно при условии позиционирования себя как единой торговой сети. Использование основ франчайзинговых отношений позволяет сократить расходы на осуществление вышеперечисленных методов, поскольку франчайзеры предлагают уже разработанные и опробованные технологии ведения бизнеса, разработанный фирменный стиль, известную торговую марку и т.д.

Переход на каждый новый уровень работ позволяет не только осуществить качественный рывок, но и значительно расширить свою клиентуру, поднять имидж компании, повысить рентабельность предприятия, что в итоге дает возможность перейти на следующую ступень развития предприятия.

Стратегия компании динамична и обновляется по мере ее развития. Объекты изменений всегда появляются тогда, когда менеджер компании видит пути улучшения стратегии или необходимость привести в соответствие существующую стратегию новым рыночным условиям.

А. И. Гусев, И. С. Хамидуллина

МЕТОД ФОРМИРОВАНИЯ ЭФФЕКТИВНОЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРОМЫШЛЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТЬЮ ГОРНОДОБЫВАЮЩЕГО ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ ЕЁ ИНТЕГРАЦИИ В ОБЩУЮ СИСТЕМУ УПРАВЛЕНИЯ

В условиях рыночной экономики жизнеспособность предприятия напрямую зависит от его конкурентоспособности. Конкурентоспособность, особенно в условиях диверсификации и расширения производства, усложнения структуры предприятий, обусловлена согласованностью его взаимодействующих элементов и подсистем. В этих условиях одной из основных задач руководства предприятий становится формирование функций элементов и подсистем, обеспечивающих согласованность их взаимодействия для достижения общих целей предприятия.

Деятельность горнодобывающего предприятия (ГДП) как социально-экономической системы направлена на удовлетворение экономических и социальных потребностей работников и на получение прибыли для обеспечения развития, повышения конкурентоспособности предприятия. Горнодобывающие предприятия России, несмотря на оснащение современным оборудованием и использование эффективных технологий, характеризуются высоким уровнем аварийности и производственного травматизма, вредного влияния на экологию. Вследствие этого они не выполняют своего предназначения, что приводит к существенным

социальным и экономическим потерям, как для самих предприятий, так и для региона.

Предприятия, стремясь сохранить и расширить свою рыночную нишу, увеличивают объемы выпускаемой продукции, однако это не сопровождается обеспечением безопасности производства. Более того, часто происходит увеличение количества инцидентов, травм и аварий. Причина заключается в несогласованном взаимодействии общей системы управления горнодобывающим предприятием (ОСУГДП) и системы управления промышленной безопасностью (СУПБ).

На наш взгляд, очевидна необходимость повышения степени интеграции СУПБ в ОСУГДП. В данном случае интеграция понимается как обеспечение согласованного взаимодействия СУПБ и ОСУГДП, направленного на повышение эффективности и безопасности производства, посредством приведения в соответствие горизонтальных и вертикальных связей этих систем на основе действия единого механизма управления. Интеграция будет способствовать снятию взаимных барьеров, созданию выгодных для обеих систем благоприятных условий функционирования, что обеспечит реализацию целей предприятия.

Для повышения эффективности и безопасности работы горнодобывающих предприятий необходимо решить актуальную проблему согласованности взаимодействия функционирования СУПБ и ОСУГДП, что позволит сокращать социальные и экономические потери от травматизма и аварийности. Научной основой решения данной проблемы становится комплексный подход, направленный одновременно на повышение эффективности и безопасности производства, т.е. обеспечение функционирования этих систем как единого целого – интегрированного объекта.

Анализ причин травматизма по актам формы Н-1 показывает, что более 90% нарушений носят организационный характер, обусловленных выполнением производственных плановых задач с нарушениями требований

промышленной безопасности. Это свидетельствует, о том, что функционирование СУПБ, предназначение которой состоит в предотвращении аварий и травм, недостаточно согласованно на этапах планирования, организации, мотивации, исполнения, контроля с функционированием общей системы управления горнодобывающего предприятия, приоритетно направленной на выполнение запланированного объема исходящей продукции (рис.1, а). Поэтому существенным резервом в снижении травматизма и аварийности при повышении эффективности производства является путь интеграции системы управления промышленной безопасности в общую систему управления горнодобывающим предприятием (рис.1, б).

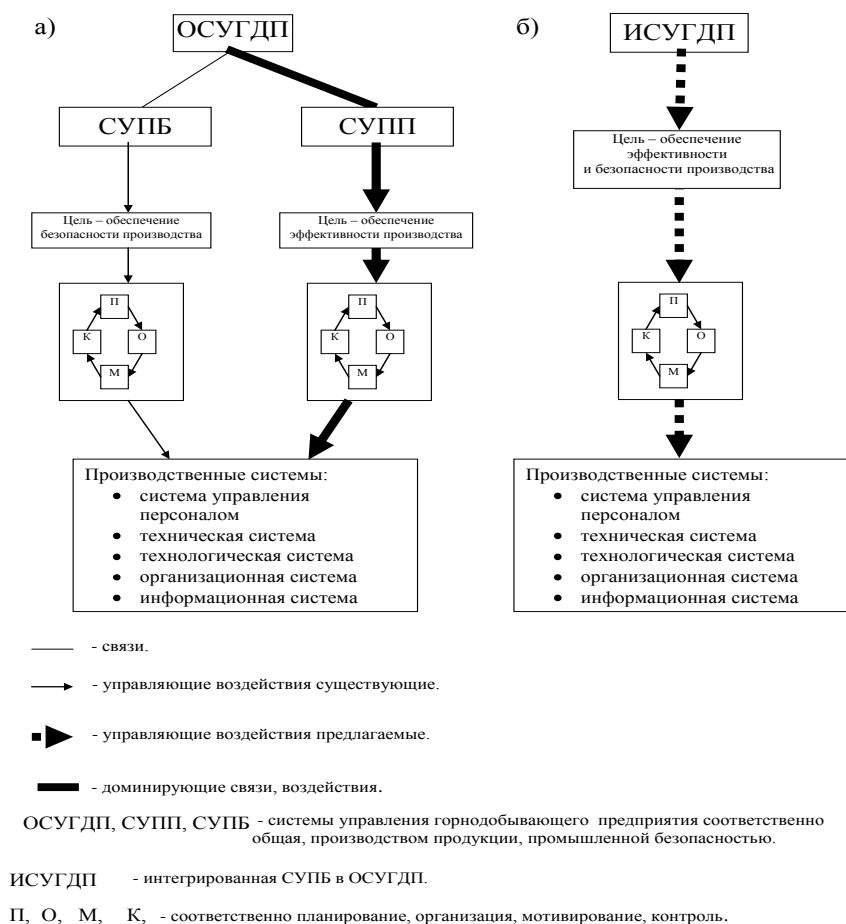


Рисунок1 – Схема управления производственными системами:

а) существующая; б) предлагаемая.

Анализ, литературных источников из различных сфер общественной деятельности, описывающих процессы интеграции различных объектов и процессов, ассоциирующихся с этим понятием, таких как объединение, соединение, вливание, группирование и т.п., позволил определить несколько показателей процесса интеграции, от значений которых зависит степень интеграции объектов. К этим показателям относятся: показатель согласованности целей объектов; показатель наличия и качества связей между объектами; показатель уровня совместимости механизмов управления; показатель однородности объектов; показатель уровня использования единства информационного поля.

Методами факторного анализа, проведенного по литературным источникам и экспертных оценок, примененного на предприятиях ОАО «Комбинат «Магнезит» и ООО «Бакальское рудоуправление» выявлены основные показатели интеграции, влияющие на ее степень. К ним относятся показатель согласованности целей СУПБ и ОСУГДП (далее цели); показатель наличия и качества связей между СУПБ и ОСУГДП (далее связи); показатель уровня совместимости механизмов управления, применяемых в СУПБ и ОСУГДП (далее совместимость) [1].

В ходе реализации процесса интеграции СУПБ в ОСУГДП в Горно-обогатительном производстве (ГОП) ОАО «Комбинат «Магнезит», ООО «Бакальское рудоуправление» были проведены исследования с применением метода экспертных оценок. Оценочный лист представлен в таблице 1.

При определении степени интеграции СУПБ в ОСУГДП общий оценочный балл, равный 3 ед. (противоречивые цели, отсутствие связей и полная несовместимость), свидетельствует о дезинтегрированном функционировании этих систем на предприятии. И наоборот, оценочный балл, равный 30 ед. (согласованные цели, постоянные устойчивые связи, полная совместимость), является показателем высокой степени интеграции систем.

Таблица 1 – Характеристика показателей процесса интеграции СУПБ в
ОСУГДП

Показатель	Характеристика	Оценочный балл
Цели	Противоречивые	1- 3
	Индифферентные	3 - 5
	Согласованные	5 - 10
Связи	Отсутствуют	1- 3
	Неустойчивые	3 - 5
	Постоянные устойчивые	5 - 10
Совместимость механизмов управления	Несовместимость	1- 3
	Частичная совместимость	3 - 5
	Полная совместимость	5 - 10

В математическом выражении составляющими степени интеграции (x) являются степени интеграции по целям (x_1), по связям (x_2), по совместимости (x_3), то есть уравнение степени интеграции принимает следующий вид:

$$Y = f(x_1, x_2, x_3). \quad (1)$$

Уровень безопасности характеризуется коэффициентом частоты общего травматизма ($Kч_i$), представляющим собой количество несчастных случаев, приходящихся на 1000 работающих за период:

$$Kч_i = \frac{T}{P} \cdot 1000, \quad (2)$$

где: i - период, по которому рассчитывается коэффициент частоты;

T - количество несчастных случаев за i -й период;

P - количество работников предприятия за i -й период.

Проведенный корреляционный анализ представленных экспертных оценок позволил установить, что «цели», «связи» и «совместимость» коррелированы между собой, и, следовательно, оправдано построение искомой регрессии с учетом одного из факторов – в нашем случае этот фактор – «связи».

Исходя из корреляционного анализа, для модели, характеризующей травматизм, в качестве объясняемой (зависимой) переменной выступит $Kч_i$, в качестве объясняющей (независимой) – x_i (связи).

Выберем вид функциональной зависимости для травматизма, исходя из следующих соображений:

1. При $x_i = 1$ (полное отсутствие связей) $Kч_i$ должен быть максимальным (принимать некоторое конечное значение) и затем с ростом x_i монотонно убывать.

2. $Kч_i$ неотрицателен для любых допустимых значений связей.

3. По статистическим данным видно, что скорость снижения $Kч_i$ ниже скорости возрастания x_i . Это означает, что при $x_i > 0$ $Kч_i'(x) < 0$.

Наилучшей в классе элементарных функций с учетом указанных предпосылок является уравнение экспоненциального характера с коэффициентом $b < 0$:

$$Kч_i(x) = ae^{bx_i}, \quad (3).$$

Используя, метод наименьших квадратов определен коэффициент b , а затем при логарифмировании левой и правой части уравнения оно примет следующий вид:

$$\ln Kч_i = \ln a - bx_i + \eta_i, \quad (4),$$

где η_i - ошибки регрессии.

Таким образом, проведенные исследования позволили установить зависимость влияния степени интеграции СУПБ в ОСУГДП на уровень производственного травматизма. Установленная зависимость является логарифмически линейной, и при изменении x_i на 0,1 наблюдается снижение $Kч_i$ в среднем на 1% (рис.2).

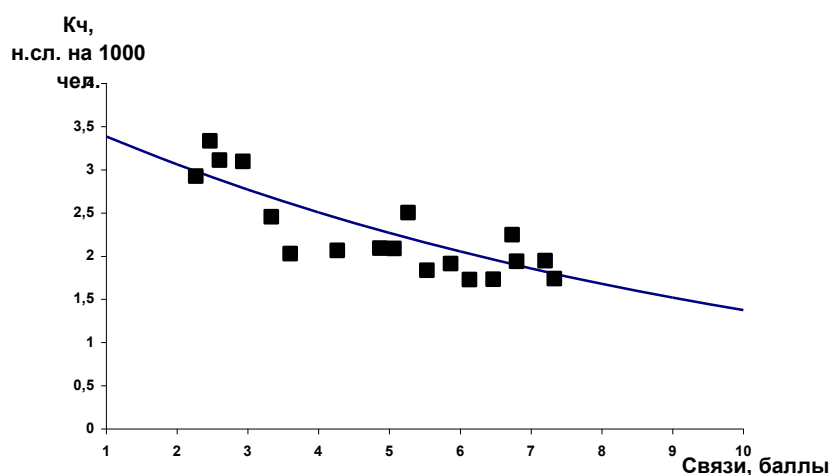


Рисунок 2 – Зависимость коэффициента частоты несчастных случаев от показателя «связи»

На примере данных ОАО «Комбинат «Магнезит» за период работы по программам развития СУПБ разработана автоматизированная компьютерная программа построения модели влияния степени интеграции СУПБ в ОСУП на уровень травматизма, позволяющая ускорить процесс получения выводов о тенденции изменения уровня травматизма при изменении степени интеграции. Разработанная компьютерная программа получает на входе текстовый файл с необходимой для построения модели информацией и на выходе формирует отчет, содержащий анализ данных, модель и результаты тестов на ее адекватность. Это позволяет оперативно производить обработку данных по определению степени интеграции СУПБ в ОСУГДП, и на основании этого своевременно принимать управленческие решения.

Список литературы

1. Гусев, А. И. Управление промышленной безопасностью на горнодобывающем предприятии на основе интеграции / А. И. Гусев, М. Н. Ковалёв, И. Г. Богачёв // Безопасность труда в промышленности. – 2007. – № 9. – С. 24-26.

СОГЛАСОВАННОСТЬ РЕГЛАМЕНТОВ, КАК УСЛОВИЕ ПОВЫШЕНИЯ ПРОМЫШЛЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Информация по основным причинам несчастных случаев на объектах, подконтрольных Управлению Челябинского округа Ростехнадзора России [1], и анализ состояния промышленной безопасности и причин инцидентов на опасных производственных объектах (ОПО) [2] свидетельствует о том, что от 30 % до 40 % работ выполняются персоналом вне регламента. Проведенные хронометражные наблюдения за действиями персонала на рабочих местах, различных категорий работников и уровней управления на различных промышленных предприятиях Челябинской области, также показывает, что до 40 % фактически выполняемой работы персоналом не находит отражения в регламентирующих документах (рис.1).

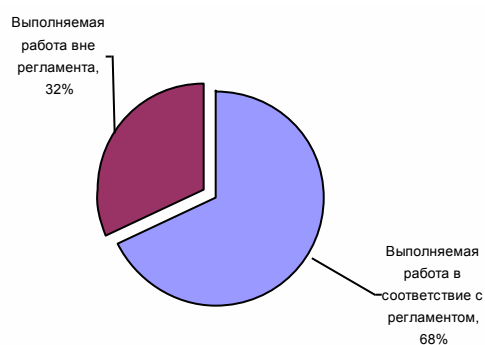


Рисунок 1 – Среднее долевое распределение фактической выполняемой работы персоналом по действующим регламентам

Работа, выполняемая персоналом вне регламента, характеризуется, как неупорядоченная, несогласованная, не взаимоувязанная, непредсказуемая. Кроме того, такая работа, зачастую выполняется с нарушениями требований правил промышленной безопасности. Известно, что работа с нарушениями

требований промышленной безопасности и охраны труда (ПБ и ОТ), как правило, приводит к возникновению травм, инцидентов, аварий (схема на рис.2).

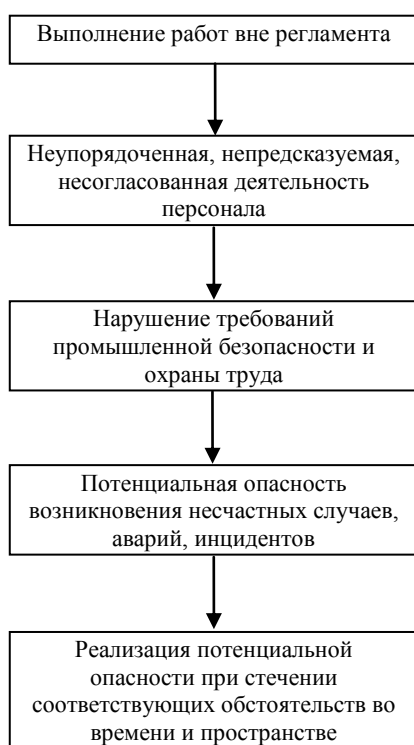


Рисунок 2 – Схема причинно-следственной связи выполнения работ вне регламента

Причиной выполнения работ вне регламента является несогласованность, разрозненность, не связанность между собой различных внутренних локальных документов, действующих на предприятии: должностные инструкции, положение об организации и осуществлении производственного контроля за соблюдением требований промышленной безопасности (ПБ) на ОПО, система управления охраной труда, технологические инструкции, план ликвидации аварии, инструкции по эксплуатации и т.п.

В настоящее время проводятся исследования в поисках подхода к формированию регламентов, выполнение которых обеспечивает

безопасность производства работ. В частности в работе [3] предлагается регламент безопасности, который основан на дифференцировании различных видов инженерного обеспечения технико-экологической безопасности работ, позволяющего определить конкретные требования к недропользователям, где основной акцент ставится на технический аспект деятельности.

В данной статье предлагается разработка регламента безопасности, учитывающего обобщенный свод положений и требований промышленной безопасности на предприятии, эксплуатирующих ОПО с акцентом на управленческий аспект, в рамках которого персонал и его управленческие функции становятся основополагающими элементами по достижению поставленных целей в области обеспечения промышленной безопасности.

Для эффективного выполнения работ в рамках функционирования документов, регламентирующих выполнение производственной деятельности руководителей, специалистов, рабочих по обеспечению промышленной безопасности ОПО необходимо все регламенты и руководящие документы увязать в единую систему, иерархически выстроенную от стратегического планирования до реализации конкретных действий на рабочих местах. Формировать регламентирующие документы взаимоувязанные, согласованные между собой предлагается в соответствии со схемой представленной на рис.3.

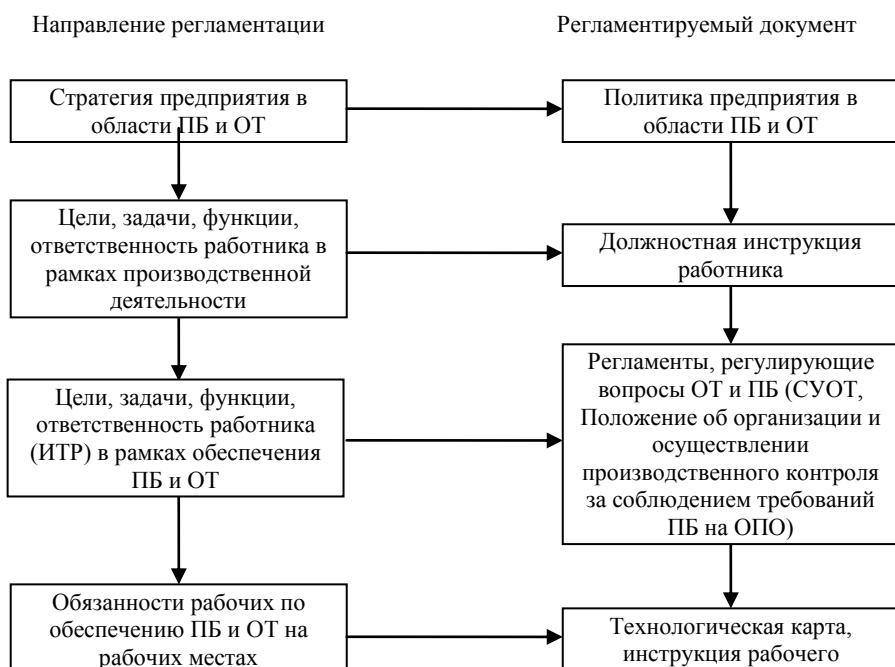


Рисунок 3 – Принципиальная схема формирования регламентов в области промышленной безопасности

Формирование регламентов в соответствии с представленной схемой, позволяет эффективно и согласовано распределять функциональные обязанности персонала в вопросах обеспечения промышленной безопасности по всей иерархической структуре управления предприятием, привести существующие регламенты к предъявляемым требованиям обеспечения ПБ с учетом фактических условий производственной деятельности. В этом случае все операции становятся регламентированными, целесообразными для исполнения в условиях фактической производственной деятельности.

Таким образом, выполнение работ на основе согласованных между собой локальных внутренних документов предприятия, представленных в единой системе, способствует значительному уменьшению аварий, инцидентов и несчастных случаев.

Список литературы

1. Общие причины несчастных случаев на объектах, подконтрольных Управлению Челябинского округа Госгортехнадзора России.// Ваша безопасность. Инф. аналит. бюлл. Челябинский округ ГГТН России. – 2000. – № 1. – С. 17.
2. Тогидняя, Е. В., Аналитическая записка о причинах инцидентов произошедших на ОПО / Е. В. Тогидняя // Ваша безопасность. Инф. аналит. бюлл. Челябинский округ ГГТН России. – 2005-2006. – №№20.21[4,1]. – С. 67- 68.
3. Серышев, С. Н., Регламент по соблюдению условий промышленной безопасности при разработке железных руд технологией СГД / С. Н. Серышев // Горный инф. аналл. бюлл. – М.: 2005. – С. 20-23.

Т. И. Красникова

К ВОПРОСУ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ПЕРИОДИЧНОСТИ ЗАМЕНЫ ОСНОВНОГО ГОРНОТРАНСПОРТНОГО ОБОРУДОВАНИЯ КАРЬЕРА

Анализируя современную техническую оснащенность горнодобывающих предприятий (ГДП), следует отметить кризисное состояние парка основного технологического горнотранспортного оборудования (ГТО). Это связано с тем, что на ГДП эксплуатируется 60-70% горной техники со сверхнормативным сроком службы и без остаточной балансовой стоимости, что приводит к значительному увеличению затрат на ремонт и содержание горнотранспортной техники. Поэтому возникает острая необходимость в качественной оценке использования парка оборудования.

Техническая политика горнодобывающего предприятия в отношении формирования и использования парка основного горнотранспортного оборудования определяется следующими факторами:

- организационной и технической возможностью воспроизводства ресурса горно-транспортного оборудования, которая зависит от состояния техники, наличия квалифицированного персонала и соответствующей ремонтной базы;

- экономической целесообразностью и возможностью восстановления работоспособности горнотранспортного оборудования (продления его ресурса) или его замены.

Эти факторы определяют выбор и реализацию двух стратегий: развития ремонтного производства для поддержания требуемого уровня работоспособности горной техники и (или) сокращение сроков эксплуатации оборудования и его ускоренное обновление.

Реализация первой стратегии требует определенных организационных преобразований ремонтного производства и поэтапный переход на экономические взаимоотношения с основным (горным) производством.

Вторая стратегия базируется на расчете экономической целесообразности использования и содержания того или иного вида оборудования.

В выборе стратегии определяющее значение, на наш взгляд, приобретает оценка эффективности использования оборудования (экскаваторов, буровых станков, бульдозеров, погрузчиков, автосамосвалов, тяговых агрегатов и т.д.), для осуществления которой предложен матричный подход. В качестве оценочных критериев предлагается использовать:

- особенности оборудования с точки зрения номенклатуры, срока службы, режимов и условий эксплуатации;

- интенсивность использования оборудования (объемы производства, производительность);

- надежность оборудования (простои в ремонтах, аварийность);

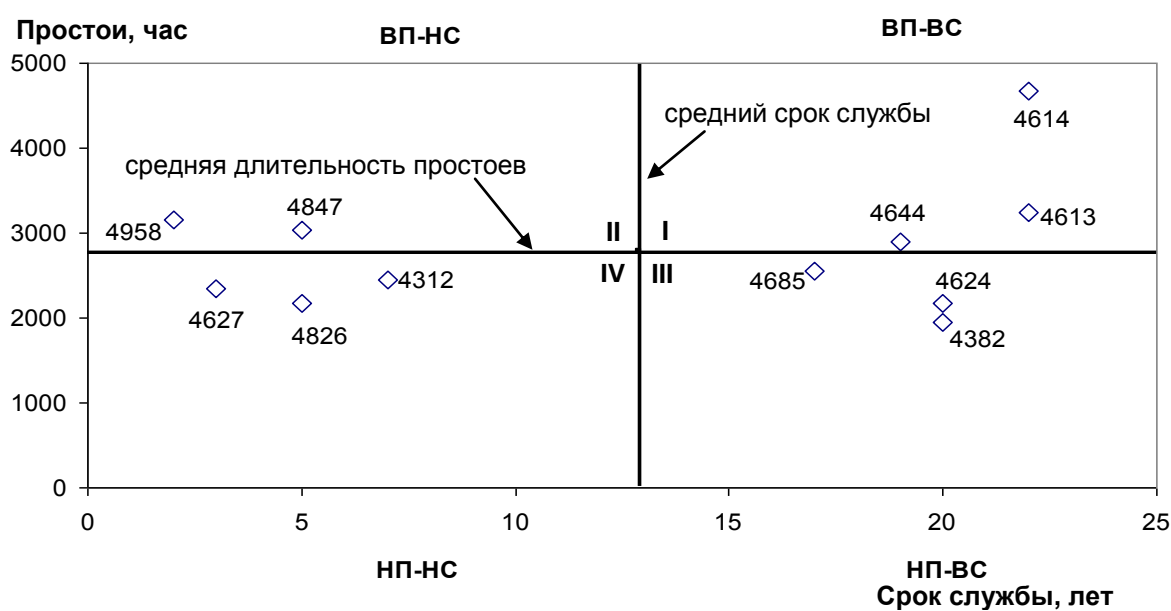
- экономичность (затраты на эксплуатацию и ремонт).

Исходными данными для использования матричного подхода являются количественный и возрастной состав техники, годовой объем добычи,

фактическое время в работе, время в простоях, календарный фонд времени, затраты на ремонт и эксплуатацию на единицу оборудования.

Кроме того, проводится анализ взаимовлияния эксплуатационных показателей, в результате которого горная техника распределяется по зонам матрицы (выше и ниже средних значений показателей). Такой подход позволяет определить группы оборудования с высокой и низкой эффективностью использования.

Предлагаемый подход рассмотрен на примере использования экскаваторного парка горнодобывающих предприятий Республики Казахстан (рис.1).



I, II, III, IV – зоны эффективности

4627 – хозяйственный номер экскаватора

Обозначения зон матрицы:

НП-НС – низкие простои – малый срок службы;

ВП-НС – высокие простои – малый срок службы;

ВП-ВС – высокие простои – большой срок службы;

НП-ВС – низкие простои – большой срок службы

Рисунок 1 – Распределение экскаваторов по времени простоев (абсолютные значения) и сроку службы за один год

Аналогичные матрицы строятся по показателям: объемы производства, часовая производительность, удельные простои (на объем производства), затраты на ремонт, удельные затраты на ремонт (на объем производства, на длительность простоев).

На основании полученных результатов распределений экскаваторов по зонам эффективности составляется итоговая таблица, в которой каждой зоне распределения оборудования по показателям присваивается соответствующий балл (I – 1, II – 2, III – 3, IV – 4).

Характеристика зон:

IV – зона с *хорошими* показателями (срок службы, простои (абсолютное и удельное значение), затраты – ниже среднего значения; объемы и производительность – выше среднего значения). В этой зоне матрицы находятся экскаваторы, не требующие списания и являющиеся наиболее надежными (№4312, 4627, 4826).

III – зона с *удовлетворительными* показателями (срок службы, объемы и производительность – выше среднего значения; простои и затраты – ниже среднего значения). В этой зоне матрицы находятся экскаваторы, которые требуют соответствующего их техническому состоянию обслуживания (№4382, 4624, 4685).

II – зона с *менее удовлетворительными* показателями (срок службы, объемы и производительность – ниже среднего значения; простои и затраты – выше среднего значения). В этой зоне матрицы находятся экскаваторы, требующие срочного технического освидетельствования и организационных решений (№4847, 4958).

I – зона с *неудовлетворительными* показателями (срок службы, простои, затраты – выше среднего значения; объемы и производительность – ниже среднего значения). В этой зоне матрицы находятся экскаваторы, списание которых наиболее целесообразно в ближайшие сроки (№4613, 4614, 4644).

Определяется средний балл для каждого экскаватора, затем проводится ранжирование экскаваторов: чем ниже балл, тем более целесообразно списание экскаватора (табл. 1).

Таблица 1 – Распределение экскаваторов по балльной оценке по критериям «интенсивность» и «надежность»

№ экскаватора	Группировка экскаваторов по влиянию срока службы на:				Влияние длительности простоев на объем работ	Оценка, балл
	объем работ	часовая производительность	длительность простоев	удельная длительность простоев		
7	462	IV	II	IV	IV	3,6
6	482	IV	II	IV	IV	3,6
7	484	IV	IV	II	IV	3,4
4	462	III	III	III	III	3,2
2	431	II	II	IV	IV	2,8
5	468	III	I	III	III	2,8
4	464	III	III	I	III	2,6
2	438	I	I	III	III	2
8	495	II	II	II	II	1,8
3	461	I	III	I	I	1,4
4	461	I	I	I	I	1

С учетом проведенной оценки, списание экскаваторов №4614 и №4613 наиболее целесообразно, как с точки зрения надежности, так и с точки зрения интенсивности их использования.

Пример итоговой таблицы распределения экскаваторов по критерию «экономичность» представлен на примере горнодобывающего предприятия, где ведется пообъектный учет годовых затрат на эксплуатацию и ремонт (табл.2).

Таблица 2 – Распределение экскаваторов по балльной оценке по критерию «экономичность»

№ экскаватора	Группировка экскаваторов по влиянию срока службы на:		Влияние объема производства на годовые затраты	Оценка, балл
	годовые затраты	удельные годовые затраты		
3	IV	IV	IV	4
51	IV	IV	II	3,3
45	II	IV	III	3
4	II	IV	III	3
14	IV	II	II	2,7
12	III	III	II	2,7
36	I	III	III	2,3
6	III	I	II	2
44	I	III	I	1,7
7	II	II	I	1,7
11	I	I	I	1

С учетом проведенной оценки, списание экскаваторов №7, №11 и №44 наиболее целесообразно с точки зрения экономичности их использования.

На основании полученных результатов распределения экскаваторов по критериям: интенсивность использования, надежность работы и экономичность определяются группы машин «эффективные» и «неэффективные» (рис.2а). Для более детального анализа необходимо определить долю продукции, которую производит каждая из групп (рис 2б).

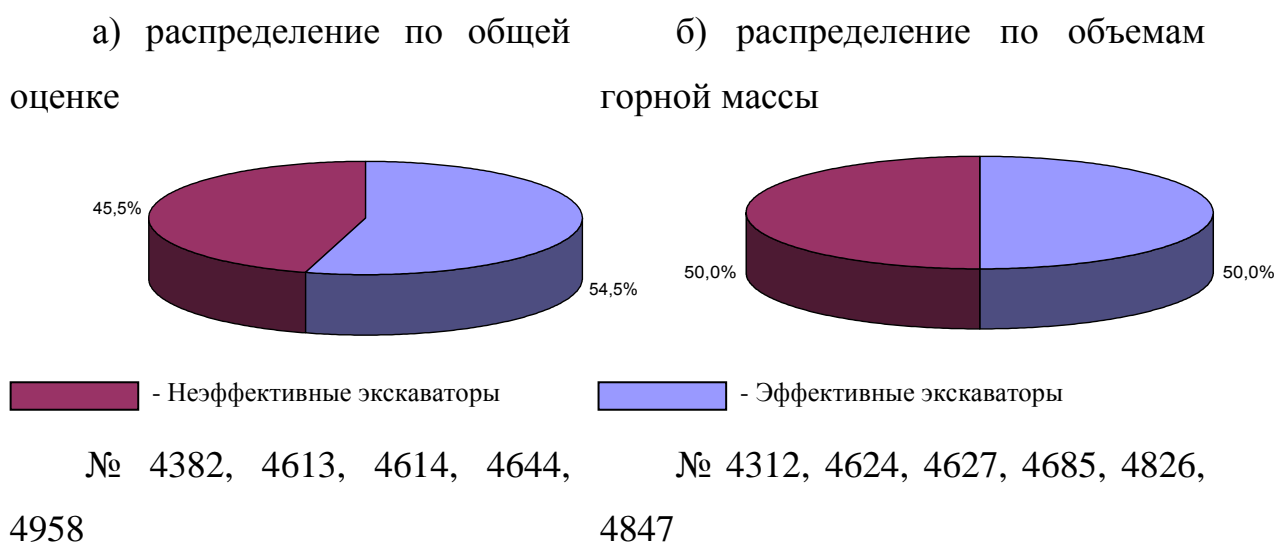


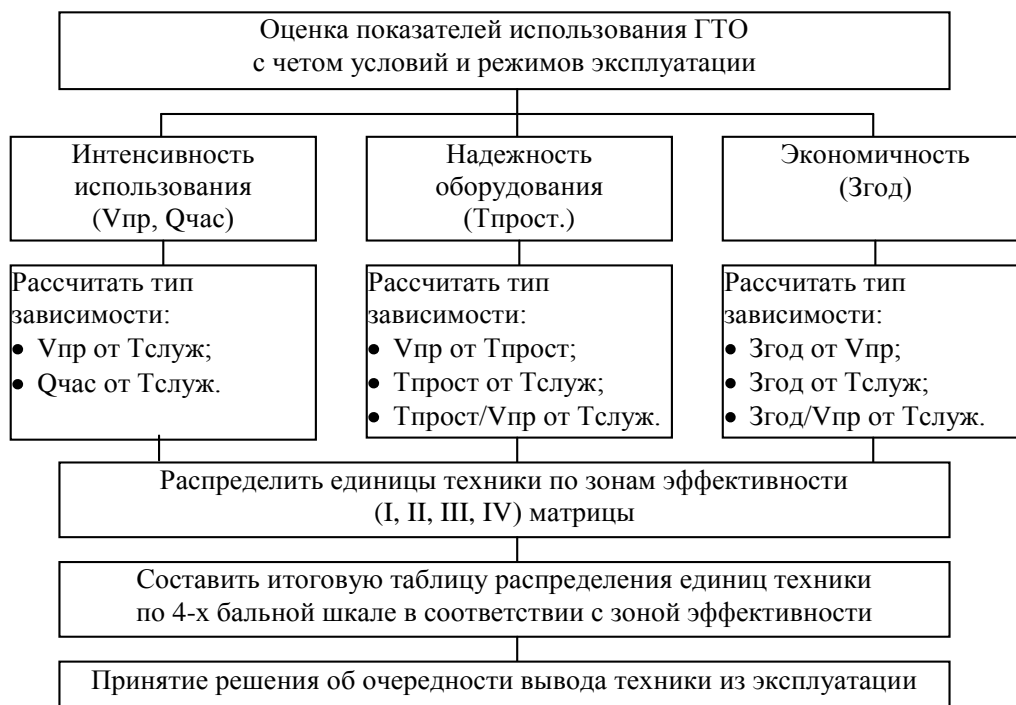
Рисунок 2 – Распределение экскаваторов по эффективности использования в производстве

В соответствии с полученной оценкой формируются заключение о эффективности использования горнотранспортного оборудования предприятия и соответствующие рекомендации о целесообразном сроке его эксплуатации.

Рекомендации по использованию оборудования, предложенные после выполненного анализа, носят следующий характер:

- продолжение эксплуатации (уточнение режимов производственной эксплуатации);
- проведение ППР (уточнение методов ремонтных воздействий);
- снижение эксплуатационных параметров (уточнение режимов производственных нагрузок);
- вывод из эксплуатации (определение возможности вторичного использования);

На основании заключения и рекомендаций принимаются управленческие решения, которые могут быть направлены на разработку мероприятий по повышению уровня организации ремонтного и горного производства, а также определения экономически целесообразных сроков эксплуатации горных машин предприятия (рис.3).



Технико-экономические показатели приведены пообъектно:

Vпр – объемы производства, тыс.м³;

Qчас – часовая производительность, тыс.м³/час;

Тслуж. – срок службы, лет;

Тпрост. – длительность простоев, час;

Згод – годовые затраты на ремонт и эксплуатацию единицы техники, тыс.руб.

Рисунок 3 – Блок-схема оценки показателей использования ГТО

Предложенный матричный подход к анализу эффективности использования оборудования на предприятии обеспечивает достаточную точность оценок при небольших затратах времени и средств на его проведение. Он может быть использован руководителями и специалистами для выполнения аналитической работы по оценке производственного потенциала горнодобывающего предприятия.

ОПЫТ ФАКУЛЬТЕТА УПРАВЛЕНИЯ ЧЕЛГУ ПО РАЗРАБОТКЕ И РЕАЛИЗАЦИИ СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА

В последние годы система высшего образования уделяет большое внимание проблеме качества. Определяется это превращением показателей качества в рыночной экономике в главный фактор конкурентной борьбы и научно-технического прогресса. Качество выпускника вуза зависит от многих факторов. Это профессионализм преподавателей, условия и обеспеченность учебного процесса, состав элементов образовательного процесса, мотивация обучающегося, современные технологии обучения, система контроля знаний, мотивация педагогического труда и многое другое.

Необходимость обеспечения качества подготовки специалистов продиктована как внешними (интеграция России в Европейское образовательное пространство, рост конкуренции на рынке образовательных услуг, комплексная оценка деятельности), так и внутренними (сохранение статуса, реализация стратегии развития, повышение эффективности системы управления) причинами и может быть реализована путем разработки общеуниверситетской системы качества. Ее формирование может быть реализовано на основе совокупности взаимосвязанных и взаимодействующих, динамично развивающихся и управляемых: образовательного, научно-исследовательского, производственного и других процессов, под которыми понимается любой вид деятельности университета, осуществляемый ради потребителя и призванный служить ему.

С тем, что образование должно быть качественным, согласны все. Но понятие «качество образования» далеко не однозначно. У Министерства образования и науки Российской Федерации, у руководства различных вузов, у преподавателей, у студентов свои представления о качестве образования.

В последние годы активная работа по совершенствованию образовательной деятельности на основе принципов менеджмента качества ведется в целом ряде вузов России, в том числе в Челябинском государственном университете (ЧелГУ).

Факультет управления стал пионером в создании системы менеджмента качества (СМК) в ЧелГУ. В 2006 году создана рабочая группа по разработке и созданию СМК в рамках специальности «Государственное и муниципальное управление». Система менеджмента качества описана в основном рабочем документе – Руководстве по качеству в той же последовательности, что и в стандарте ГОСТ Р ИСО 9001-2001 «Системы менеджмента качества. Требования».

Система менеджмента качества разработана с целью обеспечения своей способности осуществлять подготовку выпускников, знания и умения которых отвечают требованиям потребителей. Она опирается на следующие принципы менеджмента качества:

- Ориентация на потребителя. Организации зависят от своих потребителей, поэтому должны понимать их текущие и будущие потребности, выполнять их требования и стремиться превзойти их ожидания.

- Лидерство руководителя. Руководители обеспечивают единство цели и направления деятельности организации. Им следует создавать и поддерживать внутреннюю среду, в которой работники могут быть полностью вовлечены в решение задач организации.

- Вовлечение работников. Работники всех уровней составляют основу организации, и их полное вовлечение дает возможность организации с выгодой использовать их способности.

- Процессный подход. Желаемый результат достигается эффективнее, когда деятельностью и соответствующими ресурсами управляют как процессом.

- Системный подход к менеджменту. Выявление, понимание и менеджмент взаимосвязанных процессов как системы содействуют результативности и эффективности организации при достижении ее целей.

- Постоянное улучшение. Постоянное улучшение деятельности организации в целом следует рассматривать как ее неизменяемую цель.

- Принятие решений, основанное на фактах. Эффективные решения основываются на анализе данных и информации.

- Взаимовыгодные отношения с поставщиками. Организация и ее поставщики взаимосвязаны, и отношения взаимной выгоды повышают способность обеих сторон создавать ценности.

Документация системы менеджмента качества, разработанная кафедрой, имеет несколько уровней.

Первый уровень – стратегический, включает в себя:

- Документально оформленное заявление руководства факультета (декана) о направлении деятельности в области качества. Декан берет на себя обязательства неукоснительно следовать политике в области качества; принимать решения, направленные на достижение целей, определенных политикой и соблюдение принципов функционирования системы менеджмента качества; поддерживать систему менеджмента качества в рабочем состоянии и осуществлять повышение ее результативности.

- Политику факультета в области качества. Политика в области качества – это непрерывное повышение качества подготовки специалистов в области государственного и муниципального управления с целью повышения их конкурентоспособности, которое обеспечивается постоянным повышением квалификации и компетентности профессорско-преподавательского состава, расширения их научной и инновационной деятельности, использованием современных образовательных технологий, ориентацией на достижения лидеров в области высшего образования, развитием и совершенствованием элементов системы менеджмента качества.

- документально оформленные цели в области качества. Цели в области качества – обеспечение лидирующей роли факультета в области подготовки специалистов по государственному и муниципальному управлению в Южно-уральском регионе для обеспечения потребностей организаций, учреждений, органов государственной власти и местного самоуправления в специалистах данного профиля.

- руководство по качеству. Разработанное Руководство по качеству определяет структуру системы менеджмента качества, закрепляет полномочия и ответственность структурных подразделений и руководителей в области качества, определяет взаимоотношения структурных подразделений в области качества.

Второй уровень – организационный, включает в себя:

- Обязательные документированные процедуры в соответствии с требованиями системы менеджмента качества: управление документацией, управление записями, внутренний аудит, работа с неуспевающими студентами, корректирующие действия, предупреждающие действия, оценка удовлетворенности потребителей, анализ со стороны руководства,

- Документацию кафедры согласно номенклатуры дел,

- Документированные процессы и подпроцессы.

Структура процессов и подпроцессов организационного уровня приведена ниже в таблице 1.

Таблица 1 – Структура документированных процессов и подпроцессов

Процессы		Подпроцессы		Элементы подпроцесса			
Название	од	название	ко	Название	Ко		
			д		д		
Образовательный процесс	П	Профориентация	О П-П1				
		Содействие трудоустройству	О П-П2				
Учебный процесс	П	Теоретическое обучение студентов	Д П - 09				
		Организация самостоятельной работы студентов	Д П – 10				
		Организация курсового проектирования	У П-П3				
		Организация практик	У П-П4				
		Аттестация студентов	У П-П5			Текущая аттестация студентов	У П-П5-1
						Промежуточная аттестация студентов	Д П - 11
						Итоговая аттестация студентов. Проведение государственного экзамена.	Д П - 12
						Итоговая аттестация студентов. Подготовка выпускных квалификационных работ.	У П-П5-4
						Итоговая аттестация студентов. Защита выпускных квалификационных работ.	Д П - 13
		Организационно-воспитательный процесс	ВП			Организация воспитательного процесса	О ВП-П1
		Организация НИРС	О ВП-П3				
Обеспечение образовательного процесса	ОП	Кадровое обеспечение образовательного процесса	О ОП-П1	Подбор и расстановка кадров	Д П - 14		
				Повышение квалификации преподавателей	Д П - 15		
				Оценка работы преподавателей	О ОП-П1-3		
				Мотивация и стимулирования труда преподавателей	О ОП-П1-4		

		Организация методического обеспечения образовательного обеспечения	О ОП-П2	Организация работы УМС факультета	Д П - 16
				Методическое обеспечение учебного процесса	О ОП-П2-2
		Научная и инновационная деятельность преподавателей	О ОП-П3		
Информационное обеспечение образовательного процесса	О ОП-П4				

Третий уровень – исполнительский, включает в себя документы, содержащие описание конкретных работ (инструкции, указания и др.), организационную документацию (положения о подразделениях, должностные инструкции), документацию по подтверждению качества (записи по качеству).

Можно выделять и четвёртый уровень, который считается базовым и включает в себя законодательные и нормативные документы, в том числе локальные нормативные акты университета.

Всю проделанную работу можно условно разбить на этапы.

Первый этап: создание рабочей группы и разработка миссии факультета, целей и политики в области качества образования.

Второй этап: разработка документации и внедрение СМК. Во время реализации второго этапа факультет столкнулся с первыми трудностями. Из всех проблем наиболее труднопреодолеваемой стало сопротивление персонала. Общеизвестно, что настороженное отношение к нововведениям свойственно работникам любой организации. Но постепенное формирование корпоративности, сплоченности и позитивного отношения к данной системе помогла переломить ситуацию.

Третий этап: совершенствование СМК. Данный этап реализуется составлением на каждый учебный год «Плана качества», все мероприятия которого направлены на совершенствование элементов СМК.

Прошло три года со дня сертификации специальности «Государственное и муниципальное управление» на соответствие требованиям ГОСТ Р ИСО 9001. Факультет управления прошел два инспекционных контроля и подтвердил, что поддерживает в рабочем состоянии систему менеджмента качества, постоянно улучшает ее результативность в соответствии с требованиями.

Система менеджмента качества, действующая на факультете, является совокупностью скоординированных мероприятий, методов и средств, обеспечивающих предоставление качественных образовательных услуг. С момента внедрения система менеджмента качества подвергается регулярной внутренней проверке согласно плану внутренних аудитов, а также оценке эффективности функционирования со стороны руководства.

В настоящий момент разработана и внедрена вторая редакция документов СМК. В руководство по качеству, в факультетские стандарты и документированные процедуры внесены изменения. Из подпроцессов переведены в документированные процедуры: теоретическое обучение студентов, организация самостоятельной работы студентов, промежуточная аттестация студентов, проведение государственного экзамена, защита выпускных квалификационных работ, подбор и расстановка кадров, повышение квалификации преподавателей, организация работы учебно-методической комиссии факультета. Кроме того, внесены коррективы в формулировку показателей результативности некоторых подпроцессов.

Постоянное улучшение системы менеджмента качества осуществляется на основе систематической проверки, мониторинга процессов, периодического контроля и анализа функционирования СМК, а также обратной связи с потребителями в форме социологических опросов основных заинтересованных сторон: студентов, выпускников, работодателей.

Новая редакция документов второго уровня, регламентированность всех видов процессов с четким описанием последовательности выполняемых действий и операций, установленные взаимосвязи, позволяют профессорско-преподавательскому составу и другим сотрудникам факультета качественно и быстро выполнять свои обязанности и функции, что в конечном итоге повышает уровень подготовки специалистов по специальности «Государственное и муниципальное управление».

За время действия системы менеджмента качества факультету удалось добиться следующих результатов:

- значительно упорядочилась управленческая деятельность;
- улучшилась управляемость процессами и подпроцессами;
- четко распределились обязанности и ответственность персонала в рамках конкретных процессов;
- улучшилась учебная дисциплина студентов и исполнительская дисциплина преподавателей и сотрудников;
- возросла ответственность персонала за качество их работы;
- увеличилась возможность своевременно и систематически выявлять недостатки в области качества и находить способы их устранения;
- укрепился имидж факультета.

Вместе с тем внедрение СМК обострило некоторые проблемы. Очень трудно определить грань ответственности там, где речь идет о вкладе всего коллектива в одно общее дело. С этой точки зрения, четкое определение критериев эффективности и осознание вклада каждого работника явилось ответом на вопрос о целесообразности внедрения СМК и помогло самим преподавателям верно определить формы и направления работы с учетом специфики деятельности.

Повседневная работа по совершенствованию системы менеджмента качества по всем направлениям, осуществляемая всеми сотрудниками позволила повысить не только качество реализации этой системы, но и уровень знаний выпускников.

Накопленный опыт формирования и функционирования СМК применительно к одной образовательной программе поможет в развитии и совершенствовании системы качества вуза в целом, которая в настоящее время осуществляется в соответствии с действующими Стандартами и директивами ENQA (Европейская ассоциация гарантии качества высшего образования) и рекомендациями «Типовой модели системы качества образовательных учреждений», утверждённой Федеральным агентством по надзору в сфере образования и науки.

С. И. Кухаренко, Ю. Ф. Прохоров

МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ФОРМИРОВАНИЮ НАПРАВЛЕНИЙ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ

Успешное развитие любой социально-техничко-экономической системы, в том числе предприятия – это результат рационального менеджмента, основанного на использовании информации о возможностях данной системы. Оценка возможностей и управления ими – это первоочередные задачи предприятия. Объектом данного управления является экономический потенциал предприятия, а целью – получение положительных результатов деятельности предприятия. Конкретным содержанием управления возможностями предприятия является решение задач, возникающих в процессе воспроизводства:

- улучшение (создание нового) продукта (услуги);
- повышение уровня оснащённости процесса производства на основе совершенствования его технической базы;
- повышение эффективности производства на основе совершенствования технологии;

– применение новых организационных форм соединения основных элементов предприятия во времени и пространстве.

Решение указанных задач связано с определенными текущими и единовременными затратами. Это указывает на необходимость проведения рациональной политики в области инноваций, т.к. финансовый потенциал предприятия всегда ограничен. Известно, что инвестиции во вновь возникающие предприятия оказываются эффективными только в 10 % случаев инвестирования. Также известно, что около 40 % случаев инвестиций в работающие предприятия осуществляется неэффективно, в то время как традиционный путь оценки их эффективности показывает положительный результат. Проведение рациональной политики в области инвестиций требует правильного выбора направлений инвестирования и эффективных решений по выбранным направлениям. Критерием при этом может служить уровень адаптации предприятия к условиям функционирования. При оценке данного уровня необходимо исходить из того, что различные системы развиваются по одним и тем же законам. Наиболее значимым из них можно считать закон S-образного развития. Он указывает на то, что в своем эволюционном развитии любая система, в том числе предприятие, проходит одинаковые этапы. Применительно к предприятию S-образная кривая может быть представлена в виде, изображённом на рис. 1 (кривая А). Рисунок показывает, что после второго этапа наступает спад производства. Для того, чтобы его сдержать, можно провести модернизацию продукта и технологий (кривые 4В, 4В'), можно также обновить полностью продукт и технологии его производства (4С, 4С'). Могут быть и другие варианты, например совершенствование управления и организационной структуры предприятия.

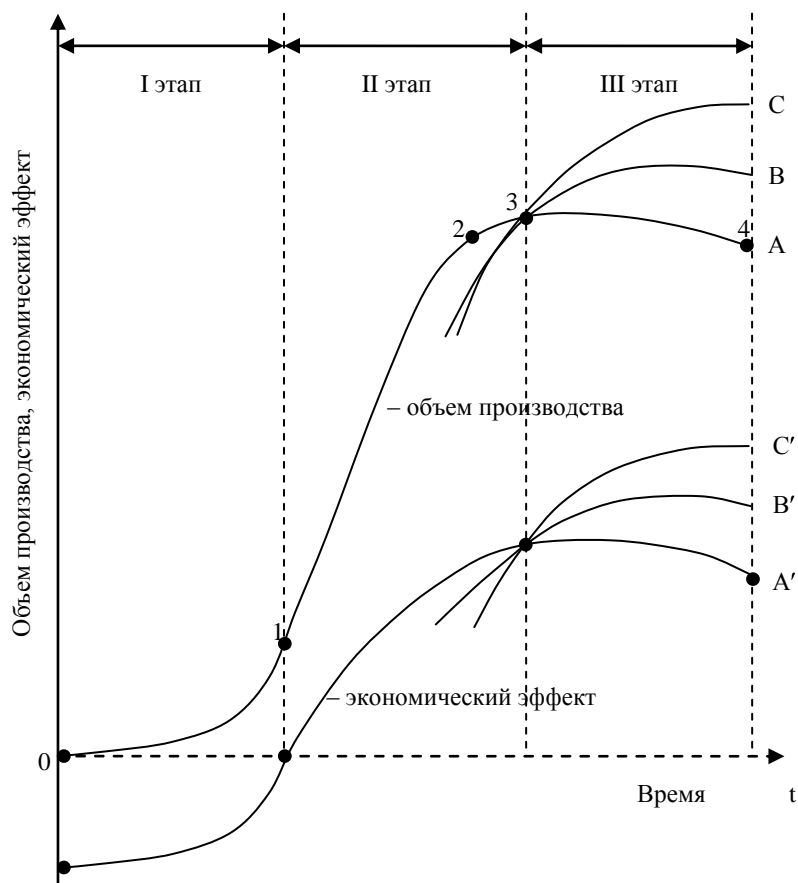


Рисунок 1 – Модель развития предприятия

A, A' – S-образные кривые развития предприятия:

точка 0 – зарождение предприятия; точка 1 – начало промышленного выпуска продукции; точка 2 – истощение собственных ресурсов; точка 3 – истощение принципа действия; точка 4 – прекращение выпуска продукции.

C, C', B, B' – S-образные кривые развития предприятия, определяющие направление инновационной перестройки

Следует отметить, что эти направления могут реализоваться либо вместе, либо в каких-то сочетаниях. При этом следует учитывать, что все указанные элементы предприятия в своем развитии проходят те же три этапа.

Эволюцию продукта можно представить в следующем виде. На первом этапе происходит зарождение продукта, его функционального центра (рабочего органа), что соответствует разработке основной концепции продукта и испытанию его опытных образцов.

Продукт так может и остаться в виде рабочего органа на всей стадии жизненного цикла, либо согласно «Закону полноты частей системы», к нему

могут присоединяться в процессе развития трансмиссия, двигатель, система управления, либо некоторые из этих элементов.

На третьем этапе развитие практически закончено, исчерпаны внутренние ресурсы продукта в рамках существующего принципа действия. Однако может происходить объединение с другими продуктами (на основе закона «Свертывания – развертывания»), при этом образуются полезные гибриды. Если существует спрос на продукт, то он выпускается в течение длительного периода (консервация продукта). Он может выпускаться в упрощенном варианте или виде игрушек.

Аналогично можно представить эволюцию оборудования. Она может быть показана с помощью характеристик, которые существенно меняются в процессе развития: производительность, точность, надежность и др. Удобно также воспользоваться степенью автоматизации различных групп оборудования: универсальным оборудованием, оборудованием с «жесткой» автоматикой, станками с ЧПУ и обрабатывающими центрами (ОЦ).

Эволюция организационных структур выглядит следующим образом:

Участок «0 – 1» кривой (I этап)

На этом участке происходит административное закрепление организационной структуры управления, которая на этом этапе обычно по типу является, чаще всего, линейной или линейно-функциональной. Однако, количество, размеры подразделений и связи между ними далеки от совершенства. Как результат имеют место противоречия, что подтверждает действие «закона неравномерного развития». Возникает необходимость в согласовании деятельности структурных подразделений предприятия. При организационном анализе (структурном и функциональном) могут быть выявлены избыточные или недостающие подразделения, что устраняется путем использования специальных процедур «свертывания – развертывания». Результат выполнения данных процедур отражает действие «закона повышения идеальности системы». Следует обратить внимание на

то, что согласование в данном случае является внутренним, т.е. между подразделениями ОСУ.

Участок «1–3» (II этап)

В точке 1 все подразделения ОСУ внутренне согласованы, технологии отработаны, начинается промышленный выпуск продукции. На этом этапе все внутренние ресурсы предприятия (функциональные, финансовые, организационные, технологические и др.) мобилизуются на увеличение выпуска продукции, которая попадает на рынок и начинает приносить предприятию прибыль. Движение по S-образной кривой на участке 1-2 и сопровождается внешним согласованием свойств и качеств продукции с потребителем. Повышение функциональности продукции приводит к росту эффективности (идеальности) производства. Параллельно происходит совершенствование организационной структуры с использованием механизмов развертывания, осуществляемое в пределах системы. Исходная структура линейно-функционального типа может меняться на функциональную или дивизиональную.

Также на этом этапе реализуются и товарные стратегии «разработки товара» и «расширения рынка». Создаются и ставятся на производство новые модели, рынок расширяется географически. В соответствии с этим дивизиональная структура может развиваться по географическому признаку. Это отражает уже действие «закона развертывания-свертывания» с выходом в надсистему. Возможен переход от жесткой структуры к частично гибкой, постоянно меняющейся – «закон повышения динамичности». Развитие структуры на этом этапе может осуществляться и за счет образования дочерних предприятий (развертывание с выходом в надсистему). Указанные процессы являются следствием как внутренних, так и внешних противоречий, которые разрешаются в ходе реализации различных законов: «согласования-рассогласования», динамизации и др.

Участок 3 – 4 (III этап)

На этом участке эффективность структуры падает, если не происходит ее качественных изменений. Падает эффективность управления. Падение эффективности может быть приостановлено, если предприятие занимается постоянным обновлением оргструктуры. Этот вариант предпочтительней, но он требует постоянных вложений со стороны предприятия, увеличивая его постоянные издержки.

Ориентируясь на общий подход к решению задач инновационного развития предприятия и учитывая эволюцию элементов его организационно-технического уровня при выборе первоочередных направлений развития, можно руководствоваться следующими положениями:

Общая инновационная и инвестиционная политика может определяться при осуществлении мониторинга S-образных кривых: техники и технологий, продукта и организационной структуры и взаимного расположения их этапов. Для примера на рис. 2 представлены S-образные кривые развития продукта, техники и технологии и ОСУ. Этапы на кривых 1, 2, 3 аналогичны этапам на кривой А (рис. 1).

Из представленного рисунка видно: 1 – линия продукта на начальном этапе опережает линию развития техники и технологий, поэтому продукт может выпускаться этим предприятием вплоть до снятия его с производства, но на последующих этапах развития технологий нужно разрабатывать и ставить на производство новый, замещающий продукт (услугу).

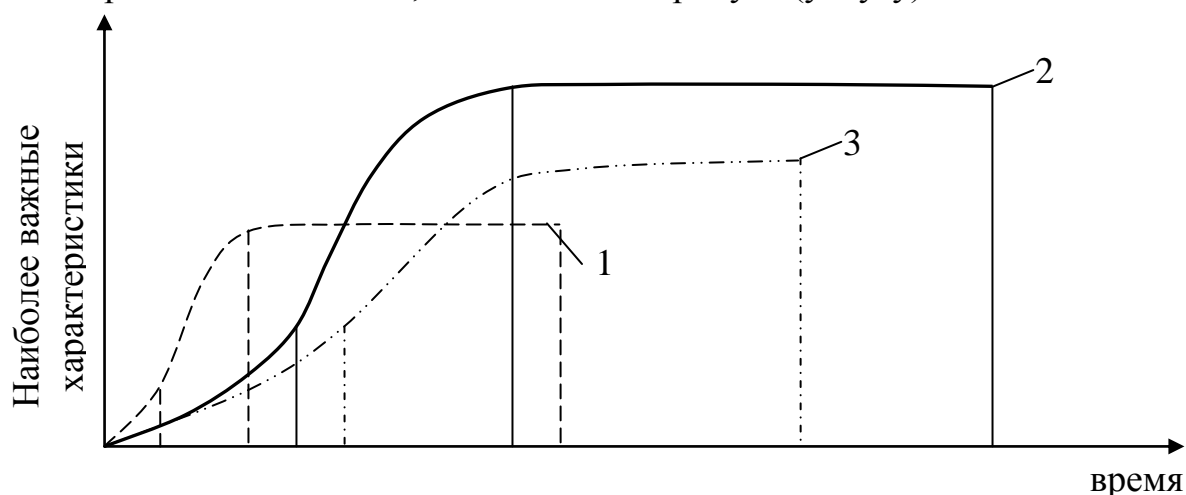


Рисунок 2 – Наложение S-образных кривых

1 – развитие продукта; 2 – развитие техники и технологий;
3 – развитие оргструктуры.

Организационная структура существенно отстает в развитии от продукта и технологий и поэтому данными вопросами надо заниматься особенно быстро, т.к. низкая эффективность управления может погубить все.

Рис. 2 взят в качестве примера. В реальной практике положение S-образных кривых может иметь иной вид. Но, все равно, при выборе первоочередных направлений инновационного развития необходимо учитывать отставание в развитии того или иного элемента организационно-технического уровня предприятия.

Таким образом, формирование инновационной и инвестиционной политики предприятия должно строиться на общем положении, что более важны не сами по себе уровни развития его отдельных элементов, а правильное сочетание этих уровней (этапов). При этом будет достигаться эффект резонанса, обеспечивающий получение наилучших положительных результатов функционирования системы в целом.

Д. С. Лысенко

ОБОСНОВАНИЕ НЕОБХОДИМОСТИ ОТКРЫТИЯ ФИЛИАЛА ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Современная теория менеджмента представляет клиента как главный источник создания стоимости. С этим трудно поспорить. Ведь именно от того, насколько полно компании удаётся удовлетворить все потребности клиентов, зависят, и объём текущих поступлений, и стратегические перспективы всего бизнеса. Сейчас, в условиях мирового финансового кризиса возникает дополнительно риск неплатежей со стороны клиентов, и это, естественно, сказывается на работе. В качестве объекта исследования взято ОАО «Челябэнергосбыт», которое должно расплачиваться с сетевыми компаниями и генерацией. Цепочка выстроена таким образом, что ОАО «Челябэнергосбыт» непосредственно работает с потребителями. Поэтому

предприятие вынуждено брать кредиты, чтобы расплатиться с поставщиками энергии и не попасть на штрафы. Сумма банковских кредитов в 2008 году превысила 500 миллионов рублей при ежемесячном объеме платежей в 2 миллиарда.

Расширять свою деятельность в перспективе «клиенты» промышленное предприятие может двумя способами:

1. Нарращивать клиентскую базу в интенсивном направлении развития: предложение новых услуг, диверсификация деятельности и т.д.
2. Нарращивать клиентскую базу за счет открытия дочерних предприятий (филиалов).

Рассмотрим более детально второй способ. Чаще всего, выбирая место для открытия нового филиала и оценивая его, предприятие должно руководствоваться следующим рядом показателей:

- географическое положение,
- количество потенциальных клиентов,
- ожидаемая прибыль,
- инфраструктура,
- наличие конкурентов.

В рамках внедрения системы сбалансированных показателей для промышленных предприятий в перспективе «клиенты» нами предлагается методика, опосредованная в экономико-математическую модель, которая при постановке в нее выбранных значений давала бы показатели прибыли и затрат, что позволит нам вычислить финансовый результат, а затем, сравнив результаты, выбрать из них наиболее прибыльный.

Объект исследования имеет филиалы в следующих городах: Троицк, Златоуст, Магнитогорск. Поэтому базой для исследования послужили именно эти города.

За основу для создания модели нами был взят статистический сборник «Города Челябинской области» и «Всероссийский статистический сборник»

Из всего многообразия показателей нами были выбраны, наиболее значимые на наш взгляд показатели, которые и определяют развитие промышленного предприятия:

- население – отражает потенциальное число потребителей;
- заработная плата – отражает величину доходов клиентов;
- ввод в действие жилых домов – отражает общий уровень развития экономики в регионе;
- число предприятий и организаций;
- объем промышленной продукции.

Теперь выясним, не связаны ли выбранные показатели друг с другом. Для этого необходимо сравнить коэффициенты корреляции, а также определится с базой для анализа и факторами, на основании которых мы будем строить экономико-математическую модель

Сгруппируем значения исследуемых факторов по годам (таблицы 1.1, 1.2, 1.3).

Таблица 1.1 – Значения выбранных для анализа факторов по филиалам ОАО «Челябэнергосбыт», 2005 год

2005 год	Прибыль филиала	Население	Заработная плата	Ввод в действие жилых домов	Число предприятий и организаций	Объем промышленной продукции
Магнитогорск	25,456	427 700	5,897	12,286	8759	22 708,7
Златоуст	9, 567	196 600	4,459	17,917	2683	4 457,7
Троицк	7, 263	83 900	4,114	82,74	941	2 539,5

Таблица 1.2 – Значения выбранных для анализа факторов по филиалам ОАО «Челябэнергосбыт», 2006 год

2006 год	Прибыль филиала	Население	Заработная плата	Ввод в действие жилых домов	Число предприятий и организаций	Объем промышленной продукции
Магнитогорск	45,567	427 700	6,181	112,56	9 768	31879,45
Златоуст	9,353	195 200	4,854	2,07	2 701	4356,323
Троицк	9,353	83 500	5,589	1,861	901	3456,98

Таблица 1.3 – Значения выбранных для анализа факторов по филиалам
ОАО «Челябэнергосбыт», 2007 год

2007 ГОД	Прибыль филиала	Население	Заработная плата	Ввод в действие жилых домов	Число предприятий и организаций	Объем промышленной продукции
Магнитогорск	67,4567	427 700	9,567	223,78	9 678	45 675,45
Златоуст	10,342	193 900	6,079	36,609	2 897	5 678,35
Троицк	8, 754	83 000	7,155	21,420	929	4 123,98

Для построения модели мы будем использовать регрессионный анализ. В результате построенная модель выглядит следующим образом:

$$I = -0.02x_1 - 0.04x_2 - 1.74x_3 + 1.33x_4 + 0.03x_5 + 1859.304 \quad (1)$$

Далее проанализируем несколько возможных мест для открытия филиалов объекта исследования. Поскольку географически Челябинская область представляет из себя достаточно большую территорию, где расположено несколько десятков городов. Поэтому, с помощью специалистов отдела бюджетирования, планирования и контроллинга для анализа нами были взяты три относительно крупных города, размещение филиалов в которых стратегически выгодно для ОАО «Челябэнергосбыт». Это Кыштым, Сатка и Чебаркуль

Сгруппируем выбранные выше социально-экономические показатели.

Таблица 2.1 – Кыштым – социально-экономические показатели (по годам)

Год	Население, y_1 , чел.	Зар. плата, y_2 , руб.	Число предприятий и организаций, y_3 , ед.	Объем промышленной продукции, y_4 , млн.руб.	Жил. дома, y_5 , кв.м.
2000	51,800	2,222	567	2 342,76	472
2001	51,300	3,137	611	2 564,34	2,242
2002	50,800	3,423	737	2 708,7	8,498
2003	44,700	4,551	1000,56	2 811,65	8,497
2004	44,500	4,871	1050,29	3 321,12	6,255
2005	42,260	5,654	1098,65	3,453,23	10,539
2006	40,140	6,325	1111,67	3 678,12	12,321

Таблица 2.2 – Чебаркуль – социально-экономические показатели (по годам)

Год	Население, y_1 , чел.	Зар. плата, y_2 , руб.	Число предприятий и организаций, y_3 , ед.	Объем промышленной продукции, y_4 , млн.руб.	Жил. дома, y_5 , кв.м.
2000	50,700	1,522	345	957	3,064
2001	50,100	2,313	450	1000,56	950
2002	49,500	3,167	474	1234,98	1,429
2003	47,100	4,039	566	1 645,56	4,939
2004	46,400	5,046	654	1 876,64	6,414
2005	45,280	5,849	766	2 254,85	6,566
2006	44,120	6,727	811	2 564	7,635

Таблица 2.3 – Сатка – социально-экономические показатели (по годам)

Год	Население, y_1 , чел.	Зар. Плата, y_2 , руб.	Число предприятий и организаций, y_3 , ед.	Объем промышленной продукции, y_4 , млн. руб.	Жил. Дома, y_5 , кв.м.
2000	50,000	2,176	511	4 541,9	12,059
2001	49,700	3,176	645	4 768,1	5,214
2002	49,500	3,793	745	4 678,2	12,840
2003	49,700	4,548	821	5 674,9	4,846
2004	49,100	5,351	1 054,9	5 786,54	8,438
2005	49,060	6,126	1 318,1	5 976,54	6,396
2006	48,880	6,898	1 437,2	6 011,53	5,635

Для каждого из выбранных городов построим уравнения зависимости величины каждого социально-экономического показателя от времени (t). Для этого обозначим года, начиная с 2000, порядковыми номерами – 1, 2, 3 и т.д. вплоть до 2011 года, которому будет соответствовать номер 12. Уравнения зависимости будем строить, основываясь на том же методе, который мы использовали для построения модели страхового результата, то есть с помощью линейной регрессии. Результаты приведены ниже:

для Кыштыма $y_1 = -2120t_i + 54980$ $R^2 = 0.91$

$y_2 = 671.1t_i + 1627.7$ $R^2 = 0.88$

$y_3 = 321.5t_i + 463.2$ $R^2 = 0.93$

$y_4 = 295.7t_i + 5651.7$ $R^2 = 0.91$

$y_5 = 1782.1t_i - 153.5$ $R^2 = 0.89$

для Чебаркуля $y_1 = -1160t_i + 52240$ $R^2 = 0.97$

$y_2 = 877.3t_i + 585.6$ $R^2 = 0.95$

$y_3 = 291.1t_i + 454.9$ $R^2 = 0.92$

$y_4 = 137.6t_i + 3668.6$ $R^2 = 0.94$

$y_5 = 1068.9t_i + 152.5$ $R^2 = 0.87$

для Сатки $y_1 = -180t_i + 50140$ $R^2 = 0.96$

$y_2 = 772.3t_i + 1492.02$ $R^2 = 0.86$

$y_3 = 318.8t_i + 405.7$ $R^2 = 0.93$

$y_4 = 339.4t_i + 9609.2$ $R^2 = 0.85$

$y_5 = -761t_i + 10962.4$ $R^2 = 0.86$

Теперь на основании полученных регрессий мы можем спрогнозировать значения необходимых нам для последующего анализа социально-экономических показателей на последующие 5 лет. Получим:

Таблица 3.1 – Прогнозируемые значения социально-экономических показателей – Кыштым

Год	Население, y_1 , чел.	Зарплата, y_2 , руб.	Число предприятий и организаций, y_3 , ед.	Объем промышленной продукции, y_4 , млн. руб.	Жил. дома, y_5 , кв.м.
2007	38,020	6,997	2 714,67	3 678,12	14,103
2008	35,900	7,668	3 357	3 913,45	15,885
2009	33,780	8,339	3 678	4 609,43	17,668
2010	31,660	9,010	4 000	4 904,23	19,450
2011	29,540	9,681	4 321	5 200,54	21,232

Таблица 3.2 – Прогнозируемые значения социально-экономических показателей – Чебаркуль

Год	Население, y_1 , чел.	Зарплата, y_2 , руб.	Число предприятий и организаций y_3 , ед.	Объем промышленной продукции, y_4 , млн.руб.	Жил. дома, y_5 , кв.м.
2007	42,960	7,604	811	2 564	8,704
2008	41,800	8,481	1 074	2 907	9,773
2009	40,640	9,358	1 365	3 045	10,842
2010	39,480	10,236	1 656	3 182	11,910
2011	38,320	11,113	1 947	3 320	12,979

Таблица 3.3 – Прогнозируемые значения социально-экономических показателей – Сатка

Год	Население, y_1 , чел.	Зарплата, y_2 , руб.	Число предприятий и организаций, y_3 , ед.	Объем промышленной продукции, y_4 , млн.руб.	Жил. дома, y_5 , кв.м.
2007	48,700	7,671	1 437,2	6 011,53	4,874
2008	48,520	8,443	1 751,3	5 907,45	4,113
2009	48,340	9,215	1 941,45	6 045,11	3,352
2010	48,160	9,988	2 012,43	6 182,567	2,591
2011	47,980	10,760	2 231,34	6 320,87	1,830

По формуле (1) рассчитаем прибыль для выбранных городов, на основании полученных социально-экономических показателей.

Таблица 4.1 – Прогнозное значение выручки для выбранных городов (по годам), тыс. руб.

Год	Кыштым	Чебаркуль	Сатка
2007	6,573.17	2,371.09	11,851.21
2008	6,490.58	2,076.85	11,695.98
2009	6,407.98	1,782.62	11,540.74
2010	6,325.39	1,488.38	11,385.51
2011	6,242.79	1,194.15	11,230.27

Теперь мы получили значения выручки в потенциальных филиалах объекта исследования по годам. Для того чтобы более точно оценить привлекательность того или иного варианта, мы должны привести денежный поток, генерируемый филиалом, к его нынешней стоимости. Используем для этих целей NPV-метод или метод дисконтирования.

Л. П. Рудель

СТИМУЛИРОВАНИЕ РОСТА КАПИТАЛИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ГОРОДА

Промышленные предприятия составляют основную долю производственной и социальной инфраструктуры большинства городов Челябинской области. Они являются главными налоговыми донорами, предоставляют рабочие места жителям города, выплачивают заработную плату, а также финансируют городские социальные программы, оказывают материальную поддержку малоимущим слоям населения и учреждениям социальной сферы. Такое положение существует не один десяток лет и в ближайшее время вряд ли что-нибудь изменится. Поэтому улучшение ситуации на этих предприятиях является основой, как роста благополучия людей, так и социально-экономического развития городского комплекса в целом.

Положение предприятия в условиях мирового кризиса теперь во многом зависят от объемов финансирования его хозяйственной деятельности. Однако в сложившейся ныне ситуации потенциальные инвесторы крайне осторожны в выборе объекта приложения своих средств. Аналитики инвестиционных компаний рассматривают не только кредитоспособность организации, но и динамику ее капитализации, то есть увеличение стоимости предприятия на базе измерения его имущества и перспектив получения дохода различными экономическими агентами.

Уровень капитализации показывает интегральную оценку устойчивости компании, то есть ее прибыльность, способность к инновациям, деловую репутацию, квалификацию менеджеров и персонала, что имеет большое значение для дальнейшего развития. Рост рыночной капитализации компании также дает и другие основные преимущества, а именно возможность привлечения финансовых ресурсов с наименьшими затратами через размещение акций, облигаций и других ценных бумаг и возможность продажи имущественного комплекса или его части по наиболее выгодной цене.

Очевидно, вся совокупность этих факторов положительно влияет на решение отечественных и зарубежных инвесторов о предоставлении своих свободных денежных средств. Это позволяет предприятиям повышать свой ресурсный потенциал, обеспечивать техническое перевооружение, диверсифицировать производство, а значит улучшать основные показатели его деятельности.

Прямую зависимость категорий «размер капитализации» и «объем реализации» подтверждают материалы рейтингов и значений показателей 200 крупнейших предприятий Российской Федерации по размеру рыночной капитализации [4] и 400 компаний – лидеров по объемам реализации [3] во всех отраслях экономики России. Результаты сравнения приведены в таблице 1.

Таблица 1 – Значения показателей компаний, присутствующих в рейтингах «Капитализация – 200» и «Эксперт – 400» в 2008 году, в млн. долл. США. (составлено автором)

Компания	Капитализация		Объем реализации	
	Ранг	Значение	Ранг	Значение
Газпром	1	236187,0	1	93450,6
НК «Роснефть»	2	92968,0	4	35323,0
Нефтяная компания «ЛУКОЙЛ»	3	64437,0	2	67205,0
Сбербанк России	4	51058,0	8	20555,2

ГМК «Норильский никель»	5	37568,0	9	16475,0
Сургутнефтегаз	6	26173,0	7	24131,3
Вымпелком	7	24289,0	22	7171,1
Новолипецкий металлургический комбинат	8	23174,0	19	7719,1
НоваТЭК	10	22201,0	58	2436,3
Банк «ВТБ»	12	18823,0	23	6825,0
Уралкалий	13	18812,0	25	1153,2
Северсталь	14	17313,0	10	15244,9
Татнефть	16	11483,0	12	13927,9
Мечел	17	11097,0	24	6683,8
Магнитогорский металлургический комбинат	18	11021,0	18	8197,0
АКФ «Система»	19	10136,0	13	13701,0
Группа Компаний ПИК	20	9332,0	53	2699,4
«Сильвинит»	21	8797,0	169	889,9
«Полюс Золото»	24	6110,0	178	867,1
Трубная Металлургическая Компания	25	5855,0	35	4179,0
Банк Москвы	26	5531,0	74	1810,6
Пивоваренная компания «Балтика»	27	5325,0	47	3084,3
Группа ЛСР	28	5297,0	101	1401,0
Распадская угольная компания	29	4771,0	198	784,1
Группа Росбанк	35	3765,0	85	1625,8
ОГК-5	37	3656,0	109	1308,2
ОГК-3	38	3478,0	110	1305,1
«Акрон»	40	3432,0	123	1216,0
Магнит	41	3340,0	41	3676,6
Иркутскэнерго	43	3300,0	133	1125,0
Аэрофлот – Российские авиалинии	44	3118,0	37	3807,8
КамАЗ	45	2652,0	38	3801,0
Транспортная группа FESCO	47	2804,0	175	872,3
Новороссийский морской торговый порт	48	2521,0	303	483,4
«Фармстандарт»	49	2504,0	326	444,5
Банк «УралСиб»	53	2337,0	103	1372,9
Группа ГАЗ	55	2174,0	27	5972,8
АНК «Башнефть»	56	2173,0	36	3954,1
Седьмой континент	60	1965,0	114	1272,8
Вимм-Билль-Данн Продукты Питания	61	1952,0	57	2438,3
Лебедянский	62	1730,0	160	944,9
Концерн «Силовые машины»	63	1721,0	224	692,0
«Салаватнефтеоргсинтез»	64	1719,0	39	3790,7
Белон	66	1702,0	277	530,0

Челябинский трубопрокатный завод	67	1691,0	45	3153,4
Корпорация «ВСМПО – Ависма»	70	1583,0	127	1198,4
Северсталь-Авто	71	1557,0	69	1920,9
Банк «Санкт-Петербург»	72	1498,0	350	420,6
Башкирэнерго	76	1350,0	64	2106,4
АвтоВАЗ	80	1242,0	21	7331,7
«Новошип»	84	1166,0	250	615,3
М.Видео	90	974,0	66	2045,2
Группа «Разгуляй»	95	903,0	124	1212,3
Новосибирскэнерго	96	896,0	179	855,2
Банк «Возрождение»	97	889,0	282	520,0
Уфанефтехим	99	849,0	286	513,2
«Синергия»	101	795,0	327	443,8
Группа Черкизово	103	755,0	183	840,8
ТГК – 5	110	656,0	297	499,2
Группа компаний «Дикси»	113	636,0	99	1432,8
РКК «Энергия» им. С. П. Королева	114	574,0	367	403,0
Научно-производственная корпорация «Иркут»	121	511,0	149	1022,6
Кировский завод	126	460,0	311	460,9
НУТРИНВЕСТХОЛДИНГ	137	336,0	382	389,2
Авиакомпания «ЮТэйр»	139	295,0	166	908,9
Ашинский металлургический завод	140	294,0	398	371,5
Челябинский цинковый завод	141	292,0	253	607,0
Уфимское моторостроительное ПО	142	290,0	246	618,8
Бакалейные фабрики Максима Антонова	148	242,0	396	373,7
Концерн «Калина»	150	230,0	377	395,7
Аптечная сеть 36,6	151	228,0	176	871,1
Альянс «Русский Текстиль»	152	218,0	400	369,2
Объединенные машиностроительные заводы	153	211,0	187	828,5

Для наглядности изложенной информации был построен график зависимости рассматриваемых величин (рис.1).

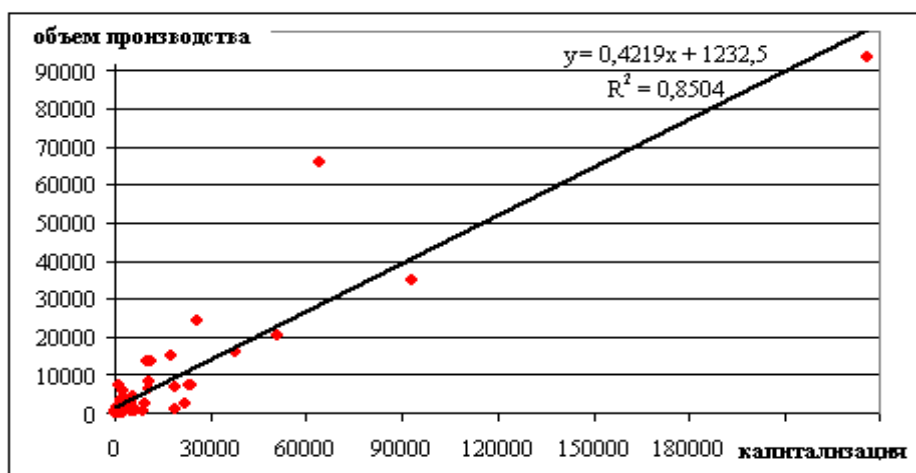


Рисунок 1 – Связь между уровнем капитализации предприятия и его объемом реализации

Положительная динамика объемов производства способствует улучшению рентабельности промышленных компаний, предоставлению большего количества рабочих мест на этих предприятиях с выплатой стабильной заработной платы, увеличению сумм уплаты налогов в бюджеты разных уровней. Таким способом предприятия и его работники вносят свою плату за возможность осуществлять экономическую деятельность.

Налоги и иные платежи являются основным источником пополнения бюджетных средств, весомая часть которых направляется на финансирование мероприятий по улучшению городских систем. Не менее значимым является и то, что рост капитализации позволяет коммерческим организациям заниматься социальной деятельностью, тем самым улучшать социально – экономическое состояние городов, где эти предприятия функционируют. Как правило, предприятия финансируют такие отрасли социальной сферы как культура, спорт, образование и учреждения социальной защиты населения.

Теперь уже очевидно, местные органы власти наравне с другими экономическими агентами нуждаются в стабилизации положения промышленных предприятий и росте их стоимости. Поэтому современная стратегия взаимодействия муниципальных органов и промышленных предприятий города должна быть направлена на активное стимулирование

увеличения капитализации последних. Можно назвать несколько таких направлений:

1. Эффективное стимулирование роста капитализации предприятий, по нашему мнению, не возможно без такого инструмента как муниципальный бюджетный кредит, представляющий собой целевой отпуск бюджетных средств компаниям на возмездной и возвратной основе для развития городского хозяйства и муниципальной экономики.

2. Не менее важным стимулирующим фактором может стать предоставление муниципальной поддержки в форме субсидирования части купонного дохода инвесторам, вложившим свои денежные средства в облигации промышленных предприятий города.

3. Негативные макроэкономические факторы и кризисные процессы в российской банковской системе создали предпосылки для организации предлагающего более дешевые финансовые ресурсы муниципального банка, основанного на принципах кредитной кооперации между населением, местным самоуправлением и городскими предприятиями.

Первые в России находящиеся в собственности муниципальных образований банки появились только в 90-х годах прошлого столетия с целью активизации финансовой политики, обеспечения экономических преобразований и аккумуляции денежных средств для решения проблем российских городов. Основная причина столь позднего их появления была в отсутствии правовой основы для создания муниципальных банков. Но с принятием закона «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» у местных органов власти появилась возможность вложения средств муниципальных образований в уставный фонд банков [2].

Ныне муниципальные банки, как и любой коммерческий банк, согласно Закона РФ «О банках и банковской деятельности» имеют право осуществлять основные банковские операции [1]. К ним относятся открытие и ведение банковских счетов, привлечение денежных средств во вклады (депозиты) и

размещение привлеченных средств от своего имени и за свой счет на условиях возвратности, срочности и платности.

Кроме этого муниципальные банки могут выполнять огромный комплекс банковских услуг и сделок с целью оперативного управления временно свободными бюджетными средствами, расширения банковской инфраструктуры города, проведения эмиссии муниципальных ценных бумаг, банковской поддержки важнейших муниципальных программ и обеспечения эффективного функционирования предприятий города. Именно последнее направление, по нашему мнению, должно стать приоритетным во взаимодействии муниципального банка с промышленным сектором в системе «капитализация предприятия – социально-экономическое развитие города».

Механизм взаимодействия элементов системы представлен на рис. 2.



Рисунок 2 – Механизм управления социально-экономическим развитием города на основе роста капитализации предприятий

Таким образом, собственники компаний, местные жители и органы местного управления, размещая свои временно свободные финансовые ресурсы в муниципальном банке, оказывают поддержку представителям промышленного сектора, тем самым способствуют росту капитализации предприятия и индикаторов социально-экономического развития города.

Список литературы

1. Федеральный закон от 02 декабря 1990 г. № 395-1 «О банках и банковской деятельности» [Электронный ресурс] – www.consultant.ru/popular/bank/46_4

2. Федеральный закон от 28 августа 1995 г. № 154-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» [Электронный ресурс] – www.garant.ru/law/10004758-005

3. Ежегодный рейтинг крупнейших компаний [Электронный ресурс] – www.raexpert.ru/raitings

4. Список крупнейших компаний по рыночной стоимости (капитализации) в 2008 году [Электронный ресурс] – www.raexpert.ru/raitings

УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ

В. Д. Волосатов

РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЧЕЛОВЕКОМ В ОРГАНИЗАЦИИ

В теории и практике управления XX века можно выделить четыре концепции кадровой функции в организациях: использование трудовых ресурсов, управление персоналом, управление человеческими ресурсами, управление человеком. Смена парадигм, на базе которых строится система управления человеческим фактором в организации, от экономической к организационной произошла на Западе в начале прошлого века (табл. 1). В России это произошло в конце 1960-х гг., хотя бюрократическое организационное мышление в сознании российских менеджеров преобладает до сих пор.

1. **Экономическая парадигма** (и, соответственно, «система I»), базировавшаяся на постулатах экономической теории К. Маркса, до середины 1960-х гг. была официальной и единственно возможной в условиях одной правящей партии согласно ст. 6 Конституции СССР. Труд человека в сфере

производства считался главной функцией человека на макро- и микроуровне. Внутри предприятия предметом управления являлась организация труда и заработной платы. Как известно, критерием истины служит практика. Однако теория нередко расходилась с требованиями реальной действительности. Причина состояла в перенесении марксистской теории трудовой стоимости на социалистическую почву. Причём вплоть до перевода экономики на рыночные отношения в начале 1990-х гг. в экономической теории отрицались товарный характер производства и действие закона стоимости в социалистических условиях хозяйствования. Это превращало политическую экономию социализма в идеологическую пропагандистскую науку и при гонении на социологию и психологию приводило, по выражению известного экономиста Д. В. Валового, к экономике абсурдов и парадоксов. К. Маркс в своём главном труде – «Капитале» вскрыл сущность капиталистической эксплуатации. Однако экономическая парадигма в марксистском исполнении в условиях «развитого социализма» не только не устранила, но и усилила эксплуатацию труда, но уже не капиталом, а государством. В этой связи следует разрушить миф о том, что якобы у нас низкая заработная плата потому, что у нас низкая производительность труда. Что касается производительности, это бесспорный факт. Мы действительно отстаём по этому важнейшему показателю от США, Германии, Японии в 3-4 раза. Но мы в большей мере отстаём из-за диспропорции нашей низкой производительности и нашей низкой заработной платы. В тех же США часовая заработная плата в 10 раз превышает российскую. Западные страны строго отслеживают долю заработной платы в ВВП – не менее 70%. В России – она не более 30%. Вывод очевиден: мы отстаём из-за несовершенства сложившейся системы управления трудом. Из всего этого следует, что в перспективе развитие рыночной экономики будет определять не максимизация прибыли, а целевые стратегические социально ориентированные критерии.

На Западе инженерно-экономическая парадигма, также в целях оптимального использования рабочего времени, предложила механизм «научного менеджмента», известный как «тейлоризм» и «фордизм» (в России в 1920-х гг. подобное началось в форме научной организации труда – НОТ). Опыт показал, что «научное управление» в духе тейлоризма эффективно там, где внутрипроизводственные факторы для функционирования предприятия важнее факторов внешней рыночной среды. Недостаток «системы I» был в повышении интенсивности и эксплуатации монотонного физического труда в условиях рутинной технологии и массового производства.

2. На Западе переход от экономической к **организационной парадигме** («система II») во второй четверти XX века явился составной частью формирования крупных промышленных корпораций, в то время как в советской России в 1930-е гг. началось становление централизованной административно-командной системы планового руководства экономикой страны. При этом человек рассматривался в организации через его должность, а управление осуществлялось через административные механизмы принятия решений.

В западном менеджменте главным достоинством «системы II» стало становление и развитие функции «управление персоналом», которая охватывала проблемы в работе с менеджерами и специалистами на иерархических ступенях организации. Кадровая функция состояла из поиска и подбора кадров, планирования карьеры руководителей и определения потребности предприятия в рабочей силе. На основе оценки и аттестации административно-управленческого персонала проводилось повышение квалификации работников. Это означало выход за рамки традиционной организации труда и заработной платы с охватом всего «жизненного цикла» человека в период его трудовой деятельности в организации (табл. 2).

В области мотивации и стимулирования производительного труда денежный доход работника увязывался с конечными результатами деятельности предприятия, особенно по отношению к руководителям и спе-

циалистам. На ранних стадиях этого подхода была теория организаций М. Вебера, А. Файоля, Р. Эмерсона и др. с простыми и понятными «принципами управления». Позднее по мере всё большего учёта т.н. «человеческого фактора» произошёл переход от теории организаций в бюрократических системах к социологизированной и психологизированной теории «пост-бюрократических» организаций Ч. Барнарда, Г. Саймона, У. Бенниса, К. Арджириса, Д. Марча и др. Это означало трансформацию концепции управления персоналом в концепцию управления человеческими ресурсами.

Таблица 1 – Система управления человеком в организациях

Парадигма	Система I	Система II		Система III
	Экономическая	Организационная		Гуманистическая
		административная	Социальная	
Роль человека	Фактор производства	Ресурс организации		Главный субъект организации
Место человека	Элемент процесса труда	Элемент формальной структуры	Элемент социальной организации	Член организации-семьи
Функция менеджмента	Использование трудовых ресурсов	Управление персоналом	Управление человеческими ресурсами	Управление человеческим существом
Содержание управления	Организация труда и зарплаты	Частичное управление «жизненным циклом» человека	Комплексное управление «жизненным циклом» человека	Самоуправление
Подразделение	Отдел ОТиЗ	Кадровая служба	Служба управления человеческими ресурсами	Вся организация
Главный рычаг	Зарплата	Полномочия и ответственность	Мотивация	Организационная культура
Стимулирование	Оплата рабочего времени	Принцип «заслуг»		Качество трудовой жизни
Теоретическая основа	Экономическая теория Тейлоризма	Бюрократическая теория организаций	Постбюрократическая теория организаций	Социальная психология. Философия японского менеджмента
Обучение	Первичная подготовка	Подготовка и повышение квалификации	Развитие управляющих Оргразвитие	Обучение на рабочем месте
Современные примеры применения	Массовое производство, рутинная технология	Средние и крупные фирмы обычных отраслей	Средние и крупные фирмы высокотехнологичных отраслей	Малое предпринимательство. Фундаментальная наука

Таблица 2 – Управление человеческими ресурсами

Фазы «жизненного цикла»		Стадии процесса	
Общие	Персонал	Кадровая работа	Человек
Рождение	Поиск	Планирование человеческих ресурсов	Ожидания (экспектации). Оценка «вклад-вознаграждение»
Молодость	Включение	Отбор, конкурс. Профессиональная ориентация, подготовка. Ввод в должность	Освоение роли (ролей). Приобщение к организации (социализация)
Зрелость	Работа	Оплата: зарплата, премии. Дополнительные льготы. Оценка и аттестация. Планирование карьеры	Мотивация. Отношения в группах. Приверженность коргкультуре.
Старость	Исчерпание возможностей	Повышение квалификации. Продвижение в должности. Переподготовка. Перевод на другую работу	Конфликты
Смерть	Уход	Увольнение. Уход на пенсию	Стресс

В организационно-прикладном содержании человек стал рассматриваться как элемент социальной организации, а не как строка в ведомости на получение заработной платы (при экономическом подходе) или как позиция в штатном расписании (при административном подходе), но как организационный ресурс. Механизм стимулирования производительного труда включал необходимость обеспечения соответствующего «качества трудовой жизни» (табл. 3). Кадровые службы западных и некоторых отечественных корпораций стали нуждаться в социологах и психологах.

Таблица 3

Качество трудовой жизни			
<p>Развитие и использование кадров</p> <p>Участие трудящихся в делах предприятия</p> <p>Продвижение, основанное на заслугах</p> <p>Прогресс в достижении целей карьеры</p>	<p>Отсутствие чрезмерных стрессов на работе</p> <p>Позитивный настрой мыслей</p> <p>Материальное благосостояние</p> <p>Хорошие физические условия труда</p>	<p>Доверие к руководителям</p> <p>Уважение к индивидам</p> <p>Позитивные отношения в коллективе</p> <p>Хорошие отношения с начальником</p>	<p>Позитивное влияние на личную жизнь</p> <p>Нормальные отношения профсоюза и администрации</p> <p>Лояльность персонала к организации</p> <p>Отсутствие апатии</p>

В рыночной экономике затраты по управлению человеческими ресурсами определяются реальной отдачей от «человеческого капитала» фирмы. К людям применялся критерий «затраты – эффективность», как и к технике и другим материальным ресурсам. Обучение кадров представлял достаточно дорогой комплекс мероприятий по «развитию управляющих», трансформировавшийся в «Организационное развитие».

На отечественных предприятиях с конца 1960-х годов традиционно существовало формирование резерва руководящих кадров, в том числе т.н. «номенклатуры», разрабатывались планы повышения квалификации руководителей и специалистов. Вместе с тем до последнего времени были неразвиты поиск и конкурсный набор работников, их оценка и аттестация, реальное планирование карьеры и т.п.

3. Гуманистическая парадигма («система III»). В основе данной парадигмы лежит предпосылка о том, что человек – главный субъект организации и особый объект управления. Эта философия напоминает марксистское положение: человек, трудящийся – главная производительная сила общества, что практически и реализуется в японском менеджменте. При таком подходе не человек существует для организации, а организация для человека, согласно желаниям и способностям которого строятся её стратегии, структуры, системы и внутриорганизационные отношения. Речь идёт о соединении теории с практикой. Как известно, теория без практики мёртвая, а практика без теории слепая...

Концепции, характерные для «системы III», имеют серьёзное значение для российской управленческой мысли и управленческой практики прагматической направленностью. Они согласуются с коллективистскими взглядами россиян на жизнь, на организационную культуру, коллективный разум членов организации в отношении понимания миссии, целей, ценностей бытия (что хорошо и что плохо), принятым в коллективе нормам поведения, отношения к труду, начальникам и подчинённым, коллегам. Чувство

удовлетворённости членов организации среди всех факторов, определяющих «качество трудовой жизни», выходит на первое место.

Подведём итоги. Первоначально появившись в рамках классической школы менеджмента в виде элементов, связанных с регламентацией и нормированием труда работников, управление человеческими ресурсами (УЧР) постепенно оформилось в самостоятельную отрасль менеджмента в 1940-х годах XX века. На начальных этапах развития чаще использовалось понятие управления персоналом, выделяющего психологическую составляющую процесса управления. С 1970-х годов XX века более употребительно понятие управления человеческими ресурсами, что обусловлено приходом в сферу менеджмента системных представлений. УЧР (персоналом) связано с оптимальным использованием потенциала сотрудников и факторов производственной среды для достижения целей организации.

Задача менеджмента состоит в том, чтобы учитывать разнообразие концепций управления человеческими ресурсами, используя разные формы их реализации на практике, например, сверяя программы борьбы с безработицей в кризисные времена с научными рекомендациями. При этом принципиально важно, чтобы научная обоснованность формирования систем управления человеческими ресурсами основывалась на правильных теоретических взглядах.

Список литературы

1. Армстронг, М. Практика управления человеческими ресурсами / М. Армстронг. – СПб.: Питер, 2009. – 832 с.
2. Карташова, Л. В. Управление человеческими ресурсами: учеб. пособие / Л.В. Карташова. – М.: Инфра-М, 2005. – 236 с.
3. Соколова, М. И. Управление человеческими ресурсами: учебник / М. И. Соколова, А. Г. Дементьева. – М.: Проспект, 2005. – 240 с.
4. Торрингтон, Д. Управление человеческими ресурсами: учеб. / Д.

Торрингтон, Л. Холл, С. Тэйлор. – М.: Дело и сервис, 2004. – 752 с.

5. Травин, В. В. Управление человеческими ресурсами: Модульная программа «Руководитель XXI века» в 6 модулях. Модуль 4 / В. В. Травин, М. И. Магура, М. Б. Курбатова. – М.: Дело, 2004. – 128 с.

6. Шапиро, С. А. Управление человеческими ресурсами: практ. пособие по кадровому планированию организации / С. А. Шапиро. – М.: ГроссМедиа, 2007. – 304 с.

7. Шапиро, С. А. Управление человеческими ресурсами / С. А. Шапиро. – М.: ГроссМедиа, 2005. – 304 с. – (Справочник руководителя)

8. Хачатурян, А. А. Управление человеческими ресурсам в бизнес-организации: стратегические основы / А. А. Хачатурян. – М.: ЛКИ, 2008. – 272 с.

И. В. Галимзянов, А. И. Низамова

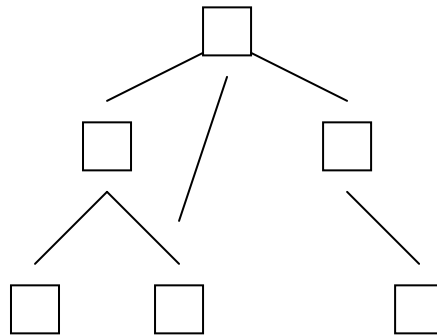
ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В КОМАНДЕ

Эффективность работы менеджера проекта зависит, прежде всего, от эффективности коммуникаций в команде – сложной, многоуровневой системы, охватывающей как саму команду так и ее внешнее окружение. Внутренние коммуникации представляют собой информационные потоки, осуществляемые между членами команды (горизонтальные коммуникации,) и между членом команды и менеджером (вертикальные коммуникации) (рис.1). В реальных условиях имеют место комбинированные (смешанные) системы коммуникаций, сочетающие элементы горизонтальной и вертикальной схем.

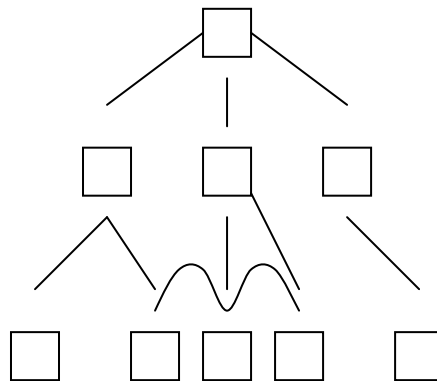
Горизонтальная



Вертикальная



Комбинированная



- - член команды – источник (потребитель) информации;
- - участок передачи сообщений.

Рисунок 1 - Схемы систем коммуникаций

Участие менеджера в этих коммуникациях носит постоянный и необходимый характер, так как он осуществляет подготовку к деятельности работников, включение в эту деятельность и находит такой режим труда, при котором достигается стабильный, оптимальный для данных конкретных условий проекта ритм. Выбор той или иной схемы, в конечном счете, определяется условиями деятельности конкретной команды и умением

оценить эффективность соответствующей системы коммуникаций. Эффективность зависит от своевременности передачи сообщений от одного члена команды к другому, от члена команды к менеджеру (при возникновении отклонений в ходе выполнения проекта) и от безошибочности (при отсутствии искажений) передаваемой информации.

Время, затрачиваемое на передачу сообщения, различно и является случайной величиной, имеет разброс в определенных пределах. Факт искажения информации так же представляет собой случайное событие, поэтому для оценки эффективности системы коммуникаций необходим вероятностный подход.

В качестве критерия эффективности системы коммуникаций примем вероятность того, что в течение заданного времени вся информация будет передаваться своевременно и без искажений.

Из этого критерия следует, что эффективность системы коммуникаций $E_{ск}$ является функцией вероятностей того, что сообщения между членами команды будут передаваться своевременно, т.е. за время, не превышающее допустимое, сообщения не будут содержать искажений, информация о нежелательных отклонениях в ходе выполнения проекта будет передаваться своевременно и объективно. Это высказывание представим так:

$$E_{ск} = E_{ск}(P_n^{kl}(t_n), P_u^{jm}, q_{от}) \quad (1)$$

где P_n^{kl} – вероятность того, что в течение рабочего дня не будет такого случая, когда время передачи информации от k-го члена команды до l-го превысит некоторое допустимое время t_n ;

P_u^{jm} – вероятность того, что в течение рабочего дня не будет такого случая, когда информация об j-го члена команды до m-го адресата придет с искажениями;

$q_{от}$ – вероятность возникновения в течение рабочего дня отклонения в ходе выполнения проекта, требующего вмешательства менеджера.

Конкретный вид зависимости (1) определяется выработанной схемой коммуникаций. Значения вероятностей P_n^{kl} , P_u^{jm} , q_{om} определяются по реальной статистике частоты задержек в передаче информации и по частоте возникновения недопустимых отклонений в ходе выполнения проекта.

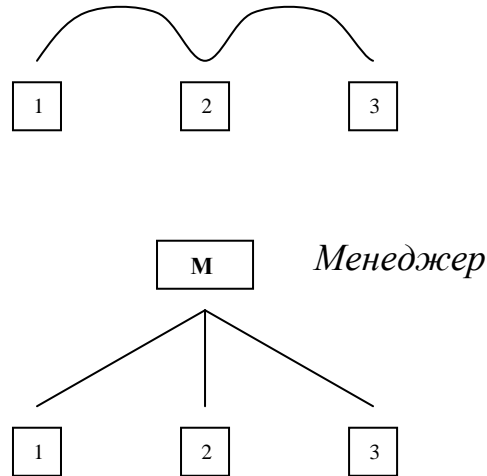


Рис. 2. Схемы для анализа эффективности системы коммуникаций.

Рассмотрим пример анализа эффективности систем коммуникаций, представленных двумя схемами: горизонтальной и вертикальной (рис.2). Причем число участников в команде равным трем, технологический процесс выполнения проекта – связывающим первого члена команды со вторым, второго с третьим.

Для упрощения решения задачи положим:

$$P_n^{1M}(t_n) = P_n^{2M}(t_n) = P_n^{3M}(t_n) = P_n^{M1}(t_n) = P_n^{M2}(t_n) = P_n^{M3}(t_n) =$$

$$= P_n^{12}(t_n) = P_n^{23}(t_n) = P_n;$$

$$P_n^{12} = P_n^{23} = P_n;$$

$$q_{om}^1 = q_{om}^2 = q_{om}^3 = q_{om}.$$

На основе этих данных дадим оценку каждой системе коммуникаций.

Первая система коммуникаций свои функции выполнит, если информация между первым и вторым, вторым и третьим членами команды будет передаваться своевременно, без ошибок и в течение рабочего дня не произойдет отклонений при выполнении проекта ни у одного из участников. Все перечисленные события независимы, поэтому, используя теорему умножения вероятностей, эффективность можно представить как $(1)E_{ск} = P_n^2 P_u^2 (1-q_{om})^3$;

При второй схеме системы коммуникаций возможны следующие четыре благоприятных исхода:

1) в течение рабочего дня сообщения между членами команды передаются без ошибок и своевременно и у членов команды не возникнут отклонения. Вероятность такого исхода $P_1 = P_n^4 P_u^4 (1-q_{om})^3$;

2) в течение рабочего дня ни у одного из членов команды не произойдет сбой, и сообщение об этом будет передано своевременно и без искажений, информация между членами команд передается без задержек и без ошибок. Вероятность такого исхода $P_2 = 3q_{om} (1-q_{om})^2 P_n^4 P_u^4$;

3) в течение рабочего дня у двух участников из трех будут сбои и сообщения об этом будут переданы своевременно, информация между членами команд передается без задержек и без ошибок. Вероятность такого исхода $P_3 = 3q_{om}^2 (1-q_{om}) P_n^4 P_u^4$;

4) в течение рабочего дня у всех трех членов команды произойдут сбои и сообщения об этом будут переданы своевременно и без искажений, информация между членами команды передается без задержек и без ошибок. Вероятность такого исхода $P_4 = q_{om}^3 P_n^4 P_u^4$.

$$(2)E_{ск} = \sum_{i=1}^4 P_i$$

При сравнении эффективностей $(2)E_{ск}$ и $(1)E_{ск}$ выявляется наиболее эффективная система с превосходящей вероятностью.

КОМПЕТЕНЦИИ В СИСТЕМЕ КАТЕГОРИЙ ТЕОРИИ ТРУДА

За последние два десятилетия в практике управления персоналом и человеческими ресурсами в целом стало широко использоваться понятие компетенции. Ряд стран добились определенного успеха в компетентностном подходе. Вместе с тем четкого, однозначного определения термина компетенции до сих пор не существует. Появилось даже толкование компетенции как «нечеткого понятия», что, несомненно, отрицательно сказывается на методологии компетентностного подхода. Возникает необходимость определения места компетенции в общей системе социально-экономических категорий и в частности в теории труда. Исследуя проблемы компетенции, особенно в производственной сфере, приходится оперировать понятиями деятельность, труд, субъект труда, результаты труда и т.д., что естественным образом наталкивает на мысль о рассмотрении компетенции с позиций научных представлений о труде, через категории и закономерности теории труда, через системологию теории труда.

С точки зрения классической политэкономии можно дать несколько определений труда.

•«Труд – это деятельность, направленная на развитие человека и преобразование ресурсов природы в материальные, интеллектуальные и духовные блага. Такая деятельность может осуществляться по принуждению (административному, экономическому), либо по внутреннему побуждению, либо по тому и другому» [1].

•«Труд – целесообразная деятельность человека, в процессе которой он видоизменяет и приспособливает предметы природы для удовлетворения своих потребностей. Труд – основное условие существования человеческого общества» [2].

- «Труд – целенаправленная деятельность человека, в процессе которой он при помощи орудий труда воздействует на природу и использует ее в целях создания предметов, необходимых для удовлетворения своих потребностей» [3].

- «Труд – это целесообразная деятельность людей, направленная на создание материальных и культурных ценностей. Труд есть основа и неперенное условие жизнедеятельности людей. Воздействуя на окружающую среду, изменяя и приспособлявая ее к своим потребностям, люди не только обеспечивают свое существование, но и создают условия для развития и прогресса общества» [4].

- «Труд есть, прежде всего, процесс, совершающийся между человеком и природой, процесс, в котором человек собственной деятельностью опосредует, регулирует и контролирует обмен веществ между собой и природой» [5].

- «... процесс труда включает в себя три момента: 1) целесообразную деятельность человека, или сам труд, 2) предмет труда и 3) орудия производства, которыми человек воздействует на этот предмет» [6].

Таким образом, труд является совокупностью умственных и физических действий, образующих систему, которая по своей природе ничем не отличается от систем другой природы и может рассматриваться с позиций системологии – науки, ведущим методом которой является диалектический, системный подход к исследованию различных видов явлений и процессов: технических, экономических, социальных и других.

С другой стороны труд выступает важнейшим элементом сложных социально-экономических систем, отличительной чертой которых является наличие в них человека, обладающего интеллектом и способного целенаправленно воздействовать на другие элементы системы. Использование системных представлений в теории труда играет роль интегрирующего, связующего звена между общественными и естественными, экономическими и техническими науками.

Системный подход предполагает наличие в системе субъекта и объекта управления. Из приведенных определений следует, что субъектом в подобных системах выступает человек (работник, индивидуум, личность), оказывающий целенаправленное воздействие на предметы труда с помощью орудий и средств труда. Последние выступают как объекты труда. Если рассматривать в качестве системы труда самого работника, то интеллектуальная составляющая его сущности представляет субъект системы, а биологическая (материальная) – объект.

Субъект труда всегда включен в какую-либо социально-экономическую систему (организацию) и из этого вытекает, что любое его действие целесообразно для данной системы и, следовательно, субъект труда является управляющей подсистемой, оказывающей управляющее воздействие на объекты труда (орудия и средства производства, материальные ресурсы). В организации цели одного субъекта труда определенным образом связаны с целями других субъектов труда. Эта взаимосвязь может производиться на основе детерминированной управляющей подсистемы или происходить спонтанно на основе синергетических эффектов, свойственных человеческому обществу.

Субъект труда обладает определенным потенциалом (в переводе с греческого – возможность). Его общенаучное определение характеризует отношение возможного и действительного. Потенциал показывает состояние системы в данный конкретный момент (моментный показатель) и должен иметь некоторую количественную оценку. В рыночных социально-экономических системах аналогом потенциала выступают активы, предоставляющие их владельцу возможность получения дохода.

Потенциал субъекта труда (работника) – это совокупность его ресурсов (активов), необходимых для реализации трудового процесса. Этот потенциал можно рассматривать через биологическую (материальную), социальную и интеллектуальную составляющие или материальные, нематериальные и неосязаемые активы работника. Причем каждая последующая составляющая

по своему содержанию поглощает все предыдущие. Потенциал постоянно изменяется: тратится – возобновляется, уменьшается – увеличивается и т.д. Биологическая сущность субъекта труда – материальна, это живой организм, обладающий формой, размерами и характеристиками, фиксируемыми нашими органами чувств, и поэтому в полной мере может считаться материальным активом работника. Материальная составляющая потенциала имеет ограничения, связанные с законами сохранения энергии, а другие составляющие таких ограничений не имеют. Данная составляющая системы является самовоспроизводящейся и занимает краеугольное положение, поскольку служит основой развития других составляющих.

Социальная составляющая потенциала определяется социальным статусом работника, семейным положением, национальностью, уровнем образования и другими характеристиками, которые фиксируются официальными органами, могут быть учтены количественно и составляют нематериальные активы работника.

Последняя интеллектуальная составляющая потенциала включают опыт и психофизиологические характеристики личности, они присущи мыслительным процессам и интеллекту работника. Она относится к неосязаемым активам работника и пока с помощью доступных средств измерения не может быть количественно определена.

Психофизиологические характеристики создают основы профессиональных качеств; закладывают механизмы обнаружения, переработки, накопления и передачи информации; создают условия для переноса опыта и новых знаний.

В отличие от первой составляющей две последние компоненты потенциала не имеют материального содержания. Они являются приобретаемыми, получаемыми в процессе трансферта опыта и знаний. Другое их важнейшее свойство заключается в способности к накоплению и фазовым превращениям.

Обратимся к понятию «компетенция», используемому сейчас широко как в производственной так и в образовательной сферах.

- Компетенции – это обобщенные способы действий, обеспечивающие продуктивное выполнение профессиональной деятельности. Это способности человека реализовать на практике свою компетентность [7].

- Компетенция – это базовое качество индивидуума, имеющее причинное отношение к эффективному и/или наилучшему на основе критериев исполнению в работе или в других ситуациях [8].

- Компетенция персонала является системой нематериального обеспечения производственной функции, включающей квалификацию работника и делегированные ему полномочия в виде права на выполнение функции и использование ресурсов [9].

- Компетенция – это группа знаний в определенной области, навыков и отношений, которые влияют на значительную часть профессиональной деятельности, которые могут быть изменены вопреки принятым стандартам и которые могут быть развиты через обучение [10].

- Компетенция – способность делать что-либо хорошо, эффективно в широком формате контекстов с высокой степенью саморегулирования, саморефлексии, самооценки, быстрой, гибкой и адаптивной реакцией на динамику обстоятельств и среды; соответствие квалификационным характеристикам с учетом требований локальных и региональных (реже – федеральных) потребностей (запросов) рынков труда; способность выполнить особые виды деятельности и работ в зависимости от поставленных задач, проблемных ситуаций и т.п. [11].

В большинстве определений присутствует либо описание личностных черт (американский подход, опр. 2), либо характеристик деятельности (европейский подход, опр. 4, в котором решается, какие элементы деятельности должны быть выполнены, чтобы считать результат достигнутым или превосходящим стандарты).

Компетенция выступает как структурное описание потенциала труда и может рассматриваться в качестве подсистемы потенциала субъекта труда. Отношение категорий труда и компетенции схематично представлено на рисунке 1.

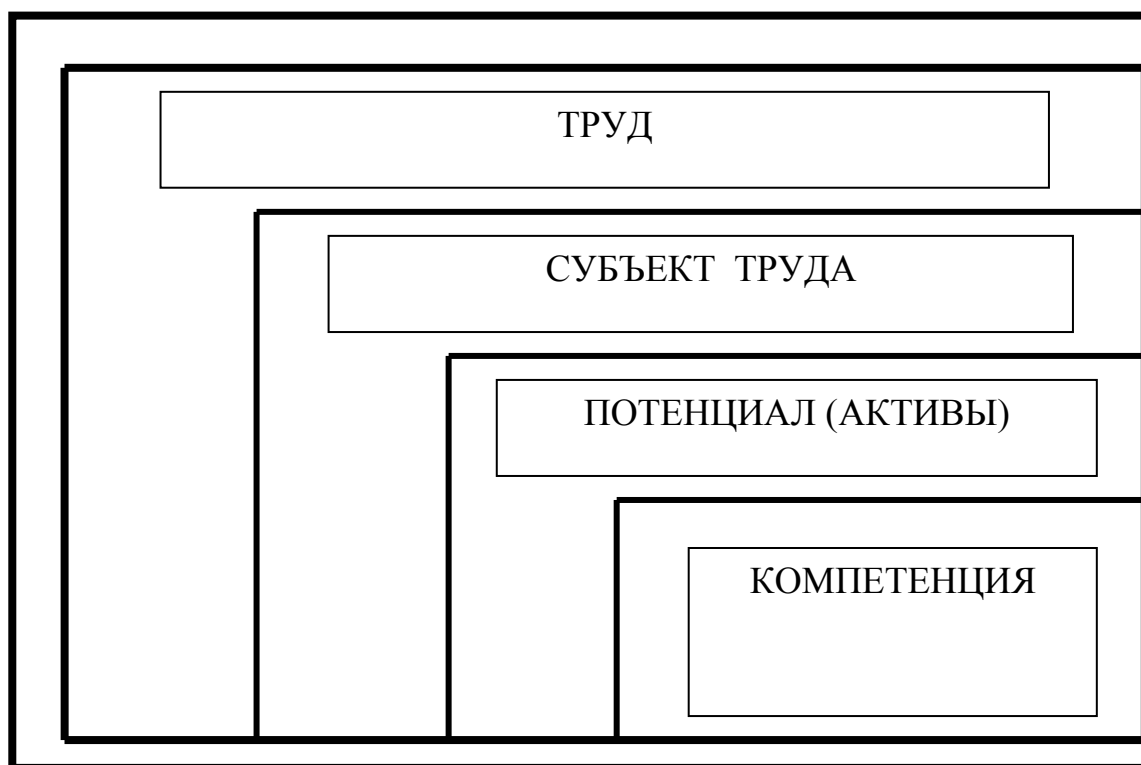


Рисунок 1 – Структура труда

Так или иначе, компетенция предполагает некоторый набор (структуру) признаков, которые должны обеспечить успешное выполнение трудового процесса. Этот набор закладывается разработчиком в модель компетенции и проверяется на адекватность на изучаемом трудовом процессе, реализуя индуктивный подход к проблеме. Такой подход вносит элемент субъективизма в отношении труда, так как ему отводится соподчиненная роль по отношению к модели. Правильнее было бы использовать дедуктивный (системный) подход, свойственный системологии, который начинается с рассмотрения труда как сложной системы и через исследование

взаимосвязей ведет к определению элементов (подсистем), к которым следует отнести и компетенцию.

Приведенные понятия компетенции статичны: система нематериальных активов, возможности компании и персонала – понятия близкие к понятию «потенциал». Оценить адекватность компетенции можно встраивая ее в организационную деятельность, т.е. в организационные отношения или процессы. Необходимо учитывать динамику компетенции через процессы вовлечения компетенции в деятельность организации, через формирование и реализацию.

Таким образом, компетенция – это категория теории труда обладающая свойствами:

- относительности (абсолютный показатель невозможен, оценка только путем сравнения),
- многофакторности (воздействует неограниченное количество факторов),
- специфичности (реализуется для определенных видов деятельности),
- динамизма (изменяется как за счет внутренней составляющей – квалификации, личностных факторов и т.п., так и за счет вариации внешней среды).

Из сказанного сформулируем следующее определение компетенции.

Компетенция – нематериальная приобретаемая составляющая потенциала личности, определяющая динамическую эффективность преобразования ресурсов в конечную продукцию (услугу) в процессе труда.

Заключительная часть определения служит основой количественной оценки компетенции. Определение может быть использовано как для производственно-коммерческой деятельности, так и для образовательной сферы.

Список литературы

1. Генкин, Б. М. Экономика и социология труда. Учебник для вузов / Б. М. Генкин – М.: НОРМА, 2001. – 464 с.
2. Политический словарь/Под. ред. проф. Б. Н.Пономарева. – М.: Гос. изд-во политической литературы, 1956. – 672 с.
3. Философский энциклопедический словарь / Под ред. Л. Ф. Ильичёва и др. – М.: Политиздат, 1983. – 840 с.
4. Адамчук, В. В. Экономика и социология труда: Учебник для вузов / В. В. Адамчук, О. В. Ромашов, М. Е. Сорокина. – М.: ЮНИТИ, 1999. – 407 с.
5. Маркс, К. Капитал // К. Маркс, Ф. Энгельс. Соч. 2-е изд. Т. 23.
6. Философский словарь / Под ред. М. М. Розенталя и П. Ф. Юдина. – М.: Изд-во Политической литературы, 1963. – 544 с.
7. Ксенофонтова Е. Это модное слово: «Компетенция» // Управление персоналом. – 2006. №23.
8. Спенсер-мл., Л. М. Компетенция на работе / Л. М. Спенсер-мл., С. М. Спенсер – М: НИРРО, 2005. – 384 с.
9. Лабунский, Л. В. Развитие компетенций персонала горнодобывающего предприятия / Л. В. Лабунский, Н. В. Галкина, Т. А. Коркина. – Екатеринбург: Изд. УрО РАН, 2003. – 232 с.
10. Parry, S. B. The quest for competencies: competency studies can help you make HR decision, but the result ar only as good as the study. Training, 33, 48-56.
11. Байденко, В. И. Компетентностный подход к проектированию государственных образовательных стандартов высшего профессионального образования (методологические и методические вопросы): Методическое пособие. – М.: Исследовательский центр проблем качества подготовки специалистов, 2005.

УПРАВЛЕНИЕ ВЫСВОБОЖДЕНИЕМ ПЕРСОНАЛА

В условиях финансового кризиса многие организации начинают оптимизацию своих затрат, прежде всего, с сокращения расходов на персонал. Это объясняется тем, что данная статья расходов составляет значительную долю в бюджете любой организации. Комплекс мер по снижению подобных затрат индивидуален для каждой организации и зависит от сферы её деятельности, размеров и принятых стратегий. Очевидно, что управление высвобождением персонала происходит в рамках осуществления кадровой политики организации.

Под высвобождением персонала понимается увольнение или отстранение от работы на длительный срок одного или нескольких работников по причинам, зависящим от работника, от работодателя, от работника и работодателя, по независящим ни от работника, ни работодателя причинам, а также комплекс мероприятий по соблюдению правовых норм и организационно-психологической поддержке со стороны работодателя при увольнении работников.

Для стратегического управления персоналом, одной из целей которого будет управление неизбежным высвобождением, требуется более детальный подход к градации персонала, который позволит определить: какую часть персонала следует оставить при неизменных параметрах численности; численностью какой категорией персонала можно варьировать в зависимости от условий хозяйствования (сокращать или расширять); какие группы персонала возможно полностью вывести за границы деятельности организации, не лишая себя при этом возможности использовать результаты этих групп (т.е. в отношении каких групп персонала возможно применить аутсорсинг). Долгосрочная политика в отношении регулирования численности персонала должна основываться на сегментации внутреннего рынка труда, что позволит

максимально объективно принимать решения о критериях высвобождения персонала, уровне компенсаций в зависимости от значимости работника, мотивации персонала.

Существует три наиболее распространенных вида высвобождения работников:

1. Увольнение по инициативе сотрудника.
2. Увольнение по соглашению сторон.
3. Увольнение по инициативе администрации предприятия.

Высвобождение работников по инициативе администрации предприятия может представляться крайне болезненным процессом, как для высвобождаемых сотрудников, так и для самой организации, поэтому процесс высвобождения нуждается в эффективном управлении и особом внимании со стороны руководства. Попадание сотрудника в число увольняемых сильно травмирует его, как правило, это означает потерю прежних социальных связей, угрозу безработицы. Поэтому многим людям, столкнувшимся с увольнением, необходима помощь в преодолении его отрицательных последствий. От того, как организован процесс увольнения, зависит, какое воздействие окажет на работника это событие.

Высвобождение персонала с большой степенью вероятности провоцирует негативную реакцию сотрудников и ухудшает рабочую обстановку на предприятии. Последствия неудачно проведенной кампании по высвобождению могут ощущаться на протяжении длительного времени в виде демотивации оставшихся сотрудников, их недоверия к руководителям. Управление высвобождением представляет собой одну из важнейших функций управления персоналом и требует согласованных действий руководства организации и службы управления персоналом.

В связи с этим особое значение приобретает задача своевременной разработки и запуска антикризисных кадровых технологий, таких как аутплейсмент.

Аутплейсмент — это работа с покидающими организацию, которая представляет собой систему мер, направленных на «смягчение» организационных, профессиональных и психологических последствий ухода работника из организации за счет оказания ему психологической поддержки, реальной помощи в поиске новой работы и трудоустройстве.

В отношении предлагаемой практики внедрения принципов аутплейсмента в работу кадровых служб организаций предполагается, что стандартный набор процедур внутреннего аутплейсмента должен включать следующие этапы оказания помощи работнику:

1. Выбор конкретной программы аутплейсмента (в зависимости от статуса и профессиональной принадлежности работника) с обоснованием ее полезности для работника.
2. Выбор консультанта по аутплейсменту (внешнего или внутреннего).
3. Информирование работника о предстоящем увольнении с соблюдением основных этических правил.
4. Маркетинг работника и его позиционирование на рынке труда.
5. Помощь консультанта в адаптации сотрудника к новому месту работы.

Все процедуры являются взаимосвязанными и взаимодополняемыми и при должной организации позволяют: сохранить благоприятный психологический и моральный климат в организации; поддержать лояльность сотрудников; сохранить положительный имидж компании; уменьшить число компенсационных выплат увольняемым сотрудникам; снизить количество претензий от уволенных, в том числе количество судебных исков (выплат по ним) и в то же время остаться в приемлемых отношениях с увольняемыми сотрудниками.

Таким образом, аутплейсмент в контексте управления персоналом организации представляет собой инструмент «двойного действия»: он направлен не только на поддержку тех, кто покидает организацию, но даже в большей мере на сохранение эффективности остающихся в организации. Очевидно, что в период проведения высвобождения, для поддержания морального климата

в организации и сохранения уровня эффективности персонала, ключевую роль приобретает работа с остающимися в организации, направленная на соблюдение и демонстрацию законности и справедливости решения о проводимом высвобождении, широкой информированности, заинтересованности в судьбах людей и заботы об их профессиональных и социальных перспективах.

Процесс высвобождения можно оценить как благоприятный для организации, если уходят сотрудники, не отвечающие предъявляемым к ним требованиям. Как неблагоприятный процесс ухода работников оценивается в том случае, если по каким-либо причинам увольняются высококвалифицированные сотрудники. Предприятие должно делать все необходимое, чтобы сохранить персонал, умеющий работать и способный научить этому других, понимающий и принимающий миссию и философию деятельности организации.

Н. И. Корзенко

ОСОБЕННОСТИ УЧАСТИЯ РАБОТНИКОВ В ПРИБЫЛИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Для стимулирования труда персонала существует достаточно широкий арсенал методов: материальное и моральное поощрение, предоставление социальных льгот, участие в управлении, капитале, прибыли компании и т.д. Но для многих российских компаний является актуальной проблема внедрения комплексной системы оценки и стимулирования труда персонала, которая бы повысила его заинтересованность в результатах деятельности всей компании и степень участия в принятии важных управленческих решений. Одной из таких форм участия персонала в управлении предприятием является участие работников в прибыли.

Под системами участия работников в прибыли компании понимается разделение между ними и компанией дополнительной прибыли, которая была получена в результате повышения производительности или качества труда [5]. При этом рассматривается производительность всего предприятия или производственного участка и премирование всех работников, а не избранных. Отметим, что все системы участия персонала в прибыли ориентированы на работников, получающих почасовую заработную плату, индивидуальные трудовые усилия которых не всегда напрямую связаны с конечным результатом. Это и служащие, и рабочие-повременщики.

Как правило, участие работников в прибылях происходит в форме отчислений в «фонды рабочих» доли прибыли текущего года с использованием льготного налогового режима. За рубежом в настоящее время сложилось несколько систем участия работников в прибылях:

1. Система Скэнлона основана на распределении между работниками и компанией экономии издержек на заработную плату, полученной в результате повышения производительности труда, конкретно – выработки в расчете на одного работника [1].

Сначала определяется доля фонда заработной платы в стоимости объема реализованной продукции (k_0). Если доля заработной платы в стоимости продукции меньше запланированной доли (k_0), то сумма экономии (S), подлежащая распределению, определяется как разница между фондом заработной платы, исчисленному по первоначальному нормативу от фактических затрат. Полученная экономия (S) распределяется в соотношении 1:3 между компанией и работниками. Из суммы, предназначенной для премированных работников, $1/5$ направляется в резервный фонд, а остальная часть распределяется между работниками в зависимости от их трудового вклада в увеличение объема реализованной продукции. Как и любая другая система участия работников в распределении прибыли, система Скэнлона предполагает активное вовлечение рядовых рабочих и служащих в

управление, особенно в определении путей повышения производительности труда.

Сам изобретатель системы, Джозеф Скэнлон, верил, что рабочие смогли бы, если их должным образом стимулировать, предоставить массу информации руководству о том, как повышать эффективность работы предприятия.

В сущности, эта система направлена, на снижение доли издержек на заработную плату в стоимости продукции, на обеспечение опережающих темпов роста производительности труда по отношению к заработной плате и поэтому применима на тех предприятиях или производственных участках, где доля живого труда велика (равно как и в тех непроизводственных службах, где много ручной работы).

2. Система Ракера основана на премировании работников за увеличение объема условно чистой продукции в расчете на один доллар заработной платы. Первоначально на основе количественного анализа определяются объем условно чистой продукции и индекс ее роста в компании [1].

Условно чистая продукция определяется как остаток от финансовых поступлений от объема продаж после вычитания процентов за кредиты и выплаты банкам, оплаты сырья, прочих выплат внешним организациям.

Затем определяется так называемый стандарт Ракера — доля фонда заработной платы в объеме условно чистой продукции. Это средняя величина за ряд лет. В компании “Эдди-Ракер-Никелд”, где впервые была применена система Ракера, этот стандарт составил 50%. Показательно, что во многих компаниях обрабатывающей промышленности США стандарт Ракера примерно такой же (45—55%, если считать все издержки на заработную плату). Еще одна особенность в том, что этот стандарт довольно устойчив во времени.

Система Ракера применяется на предприятиях капиталоемких отраслей, так как помимо экономии издержек на заработную плату рост условно

чистой продукции может быть обеспечен за счет экономии разных видов затрат прошлого труда, материально-технических ресурсов, запасов и т.п. Так что даже при стабильной или незначительно снизившейся доле заработной платы в условно чистой продукции размер премий работникам, равно как и прирост эффективности производства на предприятии, может быть весьма ощутимым.

3. Система Ипрошеар участия работников в прибыли использует премирование работников за экономию рабочего времени (в человеко-часах), затрачиваемого на выпуск заданного объема продукции. Эта система существенно отличается от других систем участия в прибыли, полученной за счет повышения производительности [1]. Результаты повышения производительности измеряются не в долларах, а в единицах затрат рабочего времени (в человеко-часах). Первоначально определяется базовый норматив — количество человеко-часов рабочего времени, необходимого для производства единицы продукции (общее количество отработанных человеко-часов рабочего времени делится на количество единиц произведенной продукции). Затем фактическое количество человеко-часов рабочего времени, затраченного на выпуск единицы продукции в текущем периоде, сопоставляется с базовым нормативом.

Опыт свидетельствует, что в течение двух лет внедрение системы участия в прибыли приводит к росту производительности труда в среднем на 10 – 15 %. Это достигается за счет более тесной «привязки» работников к результатам работы фирмы, формирования чувства причастности и вовлеченности, включения мощных резервов мотивации собственника.

Существует большое количество модификаций рассмотренных систем участия в распределении прибыли в соответствии с конкретными условиями хозяйственной деятельности той или иной фирмы, предприятия, охватывающих целиком заводы или отдельные участки, бригады, команды, группы работников.

Так в России была разработана комплексная рыночная система оценки и стимулирования труда «РОСТ», использующая в качестве мотивации персонала его участие в бизнесе (прибылях и убытках компании).

Суть системы в том, что фонд оплаты труда на прямую зависит от основных экономических показателей предприятия: издержек производства, объема выпускаемых и реализуемых товаров (услуг), производительности труда, качества продукции [2]. При улучшении данных показателей эффективность производства повышается, прибыль компании растет и, следовательно, доходы персонала тоже.

Рассмотрим конкретный пример. Скажем, в течении месяца на механическом заводе объемы производства и реализации товарной продукции увеличились соответственно на 14,5% и 13,4%, производительность труда – на 3,8%, качество продукции улучшилось на 3,7%, материальные затраты на 1 руб. товарной продукции снизились на 1,4%. Все это нашло выражение в итоговом интегральном показателе эффективности производства: ИП=1,093. Иначе говоря, персонал повысил эффективность производства на 9,3%.

Размер ФОТ за истекший месяц определяется путем умножения базового фонда оплаты труда на ИП. В нашем случае прирост зарплаты за рассматриваемый период составил 921863 руб. Таким образом, повышение эффективности производства не только способствовало увеличению прибыли предприятия, но и привело к росту вознаграждения персонала, что позитивно сказалось на мотивации труда.

Важной особенностью системы является то, что она дает не только «пряник» в виде увеличения зарплаты при улучшении дел в организации, но и «кнул» в виде ее уменьшения при снижении экономических показателей производства, немедленно приводящих к уменьшению ФОТ.

Система «РОСТ» успешно применяется в организациях промышленности, строительства, связи, сельского хозяйства, торговли и т.д. Примером может служить ОАО «Шадринский агрегатный завод», где в

первые полтора года работы по данной схеме объемы производства и реализации продукции выросли в 1,6 раза, а реальная зарплата – в 2,4 раза [2].

И хотя все системы участия работников в прибыли, используемые в различных организациях, не похожи в деталях друг на друга, есть ряд характерных особенностей, предопределяющих эффективность их применения:

1) Участие работников в прибыли является мощным мотивационным фактором. Когда работник осознает, что его доход напрямую зависит от общей эффективности производства, он прилагает к своей работе большие усилия. Таким образом, персонал оказывает больший интерес к участию в бизнесе.

2) Премия, которую работник получает от прибыли, должна быть существенной для того, чтобы заинтересовать его в повышении эффективности своего труда.

В большинстве фирм США основная – окладная – часть составляет не менее 90% получаемой работниками зарплаты. Премии из прибыли, другие доплаты не играют какой-либо существенной стимулирующей роли [2]. Результаты обследования Американского центра производительности свидетельствуют: системы участия в прибыли позволяют улучшить атмосферу на производстве, несколько повысить мотивацию, однако на производительность и качество труда они влияют незначительно. Так, за пять лет после внедрения системы участия в прибыли каждый член профсоюза компании «Форд» получил по 6100 \$, то есть по 1220 \$ в год (при среднегодовой зарплате в 35 – 40 тыс. \$, это всего 3 – 3,5 %). В компании «Дженерал моторс» за четыре года работники в среднем получили по 375 \$ [3]. Вряд ли такое мизерное вознаграждение могло кого-либо мотивировать всерьез.

3) Участие рабочих в прибылях в разных странах регламентируется государственным законодательством. В США и Англии традиционно

сложилась не регламентированная форма участия в прибылях, которая характеризует слабое государственное вмешательство в дела фирмы. В скандинавских странах, Франции и Германии существует государственная регламентация финансового участия трудящихся [4]. А в Трудовом Кодексе России же нет положений об обязанности работодателя делиться своей прибылью с персоналом.

4) Работники обязательно должны сами участвовать в разработке систем участия в прибыли или разделении выгод от повышения производительности [1]. Это создает еще один мотивирующий фактор для персонала – участие в управлении и разработке управленческих решений.

В российской переходной экономике только начинаются процессы формирования систем оплаты труда и внедрения мотивационных принципов ее организации. К сожалению, во многих отраслях экономики все еще используются тарифные сетки и тарифные ставки оплаты труда периода планово-распределительной системы. Нуждается в реформировании оплаты труда инженеров и служащих, а также работников бюджетной сферы экономики [4].

Системы участия в прибыли предполагают достаточно развитые партнёрские отношения между трудом и капиталом. К сожалению, пока многие собственники не готовы делиться прибылью с персоналом, а неразвитый рынок труда не в состоянии полноценно выполнять одну из своих функций – наказывать таких собственников утечкой лучших работников. Таким образом, говоря об участии работников в прибыли, нельзя сказать определенно, насколько эта система мотивации эффективна и универсальна в применении на предприятиях. Каждое предприятие следует рассматривать индивидуально, учитывая национальные, культурные особенности членов организации, размеры предприятия, его экономическое состояние и многие другие факторы.

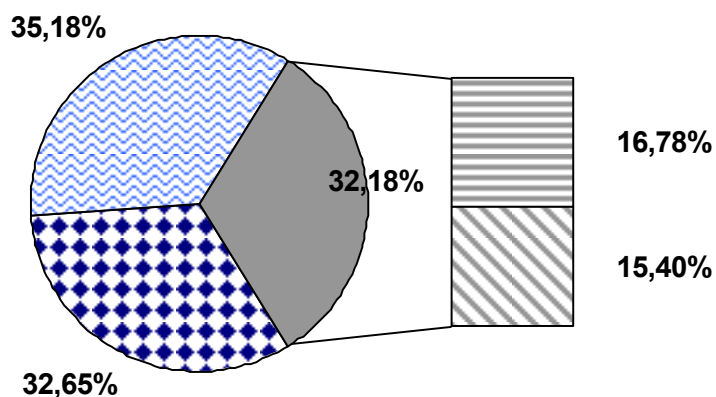
Список литературы

1. Аксенова, Е. Л. Управление персоналом / Е. Л. Аксёнова, Т. Ю. Базаров. – СПб.: Питер, 2005. – 384 с.
2. Белкин В. Система, в которой присутствуют «кнут» и «пряник» / В. Белкин, Н. Белкина // Человек и труд. – 2005. – №2. – С. 67-68.
3. Как добиться успеха. Практические советы деловым людям. – М.: Республика, 2006. – 350 с.
4. [Электронный ресурс] – <http://aeli.altai.ru>
5. [Электронный ресурс] – <http://slovari.yandex.ru>

Т. А. Коркина

ПРИНЦИПЫ УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЯМИ В ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ НА УГЛЕДОБЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

В последние годы на угледобывающих предприятиях, несмотря на интенсивное технико-технологическое перевооружение, прослеживается тенденция замедления темпов роста основных производственных показателей, что приводит к снижению уровня их конкурентоспособности и потере рыночных позиций. Такая ситуация является закономерным результатом отставания темпов развития человеческого капитала предприятий от технико-технологических преобразований (рис. 1). Попытки ускорить повышение качества человеческого капитала путем увеличения затрат на персонал не приносят адекватных результатов.



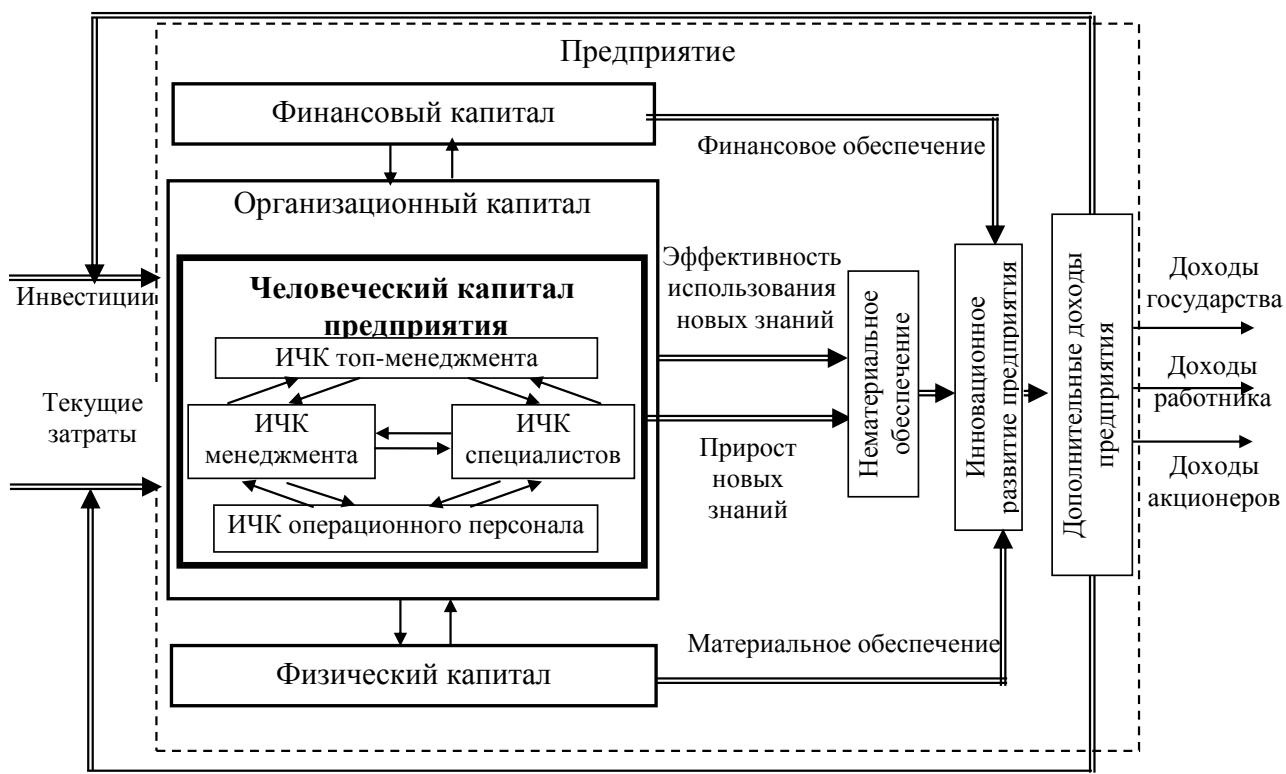
- ▣ Время в работе по технол. регламенту (уровень использования)
- ▣ Ограничения в технологии
- ▣ Ограничения в организации и управлении
- ▣ Ограничения по квалификации операционного персонала
- ▣ Причины, обусловленные качеством человеческого капитала

Рисунок 1 – Причины недоиспользования оборудования на угольных разрезах [1]

Для эффективного управления инвестициями необходимо выявление сущности и специфики объекта, по отношению к которому оно реализуется. Понятие «человеческий капитал» в научной литературе рассматривается применительно к отдельному человеку, к предприятию и к территориям различного уровня. На уровне предприятия человеческий капитал необходимо рассматривать как элемент общего капитала предприятия, существующий во взаимосвязи с финансовым, физическим и организационным капиталами. В совокупности все виды капитала предназначены для получения дохода (рис. 2).

В отношении инновационного развития каждый из выделенных видов капитала играет определенную роль. Любая инновация характеризуется приростом знаний, обладающих признаками новизны. Человеческий капитал обеспечивает прирост новых знаний и их применение в деятельности работников, то есть является источником инноваций. Финансовый и

физический капитал обеспечивает материальные возможности разработки и реализации инноваций. Организационный капитал включает оргструктуру, формализованные знания, бизнес-процессы, технологии, системы управления, техническое и программное обеспечение управления, организационную культуру. Он создает условия, в которых индивидуальный человеческий капитал становится достоянием предприятия и применяется для усовершенствования технологий, продукции, организации производства и труда, управления отношениями и связями субъектов предприятия. Одним из предназначений организационного капитала является обеспечение непрерывности инновационной деятельности на предприятии.



ИЧК – индивидуальный человеческий капитал

Рисунок 2 – Место человеческого капитала в структуре капитала предприятия, реализующего инновационную модель технологического развития

Исследование генезиса понятия «человеческий капитал» с использованием представлений, имеющихся в экономической науке, а также сравнительный анализ родственных понятий «человеческие ресурсы», «трудовой потенциал», «трудовые ресурсы», «рабочая сила», «персонал», «кадры» позволили выделить следующие компоненты человеческого капитала предприятия: компетенция, мотивация и креативные способности работников. Под компетенцией работника понимается его квалификация по выполнению функции и делегированные полномочия в виде права использовать ресурсы (Рассчитано на основе программ развития четырех угольных разрезов Кузбасса на 2006-2015 гг.). Компетентностная составляющая человеческого капитала предприятия отражает способность персонала приобретать знания и применять их для совершенствования своей деятельности и обновления товаров (услуг).

Мотивация рассматривается как неудовлетворенные потребности, побуждающие работника к достижению определенных целей. Выделение мотивационной компоненты в человеческом капитале предприятия обусловлено тем, что она определяет поведение работника по использованию и развитию компетенции.

Креативные способности работника – это комплексные возможности работника по разработке новых идей, оригинальных, нестандартных решений поставленных задач. Креативная составляющая человеческого капитала предприятия обеспечивает его самосовершенствование и совершенствование деятельности предприятия.

В комплексе компетенция, мотивация и креативные способности обеспечивают приобретение, применение и генерирование новых знаний, необходимых для повышения эффективности выполнения производственных функций работников, и определяют возможность и динамику инновационного развития предприятия.

Анализ основных характеристик человеческого капитала предприятия позволяет говорить о нем как о системе, в которой, по нашему мнению,

целесообразно выделять человеческий капитал топ-менеджмента, менеджмента среднего и нижнего звена, специалистов и операционного персонала. Выделение этих уровней обусловлено принципиальным различием у них компетентностной составляющей человеческого капитала. Компетенция топ-менеджмента относительно инновационного развития заключается в определении общих целей развития, задач, механизма их реализации и осуществлении контроля за инновационной деятельностью. Менеджмент среднего и нижнего звена отвечает за разработку программ инновационной деятельности и организацию их исполнения в подразделениях. Специалист разрабатывает и обосновывает инновационные предложения в сфере решаемой им специализированной задачи. Операционный работник отвечает за качество реализации разработанных инноваций.

Как системный объект человеческий капитал обладает упорядоченной устойчивой внутренней структурой и проявлением системных эффектов в виде новых свойств, возникающих в результате взаимодействия элементов в рамках целого. При всей важности компетенции, мотивации и креативных способностей отдельных работников ключевое значение в процессе формирования и использования человеческого капитала предприятия имеют функциональные связи и отношения персонала. Они обуславливают возможность обмена идеями, опытом, знаниями между работниками и тем самым определяют синергетический эффект от использования и приращения человеческого капитала. Поэтому целесообразно рассматривать человеческий капитал предприятия как часть организационного капитала.

Таким образом, с позиций структурно-функционального и компетентностного подходов **человеческий капитал предприятия** представляет собой систему компетенций, мотивации и креативных способностей персонала, которая предназначена для приобретения, применения и генерирования новых знаний, необходимых для обеспечения инновационного развития предприятия. Данное определение отличается от

имеющихся в литературе, во-первых, составом компонентов, а именно – синтезом встречающихся у различных авторов таких составляющих человеческого капитала как образование, квалификация, знания, опыт и навыки работника с делегированными ему полномочиями и формированием на этой основе компетентностной составляющей, а также выделением креативных способностей; во-вторых, уточнением предназначения – обновление знаний с целью обеспечения инновационного развития.

Уточнение предназначения и состава компонентов человеческого капитала предприятия является основой для формирования эффективной структуры инвестиций.

Инвестиции в человеческий капитал предприятия рассматриваются нами как ресурсы, которые направляются инвесторами на изменение качества компонентов человеческого капитала персонала (мотивации, компетенции и креативных способностей) в целях увеличения полезного эффекта, получаемого от их использования. Основными инвесторами человеческого капитала предприятия являются работники и предприятие в лице директора и руководителей подразделений.

Анализ особенностей человеческого капитала предприятия как объекта инвестиций позволили сформулировать следующий комплекс принципов управления инвестициями в человеческий капитал (таблица 1).

Таблица 1 – Методологические принципы управления инвестициями в человеческий капитал

Методологический принцип	Сущность
1. Соинвестирование	Инвестирование человеческого капитала должно осуществляться при условии долевого участия в инвестициях как организации, так и самого работника
2. Соответствие оценок и самооценок эффективности инвестиций	На всех стадиях разработки и осуществления инвестиционного проекта его эффективность определяется с точек зрения всех участников проекта с целью выработки комплексной оценки эффективности
3. Учет вектора саморазвития	При выборе направлений инвестиций инвестор должен поддерживать процессы самоорганизации и саморазвития работников, за исключением случаев, когда они не отвечают стратегии развития предприятия
4. Адресность	Инвестиции должны направляться в конкретного

инвестиций	работника, целенаправленно и концентрированно с точки зрения элементов его компетенции, которые требуют развития, а также структуры мотивов.
5. Сбалансированность мотивов и стимулов	При определении видов, объемов, темпов инвестиций должны учитываться интересы и индивидуальные оценки получаемого целевого результатов всех участников проекта. Стимулы должны выбираться по критерию адекватности мотивам участников инвестиционной деятельности.

Соблюдение приведенных методологических принципов при управлении инвестициями в человеческий капитал обеспечивает эффективность и надежность достижения поставленных целей по инновационному развитию предприятия.

Список литературы

1. Лабунский, Л. В. Развитие компетенций персонала горнодобывающего предприятия / Галкина Н. В., Коркина Т. А., Лабунский Л. В. – Екатеринбург: Изд-во УрО РАН, 2003. – 232 с.

Л. В. Торопов, Л. В. Кошеленко

ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ПРИГОДНОСТЬ КАК ФАКТОР ВЫСОКОЙ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА И КВАЛИФИКАЦИИ СПЕЦИАЛИСТА

В системе управления трудовым коллективом любой руководитель уделяет большое внимание профориентации. Изучая вопросы, связанные с профориентацией подчиненных, мы сталкиваемся с рядом других вопросов, в первую очередь – с профессиональной пригодностью. Профессиональную пригодность довольно точно можно определить тогда, когда человек осваивает профессию без особых расходов энергии и может быстро продвигаться в этой работе.

Любой руководитель хотел бы иметь в своем коллективе профессионально пригодных работников. К сожалению, это случается не всегда. В практике работы наблюдаются случаи, когда человек не в состоянии освоить свою работу. В тоже время, бывает и так, когда люди со средними данными, обладающие отличной работоспособностью, могут добиться высоких результатов в учебе и труде. Следует отметить, что, не смотря на явную актуальность проблемы профессиональной пригодности, в отечественной управленческой литературе данная проблема разработана недостаточно.

Целью нашего исследования явилось рассмотрение теоретических и практических подходов к изучению профпригодности. Исходя из цели, были поставлены следующие задачи исследования:

1. Изучить теоретические подходы к проблеме профпригодности.
2. Ознакомиться с методикой выявления профессиональных намерений и способностей, определяющих профпригодность.
3. Провести исследование профпригодности по методике профессора Е.А. Климова.
4. Описать полученные результаты исследования.

Профессиональная пригодность – это успешное овладение специальностью в вузе и быстрое совершенствование в этой работе. Исследования ученых показывают, что 40 % работников трудятся на должностях, не соответствующих их способностям, а 25 % молодых людей не в состоянии освоить определенные профессии. В среднем процент профпригодности к большинству профессий колеблется от 76 до 92 %. С особой остротой вопросы выбора профессии стоят перед молодежью, желающей работать с людьми. Для успешного выполнения какой-либо работы важную роль играют физическое развитие человека, качество техники, уровень общих и специальных способностей.

Успех овладения профессией, по мнению А. А. Кыверялга (Кыверялг А.А. Методы исследования в профессиональной педагогике. – Таллин: Валгус, 1980. – 334 с.) зависит от следующих компонентов:

- состояния здоровья человека,
- способностей,
- подготовки (уровня знаний, умений и навыков),
- волевых и моральных качеств, особенно трудолюбия.

Ученые обращают внимание на существенную роль общих и специальных способностей человека при выборе профессии. При этом К. К. Платонов выделяет четыре принципа определения профпригодности (Платонов К.К. Проблемы способностей. – М.: Наука, 1972. – 312 с.):

- принцип единства отбора (проведение различных тестов, проводить в единые сроки);
- принцип личностного подхода (всестороннее изучение конкретной личности);
- принцип динамичности (оценка способностей в динамике их развития);
- принцип активности (активное формирование способностей через различные действия).

При определении профпригодности необходимо провести медицинский осмотр до того, как человек начал работать или учиться. Справка должна включать данные о состоянии здоровья, указания на профессии и условия труда, вредные для здоровья работника. Затем с помощью различных экспериментов изучаются психолого-физиологические особенности человека. На третьем этапе изучаются результаты учебной и практической деятельности человека.

Профпригодность работника изучается с помощью тестов. Правильно составленный тест – неперемное условие качественного тестирования. Составление тестов профпригодности требует хорошего знания профессии и психодиагностики. Так, профессия менеджера предполагает преобразующую

деятельность, умственный труд, дорогостоящую подготовку кадров, наличие лидерских качеств и др.

Из имеющихся методик определения профпригодности нас заинтересовала технология, предложенная профессором Е.А. Климовым (Климов Е. А. Основы психологии. – М.: ЮНИТИ, 1997. – 295 с.), который выделил пять типов профессий:

1. «Человек – живая природа» («П»). Представители этого типа имеют дело с растительными и животными организмами, микроорганизмами и условиями их существования. Примеры – мастер-плодоовощевод, агроном, зоотехник, ветеринар, микробиолог.

2. «Человек – техника и неживая природа» («Т»). Работники имеют дело с неживыми техническими объектами труда. Примеры – слесарь-сборщик, техник-математик, электрослесарь, техник-технолог общественного питания.

3. «Человек – человек» («Ч»). Предметом интереса, распознавания, обслуживания, преобразования являются специальные системы, сообщества, группы населения, люди разного возраста. Примеры – продавец, парикмахер, врач, учитель.

4. «Человек – знаковая система» («З»). Естественные и искусственные языки, условные знаки, символы, цифры, формулы – вот предметные миры, которые занимают представителей профессий этого типа. Примеры – программист, математик, языковед, редактор издательства.

5. «Человек – художественный образ» («Х»). Явления, факты художественного отображения действительности – вот что занимает представителей этого типа. Примеры – художник, композитор, настройщик музыкальных инструментов, исполнитель, актер.

Изучение отношения студентов, обучающихся в Южно-Уральском профессиональном институте (ЮУПИ) по специальности «Менеджмент организации» к различным типам профессий проводилось по методике Е.А. Климова, основанной на теории профессиональных типов людей: «человек – знаковая система», «человек – техника», «человек – природа», «человек –

художественный образ», «человек – человек». В исследовании принял участие 71 студент из пяти учебных групп: МО-02-06, МО-01-06, МО-3-07, МО3-01-07, МО3-02-07. Результаты проведенного исследования (они представлены на рисунках 1, 2, 3 и в таблице 1) позволили выявить средний уровень профессиональной пригодности равный 64 процентам. Причем разброс в оценках по пяти группам составил от 40 % до 86 %.

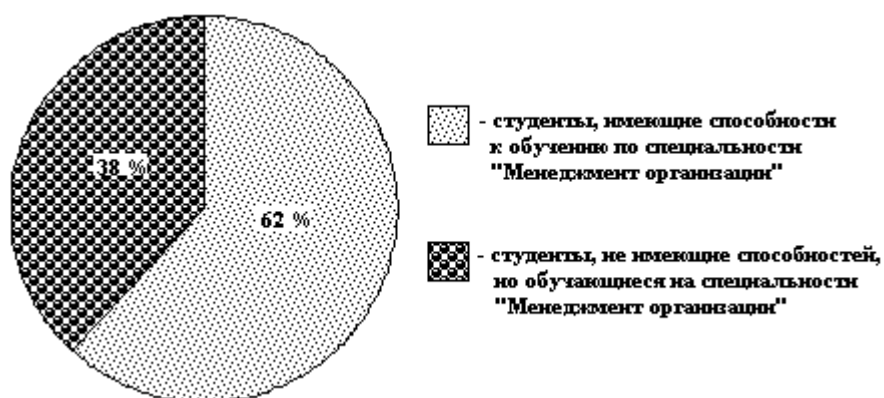


Рисунок 1 – Соотношение студентов, имеющих способности к специальности и не имеющих способностей

Средний показатель профессиональной пригодности студента к будущей профессии менеджера в 64 процента можно считать средним, так как у студентов 3 – 4 курсов есть еще время, чтобы улучшить этот показатель. Преподаватели института в оставшееся время должны проводить более профилированные занятия, приводить больше примеров из практики работы менеджеров, а в ходе практики обратить внимание на формирование конкретных профессиональных умений и навыков.

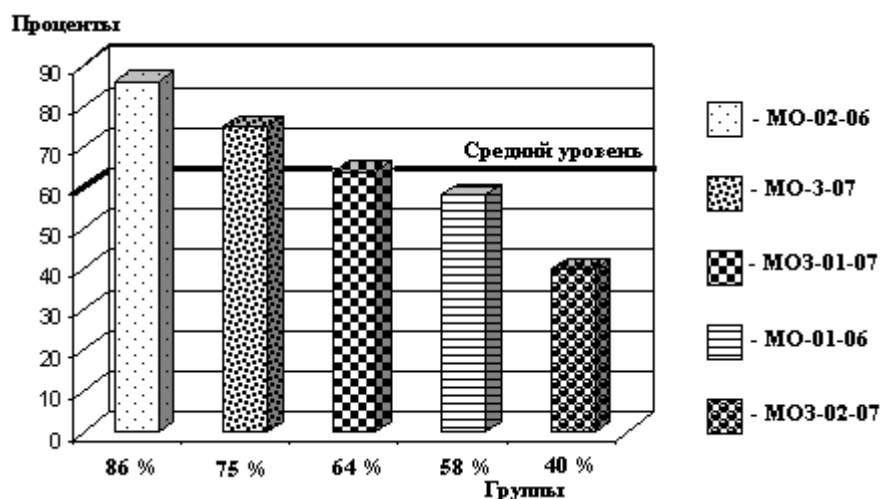


Рисунок 2 – Характер соответствия студентов ЮУПИ, обучающихся по специальности «Менеджмент организации», своей специальности

Показатель профессиональной пригодности тесно связан с показателями мышления и интеллекта, отраженными в группе умений «человек – знаковая система», с низкими оценками в 14 % – это слишком низкий уровень интеллекта для студента, осваивающего профессию «Менеджер».

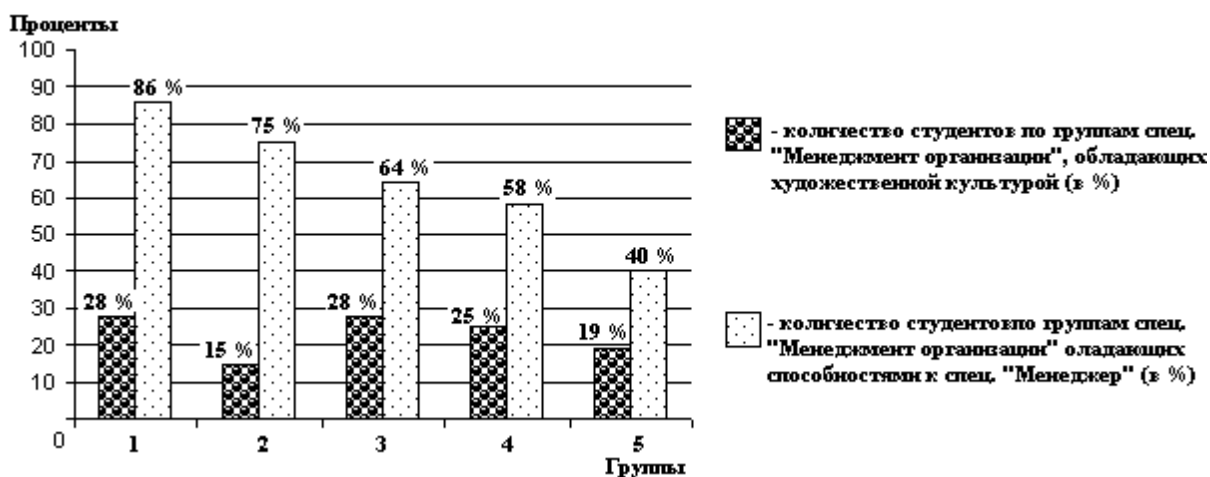


Рисунок 3 – Сравнительная характеристика студентов ЮУПИ, специальности «Менеджмент организации», обладающих одновременно способностями к специальности «Менеджер» и к художественно-эстетической культуре

Среди опрошенных оказалось мало студентов из группы «человек – художественный образ» – всего 23 %. Это говорит о низкой профессионально-художественной культуре студенческой диаспоры менеджеров. Только каждый пятый студент интересуется музыкой, литературой, поэзией, театром, и сам пытается изучить эти виды искусства. Необходимо отметить высокий уровень профессиональной пригодности у студентов группы МО-3-07, который составил 75 %.

Таблица 1

Показатели художественной культуры студентов ЮУПИ, обучающихся по специальности «Менеджмент организации» (в %)

№ п/п	Группы	Человек – художественный образ	Человек – человек (менеджер)
1	МО-02-06	28	86
2	МОЗ-01-07	28	64
3	МО-01-06	25	58
4	МОЗ-02-07	19	40
5	МО-3-07	15	75
Всего: 71 чел.			
	$\Sigma =$	115	323
	$\bar{X} =$	23 %	64

Профессиональная пригодность является важным фактором высокой производительности труда и квалификации специалиста. Составление тестов профпригодности требует хороших знаний профессии. В распоряжении исследователя имеется целый набор других методов, таких как опросы, анализ процесса работы, составление характеристик, анализ результатов работы, оценка деловы и специальных знаний и умений. Профессиональную пригодность человека по методике Е.А. Климова можно проводить в учебных заведениях, задолго до начала профессиональной деятельности молодого работника.

ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ

Ю. В. Бабанова

ЦИКЛИЧНОСТЬ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ: ИННОВАЦИОННЫЙ АСПЕКТ

Современный мир смотрит на экономические
циклы, как древние египтяне – на разливы Нила.

Явление периодически повторяется.

Оно имеет огромное значение для всех.

Но причины его неведомы.

Джон Бейтс Кларк

Согласно теории цикличности все процессы во вселенной подчинены неким гармоничным закономерностям. Не является исключением и экономическая сфера деятельности, скорее напротив, являясь одним из элементов общественной системы, она подвержена закономерным тенденциям циклического развития. Это проявляется в периодическом неравномерном функционировании различных элементов национального хозяйства и динамике деловой активности.

Наиболее характерная черта цикличности заключается в том, что движение происходит не по кругу, а по спирали, тем самым цикличность отражает прогрессивное развитие общества.

На основе обработки данных, представленных в исследованиях Б.Н. Кузика, Ю.В. Яковца и др. ученых можно выделить следующие периоды развития российской экономики [1; с. 56-63]:

1985–1990 гг. – фаза стабилизации: нулевой рост при высоком уровне развития, достигнутом к этому периоду;

1991–1998 гг. – фаза продолжительного кризиса: среднегодовой темп падения составил 4,8%;

1999–2000 гг. – фаза кратковременного застоя: отмечается практически нулевой рост;

2001–2004 гг. – фаза оживления: постепенное развитие производства и сферы торговли, рост ВВП, сокращение безработицы, рост доли малого бизнеса в сфере производства;

2005 – 2008 гг. – фаза подъема: превышены показатели предкризисного объема производства, расширение сфер производства, сокращение безработицы до ее естественного уровня, появление и развитие новых технологий.

За последние 8 лет среднегодовой темп роста составил 7%. О характере развития российской экономики можно судить по динамике графика на рис. 1, сделанного на основе данных Росстата. Высокие темпы роста российской экономики привели к тому, что Россия по ряду основных макропоказателей достигла дореформенного уровня. В 2007г. объем ВВП составил 102% к уровню 1989г. Существенно выросли реальные располагаемые доходы населения, которые превысили уровень 1991г. на 9,8% [2; с. 4].

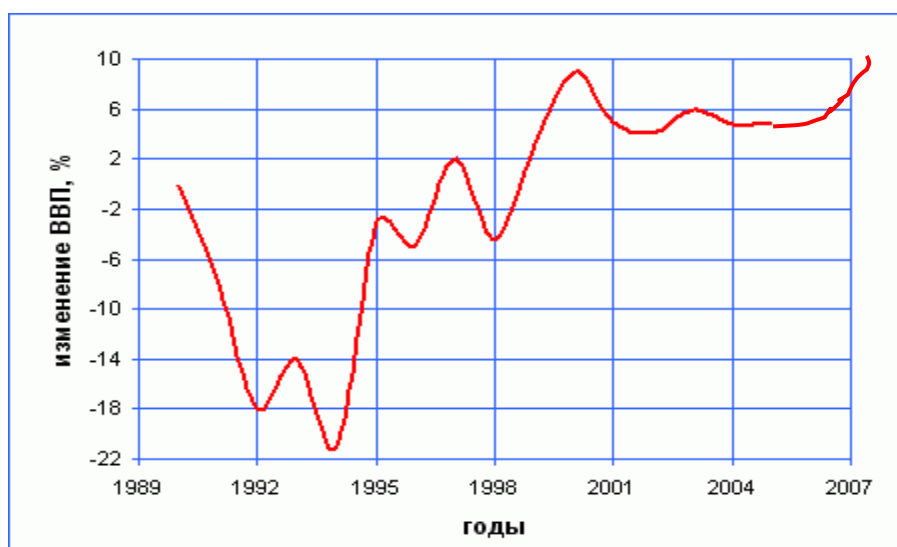


Рисунок 1 – Динамика ВВП России за период с 1989г. по 2007г.

Впечатляют и показатели развития топливно-энергетического комплекса. Однако резервы его дальнейшего роста были практически исчерпаны. Экономический подъем приобретает ажиотажный характер. Стремясь использовать благоприятную конъюнктуру, предприниматели максимально увеличивают инвестиции и объемы закупок сырья, финансируя их в значительной степени за счет ссудного капитала. В конце концов, расширение производства начинает опережать спрос, несмотря на значительные доходы экономических агентов. Экономика подходит к следующему витку. Подъем, выводящий экономику на новый уровень в поступательном развитии, подготавливает базу для нового, периодического кризиса.

Таким образом, в ходе подъема созревают условия для перенакопления капитала, и экономика оказывается в состоянии очередного кризиса. Россия вступила в новую фазу экономического развития в сентябре 2008 года. Начало стремительному обрушению было положено объявлением о банкротстве одного из крупнейших американских инвестиционных банков Lehman Brothers. Последовавшая за этим массовая паническая распродажа акций на мировых фондовых рынках стала точкой отсчета глобального финансового кризиса. Иностранцы инвесторы стали выводить активы из развивающихся стран, в том числе из России. [3; с. 5]

Недавно благополучное предпринимательство России оказалось на пороге краха. Мировой финансовый кризис, быстро переросший в экономический, в одночасье лишил надежды на сохранение высоких темпов роста и дальнейшее повышение уровня жизни населения на основе экспорта сырья. Сложившаяся в предыдущий период экспортно-сырьевая модель развития страны практически исчерпала свой потенциал. Полноводный поток растущей выручки от экспорта нефти и нефтепродуктов превратился в обмелевший ручеек, а насос, направлявший финансовые средства с мировых рынков в российскую экономику, заработал в обратном направлении.

Экономический кризис 2008 года доказал, что доминирующая роль сырьевого капитала, природных ресурсов в развитии экономики и экспорта не в состоянии обеспечить эффективное и устойчивое социально-экономическое развитие страны, в силу сильной зависимости от конъюнктуры сырьевых, технологических и продовольственных рынков.

В настоящее время Россия стоит перед историческим выбором стратегии своего социально-экономического развития. Причем жизнь настойчиво отвергает существование некой идеальной модели социально-экономического устройства общества. Проблема выбора основана на признании многовариантности и альтернативности общественного развития.

Современные научно-технологические и социальные процессы в высокоразвитых странах свидетельствуют, что ведущим направлением развития экономики служит формирование качественно новой модели хозяйствования, основанной на интеллекте, научном, инновационном характере труда, оптимизации экономической, социальной и экологической эффективности. Таков общий вектор развития современной цивилизации, который задает стратегические ориентиры российской экономике.

Фундаментальной основой перевода экономики в режим интенсивного, устойчивого и высококачественного роста служит инновационный потенциал, способный создавать, осваивать и тиражировать как новые прогрессивные технологии, так и новые методы хозяйствования и управления.

Понятие инновационного потенциала, обеспечивающего рост системы за счет реализации нововведений, в экономическую модель впервые было введено К. Фрименом [5]. В конце XX века российские ученые интерпретировали инновационный потенциал как способность экономического субъекта к восприятию новых идей и имитации новых технологий и продуктов, разработанных в экономически более развитых странах [6, 7].

Однако данный подход значительно сужает понятие инновационного потенциала, а в практическом плане – резко отбрасывает его сторонников в разряд вечных аутсайдеров. Более интересна позиция, которую заняли ученые в последние годы, связывающая инновационный потенциал с наступательной и активной инновационной политикой, обеспечивающей прорыв в научно-техническом развитии. Это означает, что инновационный потенциал должен определяться не только и не столько имитационной способностью экономических субъектов к восприятию «чужих» нововведений и новаций, но и способностью самим «творить будущее», вырабатывать самостоятельно как улучшающие изменения, так и радикальные, новые ценности. [8, 9].

В нашем понимании *инновационный потенциал – это совокупность возможностей нового видения явлений*, будь то стратегическое развитие страны, удовлетворение потребностей или решение текущих проблем.

Исходя из предложенной трактовки инновационного потенциала, его формирование и развитие должно осуществляться на принципиально новой основе: инновационном стратегическом мышлении.

Стратегическое мышление – это способность смотреть на ситуацию из будущего в настоящее (рис. 2). Добавление к этому инновационности, то есть неординарности, нестандартности позволит не только увидеть далеко вперед, но и найти новые способы достижения невозможного сегодня.

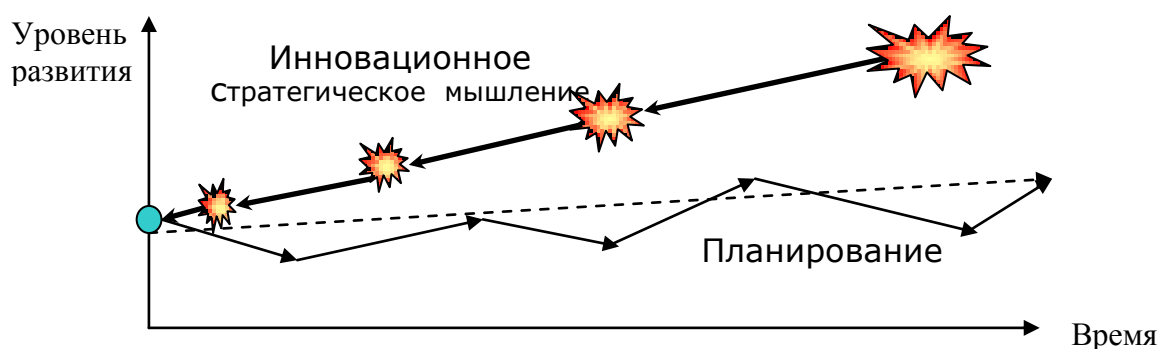


Рисунок 2 – Направления стратегического мышления и планирования

Для современной действительности свойственен высокий темп изменений. Л. Кэррол очень точно сформулировал основное правило рынка: для того, чтобы стоять на месте, нужно быстро бежать вперед. Это утверждение становится особенно актуально в настоящее время, когда инновации стали необходимым и достаточным условием эффективного развития.

Инновация в современном обществе предполагает не использование имеющихся знаний с целью усовершенствования старого и известного, а создание принципиально нового способа удовлетворения имеющейся потребности, перечеркивающего значение предыдущих достижений. И чем проще в применении будет вновь созданный продукт, тем более он совершенен. Общество движется не от простого к сложному, а от сложного удовлетворения потребности к простому удовлетворению более широкого круга потребностей. Приведем пример, если в XVIII веке для переезда из одного города в другой использовалась повозка, то с развитием научно-технического прогресса удовлетворить данную потребность в перемещении стало намного проще, в частности появился автомобиль, самолет и т.д. Следовательно, направление научно-технического прогресса можно характеризовать, как *усложнение средства* удовлетворения потребности (повозка >> автомобиль >> самолет), но *упрощение способа* достижения желаемой цели. Поэтому сегодня инновационность должна исходить из создания чего-либо нового, упрощающего удовлетворение конкретной потребности. Гуру в области информационных технологий Кевин Келли заметил: «Богатство порождается инновациями, а не оптимизацией... Богатство не может быть создано за счет совершенствования общеизвестного».

При этом следует помнить, что информация стала свободно перетекать, наши инновации легко копируются конкурентами за считанные часы, а иногда и минуты. В обществе, работающем в режиме реального времени, исключительно важной становится способность работать на опережение.

Работать быстрее – это не значит работать с большими усилиями. Сегодня следует потратить больше времени и сил на обдумывание и сделать все легко и эффективно, не делая лишних движений. «Долго думай, да скоро делай», — говорят приверженцы дотошной подготовки действия в уме. Ведь обдумывание заменяет ненужные физические усилия и предотвращает их. «Дурная голова ногам покоя не даёт», — гласит пословица, а также: «Бери в работе умом, а не горбом». Мудрость, сложившаяся в веках, еще не отвергнута, поэтому ею следует воспользоваться для повышения качества роста каждой личности и российского общества в целом.

Таким образом, современный этап в истории России, сопровождающийся кризисными явлениями во всех сферах общественной жизни, должен вывести нашу экономику на качественно новый уровень развития, основой которого будет инновационное стратегическое мышление.

Список литературы

1. Кузык, Б. Н. Россия – 2050: стратегия инновационного прорыва / Б. Н. Кузык, Ю. В. Яковец. – М.: «Экономика», 2005. – 624 с.
2. Полтерович, В. Стратегии модернизации, институты и коалиции / В. Полтерович // Вопросы экономики. – 2008. – № 4. – С. 4-21.
3. Замараев, Б. Киюцевская А., Назарова А., Суханов Е. Экономические итоги 2008 года: конец «тучных» лет / Б. Замараев, А. Киюцевская, А. Назарова, Е. Суханов // Вопросы экономики. – 2009. – № 3. – С. 4-25.
4. [Электронный ресурс] – <http://www.gks.ru>
5. Ewans, G. T. 1995 Thinking globalisation: Issues for open and distance education in Australia and the South Pacific. In Nouwens, F. (ed.) Crossing Frontiers. – Rockhampton: Central Queensland University.
6. Инновационный менеджмент: Учебное пособие / Под ред. С. Д. Ильенковой. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997. – 306 с.
7. Инновационный менеджмент / Под ред. П. Н. Завлина, А.

К. Казанцева. – М.: ЦИСН, 1998. – 568 с.

8. Инновационный менеджмент: учебное пособие / Л. Н. Оголева и др.; под ред. Л.Н. Оголевой. – М.: Инфра-М, 2008. – 233 с.

9. Инновационный менеджмент: Учебник / Под ред. В. Я. Горфинкеля, Б. Н. Чернышева. – М.: Вузовский учебник, 2008. – 464 с.

Д. А. Безруков

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ В МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЯХ

В настоящее время человечество изучает проблемы глобализации, которые влияют на все сферы жизни человеческого общества, в том числе на социально-экономическую и политическую ситуацию в мире, в регионах, и отдельных странах. Сам процесс глобализации имеет объективный характер, являясь неизбежным результатом эволюции всей мировой экономики по мере формирования мирохозяйственного рынка, мировой системы экономики и установления господства в ней транснациональных корпораций (ТНК). Согласно концепции в условиях роста корпораций, государство превращается в экономическую единицу, которая в конечном итоге будет находиться в руках крупных корпораций, формирующихся во всем мире. Итогом этих процессов должна стать полная экономическая реорганизация мира крупными экономическими субъектами.

В новых условиях основным ресурсом экономического роста и экономической безопасности становится знание, поэтому возрастают требования к уровню образования работников, большое внимание уделяется инновационным сферам экономики, торговли и производства. Характерными чертами новой модели развития является глобальный масштаб организации и осуществления основных видов экономической деятельности (производства,

потребления и распределения товаров и услуг), а также и их элементов (рынки, информация, труд, управление, технологии и др.); возрастающая взаимозависимость национальных хозяйственных систем (производство, активизация торговых потоков, финансовых связей, миграция рабочей силы) [1, с.57].

Транснациональные корпорации XXI века – это сложные социально-экономические системы, объединяющие финансовые, производственные, научно-технологические, торгово-сервисные и управляющие структуры, активность которых в качестве лидирующих субъектов мировой экономики в различных сферах характеризуется глобальным масштабом. ТНК еще в XX веке создали предпосылки становления единого экономического пространства планеты.

ТНК предстают непосредственными участниками всей мирохозяйственной системы. Они, с одной стороны, являются продуктом быстро развивающихся международных экономических отношений, а с другой – сами представляют мощный механизм воздействия на них.

Сегодня основные направления развития ТНК задают корпорации США. Зародившись как специфически американские, многие тенденции развития ТНК быстро приобретают всеобщий характер. Одна из них – постепенный переход в них лидерства от банков к небанковским финансовым учреждениям, прежде всего к страховым компаниям и инвестиционным фондам, показатель активов которых в мире уже превысил 10 трлн. долл. [2, с.57].

Сейчас все чаще говорят о своеобразной новой американской экономике, представленной корпорациями, ориентированными на выпуск наукоемкой продукции. В ее центре находятся информационные компании. Уже в 1991 г. расходы американских фирм на информацию и информационные технологии (112 млрд. долл.) превысили инвестиции в основные фонды (107 млрд. долл.). К концу века в промышленности страны при помощи информационных технологий создавалось более 3/4

добавленной стоимости. Американские производители контролировали 40 % мирового коммуникационного рынка, около 75 % оборота информационных услуг и 80 % рынка программных продуктов. По мнению многих экспертов «новая экономика» отменила сложившиеся правила фондового рынка и задала свои «новые» правила. Сегодня пройден определенный критический барьер, накоплена огромная масса инноваций, что привело к возникновению информационно-инновационного «взрыва» на рынке. Каждое нововведение формирует предпосылки для создания других инноваций и индуцирует их цепную реакцию, что обуславливает непрерывный, быстрый рост «новой экономики» [2, с.57].

Возникает своеобразный разрыв между быстро растущей «новой» и гораздо менее динамичной «старой» экономикой. Все это не могло оказать воздействия на ТНК. Во-первых, возникли новые ТНК в области высоких технологий. Одновременно особое преломление получает такой признак ТНК, как наличие прямых зарубежных инвестиций, которые осуществляются теперь в основном в сферу обслуживания и сервисные центры. Во-вторых, значительно меняется политика старых ТНК, также желающих превратиться в компании, ориентированные на обслуживание клиентов.

Показателен пример новой политики американских ТНК – создание в ноябре 1999 г. корпорациями Ford и General Motors единого центра продаж автомобилей в Интернете [3, с.26]. Это факт не мог не отразиться на всем мировом рынке.

Сегодня американские ТНК нередко становятся лидерами в крупных альянсах. Так, например, международный стратегический альянс Delta создан с участием известных европейских авиакомпаний (Air France, Austrian Airlines), однако лидирующие позиции в нем занимает американская Delta. Аналогичная ситуация сложилась в сфере рекламы [3, с.26].

Таким образом, сегодня в США формируется принципиально новый вид ТНК, ориентированных в первую очередь на деятельность в сфере услуг и информационных технологий. Их прямые зарубежные инвестиции также

осуществляются в сфере услуг, которые носят глобальный характер. Сущность таких ТНК в большей степени отражает, видимо, термин «глобальные компании». Эти корпорации передают производство в соответствии с системой соглашений другим компаниям, нередко в развивающихся странах, а сами концентрируют свою деятельность на НОКР. Кроме того, они активно сотрудничают друг с другом в рамках международных стратегических альянсов [2, с.58].

Рассмотрим также современные тенденции в развитии европейских ТНК. Как и в США, в Европе образовалась «новая экономика», базирующаяся на высокотехнологичных, информационно – коммуникационных ТНК.

Общей отличительной чертой и своеобразной тенденцией европейских ТНК можно считать низкий и постоянно падающий удельный вес в их структуре собственности создателей компании, контролирующих лишь 7 % корпораций, при высокой и растущей доле банков и других инвесторов, контролирующих около 45 % ТНК. В некоторых странах происходит постепенная взвешенная приватизация части государственных холдингов [2, с.58].

Европейские ТНК отличаются склонностью к противостоянию друг другу, в то время как американские и японские более расположены к компромиссам и альянсам даже со своими конкурентами. Однако в последние годы все отчетливее проявляется тенденция к объединению европейских корпораций перед лицом заокеанских соперников. Как и в США, стратегическая инициатива все больше уходит от банков и переходит к страховым и инвестиционным фондам. В Европе быстро нарастает волна слияний и поглощений. Растет доля малых и средних ТНК. Также ТНК Европейских стран имеют существенные различия в своей внутренней кадровой политике и стиле менеджмента [2, с.58].

Итак, можно выделить следующие тенденции в современном развитии ТНК:

- ТНК увеличивают степень концентрации и централизации капитала;
- транснациональные корпорации становятся ядром новой сферы мировой постиндустриальной мировой экономики;
- интенсивнее становятся процессы слияний и поглощений корпораций;
- происходит усиление влияния ТНК в общих глобализационных процессах;
- увеличение доли ТНК в производстве ВВП;
- происходит усиление позиции в единой системе МЭО;
- растёт степень участия ТНК в интеграционных процессах;
- ТНК в настоящее время всё более приобретают инновационно-инвестиционный характер.

Таким образом, ТНК – это предельно сложный и непрерывно развивающийся феномен в системе международных экономических отношениях, который требует постоянного внимания, детального изучения и международного контроля в целом. Уже сегодня намечаются общие тенденции в нашей стране к возникновению и развитию крупных российских корпораций. Это более всего финансово-промышленные группы, которые видят свои перспективы развития в активной экспансии на внешних рынках.

С каждым годом возрастает роль транснациональных корпораций в единой системе мирового хозяйства. Этот процесс настолько интенсивен, что уже сейчас можно делать выводы о том, что единая система из 500-600 крупнейших мировых компаний и корпораций стала основой мировой экономики. ТНК ставят своей главной целью безграничное расширение, поэтому они становятся основными двигателями глобализации всего мирового хозяйства. Они являются тем главным средством передачи новых современных технологий и распространения информации о современных продуктах, в результате чего появляются изменения в общественных вкусах и предпочтениях. С большой уверенностью можно говорить, что многонациональные компании ухудшают позиции местных региональных

монополий и, несмотря на свои крупные размеры, просто повышают конкуренцию на национальных рынках.

Среди основных современных тенденций деятельности этих компаний можно выделить общие тенденции, которые связаны в первую очередь с концентрацией и централизацией всего капитала. Идут объединительные процессы слияний и поглощений компаний. Также возрастает значение малых и средних транснациональных корпораций особенно в высокотехнологичных секторах, где основой дохода предприятия является интеллектуальный капитал. ТНК высокотехнологичных секторов промышленности сформировали “новые экономики”, которые развиваются более интенсивно, чем “старые”. При этом организационный и технологический разрыв между ними становится все более ощутимыми.

Современные тенденции развития ТНК связаны, прежде всего, с новыми информационными технологиями, благодаря которым стали возможными организация “горизонтальных” ТНК и возникновение разнообразных сетевых структур управления.

Список литературы

1. Иноземцев, В. Л. За пределами экономического общества: Постиндустриальные теории и постэкономические тенденции в современном мире / В. Л. Иноземцев. – М.: Academia, Наука, 1998. – 640 с.
2. Мовсеян, А. Современные тенденции в развитии и управлении ТНК / А. Мовсеян, А. Либман // Проблемы теории и практики управления. – 2001. – № 1. – С. 54-59.
3. Мовсеян, А. Современные тенденции развития транснациональных корпораций / А. Мовсеян, А. Либман // Финансовый бизнес. – 2001. – №3. – С. 23 -27.

РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В РАЗВИТИИ НАНОИНДУСТРИИ

Ведущее значение в системе государственного регулирования экономики связано с ключевой ролью научно-технического прогресса в обеспечении современного экономического роста. В современных условиях государство оставляет за собой: определение приоритетов долгосрочного социального и технико-экономического развития, сохранение и развитие научно-производственного потенциала страны, формирование на этой основе промышленной, научно-технической и финансовой политики.

К приоритетным направлениям, поддерживаемым российским государством, относятся, в частности, следующие:

- освоение современных информационных технологий;
- развитие биотехнологий, в особенности генной инженерии и других направлений приложения микробиологических исследований, поднимающих эффективность здравоохранения, АПК, фармакологической и других отраслей промышленности;
- развитие лазерных технологий;
- развитие ракетно-космической промышленности;
- обновление и строительство новых энергетических мощностей, в том числе атомных станций;
- применение в медицине технологий регенерации тканей, в том числе с использованием стволовых клеток;
- оздоровление окружающей среды на основе современных экологических технологий;
- развитие нанотехнологий и основанных на них средств автоматизации, позволяющих резко поднять конкурентоспособность и эффективность отечественного машиностроения;
- создание наноматериалов с заранее заданными свойствами.

В контексте данной статьи остановимся более подробно на nanoиндустрии, базисом которой являются нанотехнологии – совокупность научно обоснованных действий, обеспечивающих практическое материальное воплощение системы знаний, основанной на описании, объяснении и предсказании свойств материальных объектов с нанометрическими характеристическими размерами или систем более высокого метрического уровня, упорядоченных или самоупорядоченных на основе наноразмерных элементов.

Комиссия по разработке Программы фундаментальных исследований в области нанотехнологий образована Постановлением Президиума РАН № 163 от 26 июня 2007 года в развитие инициатив Президента и Правительства РФ в данной области. Программа формировалась на основе предложений академических институтов, и в адрес комиссии уже поступили предложения от восьми отделений РАН.

Согласно прогнозам экспертов, в ближайшее десятилетие использование нанотехнологий в транспортном секторе составит порядка 6,1%, в создании экологически чистой продукции и катализаторов – по 8,7%, в фармацевтике – 15,7%. Оставшаяся часть (60,8%), оцениваемая в 700 млрд. долл., распределяется поровну между наноэлектроникой и наноматериалами.

Процесс становления и развития nanoиндустрии в РФ происходит неоднозначно. С одной стороны, этому способствует целый ряд факторов, среди которых:

- еще сохранившийся, несмотря на длительную не востребованность обществом и хроническое недофинансирование, научный потенциал (10-12% от мирового) и достаточно качественные заделы по ряду перспективных научных направлений (ядерная физика, физика элементарных частиц, аэрокосмические технологии и ряд других);
- сравнительно высокий уровень образования населения, что дает возможность быстрее осваивать современные технологии;

- достаточный уровень индустриализации экономики – наибольший удельный вес в российской промышленности составляют отрасли четвертого технологического уклада (около 32%), – и наличие необходимой транспортной, коммуникационной и иной инфраструктуры (хотя уровень ее физического и морального износа во многих случаях приближается к критическому);

- высокий уровень образования населения и духовные традиции, ориентирующие людей на созидательный творческий труд, социальную справедливость и партнерство, самореализацию личности в интересах общества;

- богатые природные ресурсы, обеспечивающие большую часть внутренних потребностей в сырье и энергоносителях;

- огромная территория и емкий внутренний рынок, обеспечивающие широкое разнообразие жизнедеятельности и потребностей населения;

- дешевизна рабочей силы в сочетании с достаточно высоким уровнем ее квалификации;

- развитый научно-промышленный потенциал, наличие серьезных технологических разработок по ряду направлений современного и новейшего технологических укладов;

- наличие собственных научных школ и уникальных передовых технологий, практическое приложение которых сможет обеспечить развитие конкурентоспособных производств в масштабах мирового рынка;

- значительные масштабы свободных производственных мощностей, позволяющие наращивать производство продукции с относительно незначительными издержками;

- имеющийся опыт экспорта продукции с высокой добавленной стоимостью и производственной кооперации на рынках многих стран (прежде всего СНГ, Азии, Восточной Европы).

С другой стороны, налицо низкая результативность рассматриваемых процессов. Первое, что мешает повышению этой результативности, - это

недостаточный объем финансирования. К тому же, если учесть, что значительная часть затрат на НИОКР по-прежнему идет в военно-промышленный комплекс и почти не касается выпуска массовой отечественной продукции гражданского назначения, то говорить о повышении общего технического уровня российской экономики, ее модернизации и конкурентоспособности приходится уже с большим трудом. Второе. До последнего времени государством не был определен вектор практической организации работ в области нанотехнологий. Итогом разработок становятся публикации, отчеты, в лучшем случае – образцы, иногда патенты. Однако эти результаты не превращаются в продукцию, востребованную на потребительском рынке, хотя именно рынок дает устойчивый источник финансирования.

Надо признать, что имеющаяся в России база для развития nanoиндустрии намного слабее той, что есть, например, в США, Японии или ЕС. Есть и еще одна проблема, прямо связанная с потребительским рынком. Всем известно, что в Россию из-за рубежа поставляется все больше продукции, произведенной с использованием нанотехнологий. И может стать, что через несколько лет наш рынок в значительной мере будет контролироваться иностранными компаниями. К сожалению, государственная политика в сфере инноваций приводит к постоянному затягиванию процесса «индустриализации» нанотехнологий. Никто не занимается созданием условий для обретения Россией собственной ниши на мировом рынке нанопродукции.

Несмотря на революционные социально-экономические преобразования, которые прошли в нашем обществе в течение 1990-х годов и в самой экономической модели, в сфере российской науки не произошло принципиального изменения ее модели, созданной в советские годы. Это модель развития науки изолированного от производства, всепоглощающего государственного финансирования организаций, а не конкретных программ и направлений научно-технического прогресса.

В процессе становления nanoиндустрии можно определить ряд особенностей "нанотехнологического бизнеса" как инновационного интеллектуальноемкого и экономически эффективного направления, затрагивающего, в том числе, и геополитические особенности развития государств:

- нанотехнологии основаны на фундаментальных знаниях и имеют в качестве принципиального ограничения кадровый потенциал;
- нанотехнологии построены на новых знаниях и, как правило, требуют защиты интеллектуальной собственности;
- развитие нанотехнологических исследований требует значительных экономических вложений;
- выход на рынок нанотехнологий требует чрезвычайно значительных "импульсных" экономических вложений;
- нанотехнологический капитал – рискованный, отдача медленная.

В связи с изложенным постановка проблемы о развитии nanoиндустрии смещается в более широкую плоскость – плоскость развития инноваций.

Достаточно развитыми и во многом реализованными практически являются концепции государственного регулирования инновационной деятельности. Можно выделить основные элементы такого регулирования. Так, страны, которые подключились к процессу развития инновационного сектора позже других (в 50—70-х гг. XX в. — Япония, Корея и др.), в значительной степени использовали для этого рычаги, связанные со стратегическим планированием. Другие, например США и страны Западной Европы, больший упор делали на косвенное регулирование инновационной деятельности.

В первом случае общепризнанным отправным моментом системы государственного регулирования было определение среднесрочных и долгосрочных целей социально-экономического развития страны. В различных государствах эти цели естественно различались. Среди наиболее

часто встречающихся формулировок таких целей можно отметить достижение экономической автономии (независимости), полной занятости, неуклонного и максимально высокого темпа экономического роста, движение к намеченному улучшению жизненных стандартов, создание условий для достижения изобилия в потреблении, обеспечение долгосрочного повышения национального благосостояния, экономической и социальной гармонии в обществе и ряд других. В качестве цели развития промышленности выделяется увеличение производства продукции с высокой долей добавленной стоимости и большими экспортными возможностями. Как правило, цели ставятся на пяти-шестилетний период, а цели научно-технического развития – на десяти-двадцатилетний период и корректируются по мере изменения экономической ситуации.

Современные косвенные методы регулирования предполагают поощрение научно-технической кооперации, развитие инновационной инфраструктуры, разработку долгосрочных технологических прогнозов, упрощение процедур создания инновационных.

Кроме указанных направлений государственного регулирования научно-технического развития можно особо выделить его регионализацию. В данной связи выделяются в следующие механизмы регионального управления: выделение отраслей, требующих стимулирующих воздействий местных властей, создание центров и ассоциаций поддержки инновационного предпринимательства, центров передачи технологий, научно-технических консорциумов, финансируемых частично местными властями, а частично – частной промышленностью.

Таким образом, роль государства в развитии nanoиндустрии, в частности, и инновационного сектора в целом, является ключевой, поскольку определяет конкурентоспособность российской экономики, науки и технологий в XXI веке. Государственная поддержка этого стратегически важного сектора должна осуществляться, исходя из следующих положений:

1. Обеспечение стимулирования корпоративных НИОКР на долгосрочной основе. Поддержка государством исследований и разработок, обеспечивающих конкурентоспособные позиции в важнейших областях экономики, должна способствовать увеличению возможностей корпоративного сектора проводить эффективные научные исследования и опытно-конструкторские разработки.

2. Формирование и активизация деятельности научно-исследовательских институтов для расширения инновационной сферы. В процессе их создания реализуется подход, при котором государство и частный сектор в качестве равноправных партнеров осуществляют поиск инновационных решений проблем развития экономики и общества и разделяют ответственность при реализации согласованных стратегий. Государство содействует развитию рынка, но не заменяет его. При принятии программ инновационного развития оно учитывает роль рыночных факторов, использует преимущества, предоставляемые корпоративным сектором, но концентрирует свои усилия в тех сферах, которые частный сектор не в состоянии развивать на эффективной основе.

3. Создание благоприятного предпринимательского климата для активизации инновационной деятельности.

4. Концентрация выделяемых на инновационную деятельность ресурсов на приоритетных направлениях социально-экономического развития Российской Федерации.

5. Интеграция инновационной, инвестиционной, научной, научно-технической и научно-образовательной деятельности с целью обеспечения их комплексного взаимодействия с производством.

6. Консолидация усилий органов государственной власти, науки, бизнеса и общественных организаций на территории РФ для активизации инновационной деятельности.

7. Открытость, доступность информации, необходимой для осуществления инновационной деятельности.

8. Создание условий для развития малого и среднего инновационного бизнеса.

9. Коммерциализация технологий и наукоемкой продукции, созданных на территории РФ, с их выводом на международный рынок.

10. Подготовка управленческих кадров и кадров научно-технических специалистов в области инновационной деятельности для реализации инновационной политики РФ.

11. Развитие инновационной инфраструктуры и ресурсной базы инновационной деятельности.

И. Д. Колмакова

СОЦИАЛЬНО-ТРУДОВАЯ СФЕРА В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА

Социально-трудовые отношения занимают основополагающее место в системе экономических отношений любого общества. Социально-трудовая сфера – это область действия, среда, в которой протекает процесс труда как социально-трудовой процесс. Как экономическая категория социально-трудовая сфера представляет собой сложную систему трудовых и социально-трудовых отношений.

Сложная структура складывающихся на уровне отдельной организации, на уровне муниципального образования, региона, а также страны в целом социально-трудовых отношений обуславливает необходимость их регулирования, особенно в условиях экономического кризиса.

Регулирование социально-трудовых отношений – это процесс воздействия субъектов регулирования всех уровней на социально-трудовую сферу организаций с целью обеспечения ее гармоничного функционирования и развития на основе согласования экономических и социальных интересов и соблюдения прав работодателей (собственников) и наемного персонала. Это

регулирование прямо воздействует на социально-трудовые и трудовые отношения в организациях и влияет на процесс труда. Воздействие на социально-трудовые отношения происходит в основном через систему социального партнерства, воздействие на трудовые отношения – через Трудовой кодекс РФ, законы о труде и т.п.

Регулирование социально-трудовых отношений направлено на обеспечение:

- продуктивной занятости и защиты от безработицы;
- справедливой оплаты труда и формирования доходов;
- совершенствования форм социального партнерства и др.

Субъектами регулирования социально-трудовых отношений являются:

- органы государственной власти и местного самоуправления;
- ассоциации предпринимателей и другие объединения работодателей;
- профессиональные союзы и другие объединения наемных работников;
- работодатели и профсоюзные организации предприятий.

В настоящее время на социально-трудовые отношения оказывает влияние общая макроэкономическая ситуация, связанная с мировым финансовым кризисом. По данным мониторинга рынка труда, проводимого Минздравсоцразвития России в разрезе субъектов Российской Федерации, и базирующегося на официальной информации о планируемых увольнениях работников в связи с ликвидацией организаций либо сокращении численности или штата работников, представляемой работодателями по состоянию на 18 февраля 2009 года численность безработных граждан, зарегистрированных в органах службы занятости, составила 1 млн. 893,1 тыс. человек. Наиболее значительный рост численности безработных граждан, зарегистрированных в органах службы занятости 2009 года, произошел в Республиках Тыва, Мордовия, Татарстан, Калмыкия, Вологодской, Брянской, Кировской, Челябинской областях.

С начала октября 2008 года численность уволенных работников достигла 184 413 человек, из них было трудоустроено 64 039 человек, в

том числе 32 117 человека – в прежних организациях. Более 1050 предприятий заявили о переводе части работников на режим неполного рабочего времени, предоставлении вынужденных отпусков и простое, суммарная численность которых составила 1 млн. 026,6 тыс. человек. В том числе:

- численность работников, находившихся в простое по вине администрации, составила 248053 человек;

- численность работников, работавших неполное рабочее время – 690147 человека; численность работников, которым были предоставлены отпуска по инициативе администрации – 88358 человек (эти данные представляются предприятиями в инициативном порядке) [1].

Реальные располагаемые денежные доходы (доходы за вычетом обязательных платежей, скорректированные на индекс потребительских цен) в январе 2009г. по сравнению с соответствующим периодом 2008г., по оценке Госкомстата РФ, снизились на 6,7% (таблица 1). Среднемесячная начисленная заработная плата в январе 2009г., по предварительным данным, составила 15200 рублей и по сравнению с январем 2008г. выросла на 3,0%. Среднемесячная номинальная заработная плата в Челябинской области (без выплат социального характера) одного работника, начисленная в январеноябре 2008 г. составила 14649,0 рубля и возросла по сравнению с январеноябрем 2007 г. на 29,1 % [3, с.4].

Просроченная задолженность по заработной плате (по данным, полученным от организаций, кроме субъектов малого предпринимательства) на 1 февраля 2009г. составила 6965 млн.рублей и увеличилась по сравнению с 1 января 2009г. на 49,0%. Объем просроченной задолженности по заработной плате, сложившийся на 1 февраля 2009г., составлял более 1% месячного фонда заработной платы работников наблюдаемых видов экономической деятельности; в образовании, здравоохранении и предоставлении социальных услуг, деятельности в области культуры – 0,1%.

Задолженность из-за несвоевременного получения денежных средств из бюджетов всех уровней на 1 февраля 2009г. составила 378 млн.рублей, или 5,4% общего объема просроченной задолженности по заработной плате. Задолженность по заработной плате из-за отсутствия собственных средств организаций за январь 2009г. увеличилась на 2 174 млн.рублей (49,3%) и на 1 февраля 2009г. составила 6 587 млн.рублей [2].

Таким образом, регулирование социально-трудовых отношений должно учитывать тенденции, присущие социально-трудовой сфере в современных условиях в целях своевременного принятия необходимых управленческих решений по устранению или хотя бы сглаживанию проблем в социально-трудовых отношениях.

Таблица 1 – Основные показатели, характеризующие уровень жизни населения¹⁾

	Январь 2009г.	В % к		Справочно	
		январю 2008г.	декабрю 2008г.	январь 2008г. в % к	
				январю 2007г.	дека- брю 2007г.
Денежные доходы (в среднем на душу населения), рублей	11 430	107,3	55,5	127,1	54,0
Реальные располагаемые денежные доходы		93,3	54,3	110,1	51,5
Среднемесячная начисленная заработная плата одного работника:					
номинальная, рублей	15 200	103,0	75,0	127,5	78,8
реальная		90,9	73,3	113,3	77,0
1) За январь 2009г. предварительные данные.					

В Челябинской области просроченная задолженность по заработной плате по видам экономической деятельности на 01.12.2008 г. составляла 156,1 млн. рублей, в том числе:

- строительство – 75,1 млн. рублей;
- промышленность – 58,6 млн. рублей;
- ЖКХ – 16,5 млн. рублей;
- транспорт – 3,9 млн. рублей;
- сельское хозяйство – 2 млн. рублей.

На 1 января 2009 г. просроченная задолженность по заработной плате составила 70,1 млн. рублей и уменьшилась по сравнению с 1 декабря 2008 г. в 2,2 раза. Весь объем просроченной задолженности сложился из-за отсутствия собственных средств организаций.

Численность экономически активного населения Челябинской области к концу декабря 2008 г. составила 1798,1 тыс. человек, из них 93,6 % заняты в экономике и 6,4% не имели занятия, но активно его искали (в соответствии с методологией МОТ они классифицируются как безработные).

По данным на 05.12.2008 г. предупреждены об увольнении 7 036 человек в 27 организациях области, в том числе:

в промышленности всего – 5 421 человека, из них:

- «ЧТПЗ» – 2 200 человек;
- «Нязепетровский краностроительный завод» – 743 человека;
- «Комбинат «Магнезит» – 669 человек;
- «Кыштымский медеэлектролитный завод» – 374 человека;
- группа предприятий ММК – 231 человек;

в прочих – 1 615 человек (ЖКХ, налоговые органы, пожарные части) [3, с.4]. Таким образом, социально-трудовая сфера существенно пострадала в условиях финансового кризиса.

На федеральном, региональном и муниципальном уровнях принимаются планы антикризисных мер, например, в Челябинской области принят план, включающий 7 разделов, 45 мероприятий. В их числе:

• *привлечение средств из федерального бюджета*; например, на выплаты высвобождаемым работникам (дополнительно из федерального бюджета выделено 437,7 млн. рублей, всего - 929,5 млн.рублей.), на организацию оплачиваемых общественных работ;

• *поддержка реального сектора экономики*:

- содействие промышленным предприятиям Челябинской области в реализации крупных федеральных проектов:

- - «Урал промышленный – Урал полярный»;

- - «Сочи – 2014»;

- - «Сибирь – Тихий Океан»;

- - «Балтийская трубопроводная система»;

- - «Верфи Объединенной судостроительной корпорации»;

- расширение внутриобластного потребления продукции промышленных

предприятий области в рамках кооперации; реализация

территориального заказа на товарно-сырьевые ресурсы (металл, продукция машиностроения, уголь, цемент);

• *оптимизация тарифов на услуги естественных монополий*;

• *создание новых рабочих мест и содействие занятости населения*:

- создание общедоступной базы вакансий;

- издание информационных буклетов и брошюр для профсоюзных организаций и граждан с указанием действий в случае незаконных увольнений и иных нарушений трудового законодательства, консультации работников, предупрежденных о сокращении;

- сокращение квоты по иностранной рабочей силе на 20 тыс. человек;

- организация опережающего переобучения и переквалификации работников за счет средств предприятий (дополнительно из федерального бюджета выделено – 55 млн. рублей);

- профориентация населения – 66,8 тыс. человек, в том числе безработных

- 46,8 тыс. человек;
- обучение основам предпринимательской деятельности и новым профессиям – 2 тыс. безработных граждан;
- организация общественных работ – 11,7 тыс. человек.

• *социальная защита населения* [2].

Конкретные направления развития социально-трудовой сферы страны в целом и отдельных регионов связаны с решением многих проблем, вызванных мировым финансовым кризисом. Именно в данной области имеется масса неразрешенных вопросов, мешающих повышению эффективности производства: рост безработицы, задолженности по заработной плате, доходы ниже прожиточного минимума значительной части населения РФ, несовершенство механизма регулирования социально-трудовых отношений.

Список литературы

1. [Электронный ресурс] – http://www.gks.ru/wps/PA_1_0_S5
2. [Электронный ресурс] – http://www.promas.ru/default.aspx?s_id=540
3. Социально-экономическое положение Челябинской области в 2008 году // Челябинский рабочий, 29.01.09.

СТРАТЕГИИ ТНК В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Для современного этапа развития мирового хозяйства характерно нарастание активности крупных зарубежных компаний, деятельность которых обуславливает увеличение масштабов глобализации и активизацию интеграционных процессов. Устойчивость подобных компаний к воздействию нестабильной в условиях глобализации макросреды является источником их конкурентного преимущества. Поэтому изучение стратегий их развития крайне важно.

Стратегии развития ТНК основаны на концентрации ресурсов (маркетинг, разработка услуг, повышающих лояльность потребителя и стоимость продукта, НИОКР) в сфере собственных стратегических преимуществ. Такая концентрация обеспечивается в значительной степени за счет прямых иностранных инвестиций (далее ПИИ), осуществляемых с целью приобретения стратегических, в первую очередь нематериальных, активов.

Стремление к лидерству на избранных рынках заставляет ТНК непрерывно совершенствовать качество продукции и технологии удовлетворения возрастающих потребностей покупателей. С целью сохранения лидерства на мировом рынке и поддержания продукции и услуг на конкурентоспособном уровне крупнейшие ТНК концентрируют усилия на выпуске высококачественных изделий ограниченного ассортимента.

В стратегии ТНК большое значение придается поддержанию определенного уровня экспортных поступлений. Если предприятия в стране базирования головной компании по каким-либо причинам снижают объем экспорта своих изделий, то незамедлительно принимаются меры по расширению экспорта изделий из зарубежных филиалов, что способствует

вывозу продукции из принимающих стран. Такие меры обеспечивают постоянное присутствие и сохранение долей ТНК на мировом рынке.

Одновременно в соответствии со стратегией, нацеленной на производство товаров и услуг специально для рынка принимающей страны, многие головные компании ТНК контролируют и направляют деятельность своих зарубежных филиалов, учитывая особенности их национальных рынков. Следовать такой стратегии международные компании вынуждены из-за социокультурных и природных различий, торговых (технических) барьеров, возводимых некоторыми принимающими странами, и их требований о закупках на местном рынке компонентов для готовой продукции, выпускаемой зарубежными филиалами ТНК. Такая стратегия характерна для ТНК, специализирующихся на производстве пищевых продуктов и готовой одежды. ТНК, работающие в различных отраслях международного предпринимательства, функционируют в соответствии со своей специфической стратегией.

По мере интенсификации процессов и их усложнения происходит эволюция стратегий развития ТНК. Прогнозируя свое развитие, корпорации в современных условиях придерживаются глобальной стратегии, которая объединяет существовавшие до этого стратегии, но при этом является качественно иной. Глобальная стратегия носит сложносоставной характер, что подтверждается, в частности, совмещением многими ТНК вертикальной и горизонтальной стратегий в данном конкретном месте локализации инвестиций. В основе этого лежит стремление соединить доступ к рынку и аутсорсинг в едином региональном контексте, что позволяет повысить конкурентоспособность корпорации. Ключевой тезис здесь – региональный аспект, значение которого стало стремительно возрастать по мере глобализации экономики. Фактор региональной концентрации ТНК и созданных в том или ином регионе связей сам по себе часто является определяющим в выборе стратегии развития.

Представляется целесообразным провести анализ перспективы формирования российских ТНК. В целом условием улучшения ситуации в российской экономике является рост конкурентоспособности, в том числе экспортной, национальных средних и крупных несырьевых компаний, которые в перспективе могут создать основу российского транснационального бизнеса. Достижение этой цели невозможно без активного участия крупных иностранных банков и устойчивого развития российского банковского сектора, приоритетными сферами для которого могут стать малый и средний бизнес, а также построение эффективных розничных продаж и системы долгосрочного кредитования населения. Присутствие на российском рынке транснациональных компаний и банков (ТНК и ТНБ) создает дополнительный стимул для роста качества продуктов и услуг национальных компании. Одновременно появляется возможность использовать опыт, технологии продаж и стратегии развития, в частности уже опробованные в странах Восточной Европы.

Следует отметить, что основополагающей стратегией развития крупных зарубежных компаний является стратегия "интернационализации" деятельности, обеспечивающая их экспансию. Осуществление данной стратегии зависит от выбора рынка и методов вхождения компании на национальный рынок. Большое значение при выборе рынка приобретают такие факторы, как развитая инфраструктура, профессиональная подготовка местных кадров, наличие агломерации эффективных поставщиков, смежных сервисных компаний и компаний сферы услуг.

Стратегии крупных компаний, направленные на реализацию преимущества одновременного доступа к большему количеству рынков, обусловили появление новых подходов к интегрированным производственным сетям и маркетинговым стратегиям, в центре которых – внимание к глобальному имиджу компании и брендам. Уязвимость глобального имиджа обуславливает разработку социальноориентированных программ развития крупных компаний.

Можно определить принципы стратегии конкурентоспособности зарубежных фирм и методы управления потенциалом конкурентоспособности фирмы, с помощью которых удастся выявить дополнительные источники конкурентных преимуществ. К ним в первую очередь следует отнести конкурентное преимущество, проистекающее из совершенствования технологии, внедрения новшеств. Стратегически новшества могут касаться любого вида деятельности, связанного с производством продукта. Новые технологии способствуют закреплению сравнительных преимуществ, т.к. снижают издержки производства и цены на продукцию, повышают ее качество. Разработка новых продуктов лежит в основе борьбы за рынок, привлечения потребителей и торговых партнеров. Эффект от сочетания обоих процессов увеличивает конкурентное преимущество фирмы.

Конкурентное преимущество зачастую создается в рыночных нишах, к которым крупные конкуренты не проявляли интереса в силу их незначительной прибыльности и малой емкости на момент освоения. Конкурентное преимущество поддерживается благодаря постоянным улучшениям, что требует вложений в новые разработки. Корпорации участвуют в финансировании НИОКР, поскольку это связано с доступом к новейшим технологиям, дает возможность диверсификации хозяйственной деятельности в смежных отраслях, позволяет расширить свои источники конкурентного преимущества. Таким образом, долгосрочные стратегии расширения конкурентных преимуществ более долговечны, нежели стратегии, основанные на снижении издержек, экономии на масштабе, привлечении крупных капиталовложений.

Опыт западных стран и Японии свидетельствует, что национальный капитал может выдержать конкуренцию с крупными иностранными компаниями и транснациональными корпорациями только в том случае, если он будет представлен крупными промышленно-финансовыми объединениями. При этом необходимо опираться на поддержку государства,

учитывать специфику национальной экономики и особенности современного развития мирового хозяйства. Кроме поддержки со стороны государства и благоприятной внешнеэкономической конъюнктуры для повышения конкурентоспособности российских компаний необходима разработка долгосрочной маркетинговой программы. Менеджмент крупных международно-ориентированных российских компаний должен разумно использовать такой инструмент развития бизнеса, как масштабы транснационализации (с учетом отраслевой специфики и конкурентной среды). В ряде отраслей мирового хозяйства, например в оптовой, розничной торговле, химической промышленности и фармацевтике, увеличение масштабов зарубежного присутствия может привести к потере самостоятельности и независимости бизнеса. Одним из основных элементов конкурентоспособности ТНК сегодня является широкое использование результатов НИОКР, проводимых исследовательскими центрами головной компании и зарубежными филиалами. Нарождающимся российским ТНК следует более активно использовать данное преимущество.

А. А. Алабугин, Е. В. Спиридонова

РЕГУЛИРОВАНИЕ ДИСБАЛАНСА ХАРАКТЕРИСТИК КАЧЕСТВА УПРАВЛЕНИЯ ЛОГИСТИЧЕСКИМИ СИСТЕМАМИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНА

Актуальность применения логистических концепций следует из возрастания внешних возможностей предприятия для обеспечения конкурентных преимуществ. Это достигается посредством большей дифференциации деятельности в регионе и повышения производительности. Актуальность подтверждается анализом факторов среды предприятий.

Экономические факторы концентрации и централизации капитала в составе транснациональных компаний и финансово-промышленных групп

определяют значимость международной, межрегиональной и внутрирегиональной кооперации и разделения труда. Развитие международной и региональной логистики становится необходимым также вследствие политических факторов возрастающей «прозрачности» границ стран.

В то же время, на региональном уровне наблюдается низкое качество управления развитием логистических систем (ЛС), выражающееся в дисбалансе общих характеристик качества управления и интересов по ряду направлений. Во-первых, наблюдается преобладание характеристик и интересов эволюционных изменений либо сохранения стабильности в ущерб гибкости структур и функций управления. Во-вторых, доминируют стратегии обеспечения эффективности ЛС в краткосрочном периоде (недостаточна направленность на компромисс интересов в долгосрочном периоде). В-третьих, преобладают интересы увеличения стоимости материальных активов предприятий и ЛС в сравнении с интересами их персонала.

Недостаточная проработанность теоретико-методологических и методических аспектов решения указанных проблем ведет к снижению эффективности и адекватности систем стратегического управления. Свойства сложности, иерархичности, целостности и структурированности, присущие ЛС, делают необходимым применение методов системного анализа и синтеза. Региональную ЛС мы рассматриваем как макрологистическую, интегрированную, границы которой определяются производственно-распределительным циклом. В цикл входят процессы закупок материальных ресурсов, организация снабжения, логистические функции и действия в региональной ЛС при организации продаж и последующего сервиса. На региональном уровне – это крупная система управления материальными потоками, охватывающая предприятия и организации промышленности, посреднические, торговые и транспортные организации различных ведомств, расположенных на территории региона. Под материальным потоком понимается перемещение сырья, полуфабрикатов, готовых изделий при

транспортировки, складировании и выполнении других материальных операций.

Недостаточная регулируемость системы логистического менеджмента ведет к запаздыванию в принятии плановых решений и недопустимым отклонениям фактических характеристик качества управления от регламентируемых. Дисбаланс стратегий развития региональных ЛС предопределяет недостаточную их устойчивость в долгосрочном периоде. В связи с этим актуальной научной задачей является разработка механизма управления формированием и функционированием региональными ЛС, отличающегося возможностями регулирования состава, связей и относительной значимости базовых и специальных функций управления в зависимости от факторов среды.

Поэтому целью исследования явилась разработка методологических и методических основ формирования региональных логистических систем, устойчивых в долгосрочном периоде времени к воздействию факторов среды. В качестве объекта исследования были определены механизмы управления формированием и функционированием региональной ЛС и его предмета – организационно-экономические отношения, возникающие в условиях формирования и функционирования региональной ЛС при управлении ее развитием [1, 2].

Для достижения цели решались следующие задачи: уточнение содержания категории устойчивости системы управления применительно к региональным ЛС; разработка методик анализа факторов среды, дисбаланса интересов и возможности региона в формировании региональной ЛС; разработка методов постановки регулирования дисбаланса интересов и выбора стратегии формирования региональной ЛС; обоснование устойчивой структуры региональной ЛС.

Региональная ЛС представляет совокупность взаимосвязанных элементов, реализующая цель доставки товара требуемого объема и качества в любое место региона в заданное время с минимальными затратами на

производство и распределение. Различие вышеуказанных общих и других специальных интересов определяется организационно-экономическими и прочими взаимоотношениями элементов ЛС друг с другом (внутренними) и внешними системами.

Дисбаланс специальных интересов в региональных ЛС может затрагивать логистических посредников, сгруппированных в дистрибутивных каналах по функциональному признаку. Например, конкурирование целей оптовых торговых фирм, реализующих одинаковый ассортимент продукции в регионе может приводить к дисбалансу высокого уровня (конфликт горизонтального типа). Вертикальные конфликты возникают между производителями, оптовыми торговыми посредниками, розничными торговцами и потребителями при согласовании цен (тарифов) на выполнение логистических функций требуемого качества.

Для минимизации дисбаланса интересов, обеспечивающего устойчивость региональной ЛС, необходимо разработать и оценить критерии оценки общих и специальных интересов и характеристик качества управления (табл. 1)

Таблица 1 – Общие и специальные характеристики устойчивости региональной ЛС

Критерий оценки	Общие характеристики качества управления			Специальные характеристики качества управления, степень конфликтности	
	директивности методов	эволюционности изменений	гибкости структур	Горизонтальная	вертикальная
1. Вид удовлетворяемой потребности	Прибыль сбытовиков	Выживание предприятий в краткосрочном периоде	Долгосрочное эффективное развитие	Прибыль от конкурентного преимущества	Прибыль от регулирования цен
2. Субъект интереса	Собственники, топ-менеджеры	Персонал системы	Руководство и персонал	Оптовый покупатель	Конечный потребитель
3. Объект интереса	Рост активов предприятия в краткосрочном периоде	Сохранение активов системы	Рост активов в долгосрочном периоде	Справедливая конкуренция	Согласованный уровень цен и тарифов
4. Методы реализации интересов	Регулирование стиля управления	Регулирование функций управления	Регулирование структур	Регулирование функций деятельности	Регулирование цен

Сопоставление критериев оценки интересов и характеристик показывает возможности их взаимозамещения на основе разрабатываемых методов компенсации отклонений и регулирования устойчивости ЛС. Устойчивость понимается как свойство сохранения либо возвращения характеристик системы в регламентируемые области при воздействии факторов среды. При директивном компенсационном управлении используются однозначные, сильные реакции управляющей подсистемы ЛС на отклонение ее характеристик от регламентируемых величин. Это ведет к неустойчивости ЛС при отсутствии регулирования по отклонениям в циклических процессах с использованием отрицательных обратных связей.

Для создания региональной логистической системы необходимо регулирование общих и специальных интересов участников. Для этого предлагается использовать модель регулирования дисбаланса интересов (рис. 1).

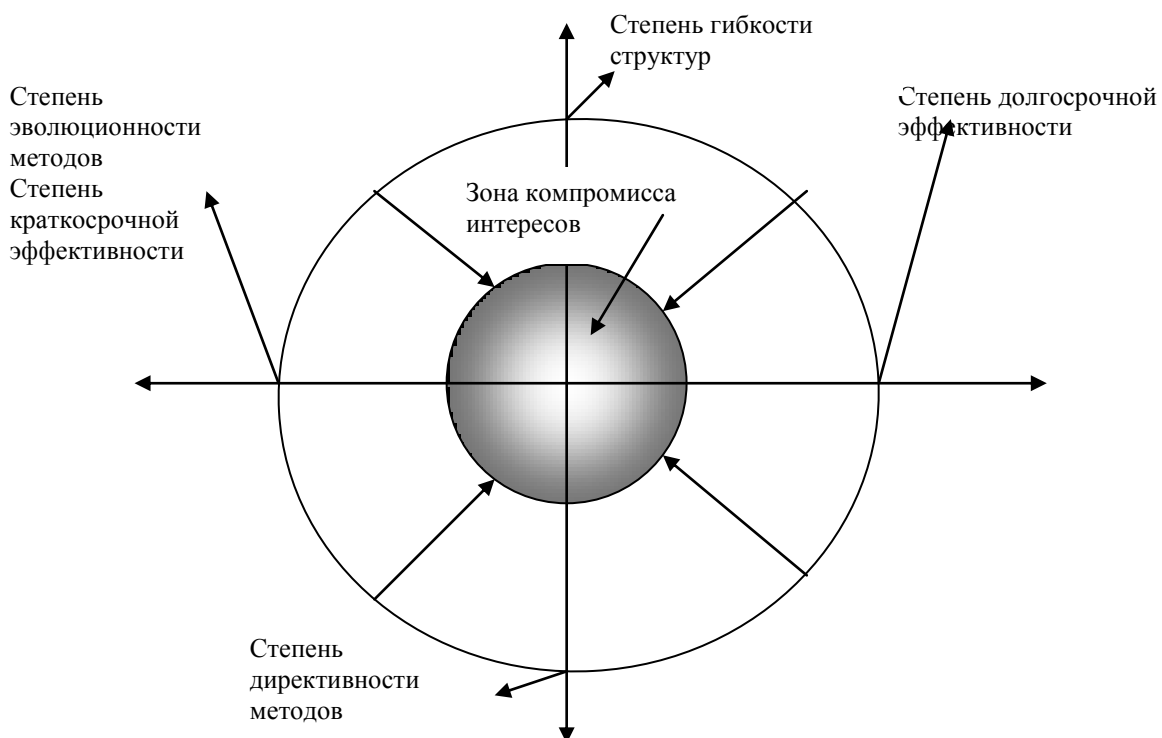


Рисунок 1 – Модель регулирования дисбаланса общих и специальных характеристик качества управления ЛС

Выбор стратегий формирования и развития региональной ЛС проводился на основе матрицы конкуренции Портера. В нашем случае в связи с широким масштабом (охватывается весь региональный рынок) и желаемым снижением логистических затрат подходит стратегия лидерства по издержкам. Она должна обеспечить компромисс интересов при средних степенях характеристик.

Формирование региональной ЛС невозможно без создания региональных логистических центров распределения. Для оценки возможности их создания использовался количественный анализ STEP-факторов внешней среды и конкуренции (табл. 2).

Таблица 2 – Качественный анализ STEP-факторов и конкуренции

Сильные стороны	Факторы среды	Слабые стороны
Нет Увеличение контингента потенциальных работников создаваемого логистического центра	1. Социальные 1.1. Сокращение численности населения 1.2. Рост безработицы в условиях экономического кризиса	Возможно уменьшение спроса на промышленные товары Возможно уменьшение спроса на перевозки товаров
Большая потребность в современных складах Возможность быстрой передачи информации	2. Технологические 2.1. Появление современных автоматизированных складов типа А, В. 2.2. Создание единого информационного пространства	Отсутствие современных складов на Южном Урале Нет
Спрос на складскую недвижимость во много раз превышает предложение Нет Рынок становится привлекательным для инвесторов Нет	3. Экономические 3.1. Устойчивый рост потребительского спроса 3.2. Длительное время нахождения товаров в зоне таможенного контроля 3.3. Постоянное повышение цен на складскую недвижимость, ставок на аренду 3.4. Высокая стоимость и длительность процедуры	Нет Дополнительные расходы за пользование подвижным составом и транспортом Недостаточная ориентированность на использования продукции российских и региональных производителей

	оформления земельных участков под складскую недвижимость	Удорожание инвестиционных проектов, увеличение срока окупаемости
Поддержка инвесторов Минэкономразвитием Челябинской области	4. Политические 4.1. Развитие логистической инфраструктуры один из приоритетов экономического развития Челябинской области	Нет
Возможность привлечения больших денежных средств Знание местной специфики	5. Конкуренты 5.1. Федеральные инвесторы 5.2. Местные инвесторы	Незнание особенностей местного рынка Меньшие финансовые возможности

Таким образом, большинство факторов внешней среды благоприятствуют созданию логистических центров на Южном Урале. Главная существенная опасность – возможное уменьшение спроса на промышленную продукцию в связи с экономическим кризисом в недалекой перспективе.

Возможности региона Южного Урала в создании логистического центра оценивались на основе SNW-анализа в сравнении с идеальным состоянием (профиль 1) в 5-ти балльной шкале оценок (рис. 2) на декабрь 2008 года.

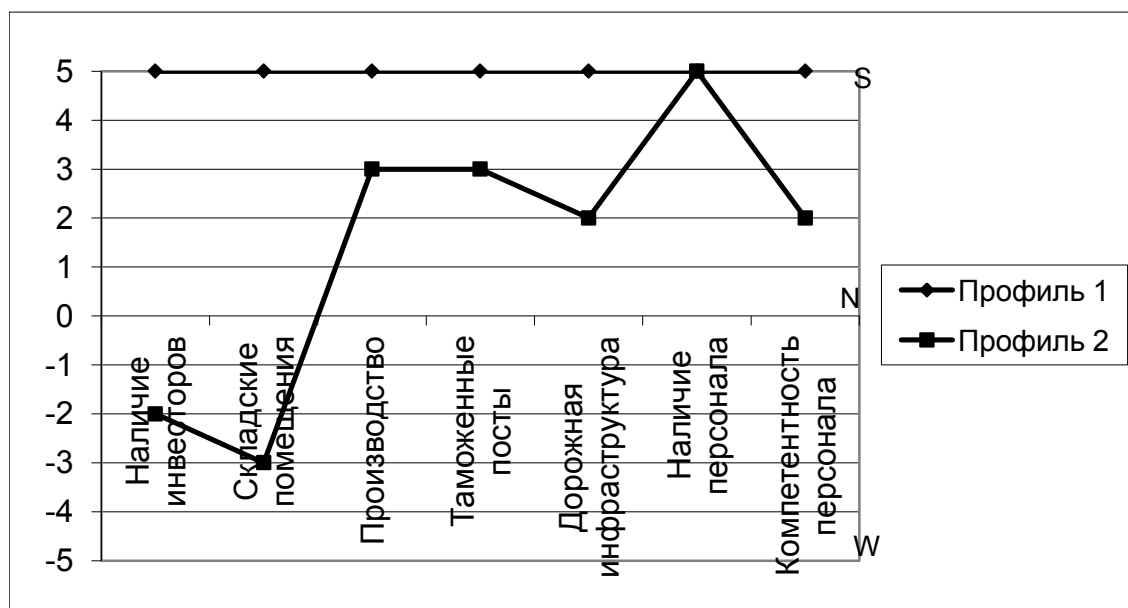


Рисунок 2 – Возможности региона Южного Урала в создании логистических центров

Наличие инвесторов оцениваем отрицательно в «-2» балла, поскольку в настоящее время строится первый логистический центр (в Копейске), который не сможет удовлетворить весь имеющийся спрос. Кроме того, действуют факторы углубляющегося экономического кризиса.

Наличие складских помещений оцениваем в «-3» балла, так как складских помещений класса А в Челябинске нет. Склады класса В есть у таких компаний, как «Макфа», «Форпост». Спрос на складскую недвижимость значительно превышает предложение [3, 4].

Возможности подсистемы «Производство» оцениваем «3» баллами, поскольку Челябинская область продает свою продукцию в 120 стран мира. Продукция достаточно конкурентоспособна.

Возможности таможенных постов оцениваем «3» баллами, так как потребности Челябинской таможни в логистических центрах велика. Ежегодно на протяжении 5-ти лет объемы товаров, которые проходят через таможню на территории Челябинской области, возрастают на 20-25%. В то же время, в регионе имеется всего 3 склада временного хранения. Склады переполнены [5, 6].

Фактор наличия дорожной инфраструктуры оцениваем «2» баллами. Через Челябинскую область проходят потоки грузов в двух основных направлениях (запад-восток по Транссибирской магистрали, север-юг по автомобильным дорогам в Среднюю Азию). В то же время, качество и пропускная способность дорог минимально отвечают современным требованиям.

Фактор наличия персонала для потенциального логистического центра оцениваем «5» баллами, поскольку во многих территориях области предполагается высвобождение персонала. В то же время, его компетентность оцениваем в «2» балла, так как она явно недостаточна.

Следовательно, возможности Южного Урала в создании логистических центров следует увеличивать. Опасностью является снижение активности

инвесторов в связи с экономическим кризисом. Наибольшие стратегические разрывы установлены в подсистемах «инвесторы» и «склады».

Реализация выбранной стратегии формирования и развития региональной ЛС (стратегии лидерства по издержкам) должна осуществляться в соответствующей структуре. Для создания региональной логистической системы необходимо выделить специальную логистическую службу, которая будет управлять региональными материальными потоками (рис. 3). Таким образом, будет регулироваться дисбаланс характеристик качества управления, выраженных в характеристиках качества управления ЛС.

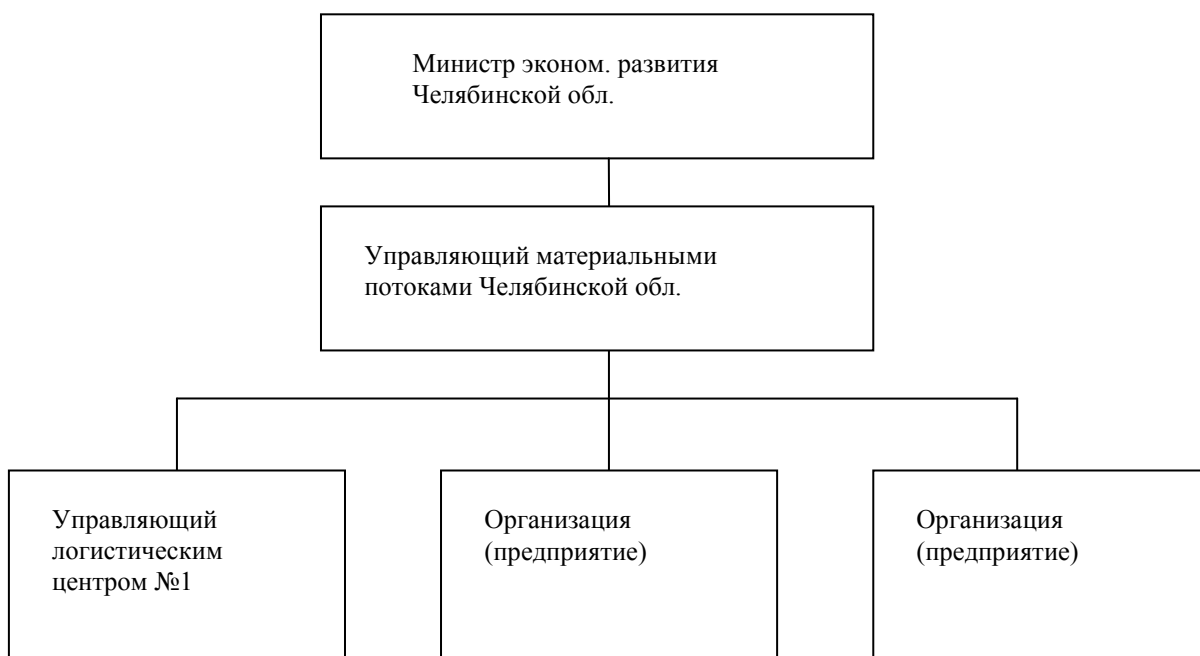


Рисунок 3 – Организационная структура управления региональной логистической системой

Формирование региональной логистической системы позволит (для всех участников): снизить запасы, снизить время доставки товаров, сократить транспортные расходы, сократить затраты ручного труда и соответствующие расходы на операции с грузом.

Список литературы

1. Алабугин, А. А. Управление сбалансированным развитием предприятия в динамичной среде: монография в 2-х кн. Книга 1: Методология и теория формирования адаптационного механизма управления развитием предприятия. – Челябинск: Изд-во ЮУрГУ, 2005. – 362 с.
2. Алабугин, А. А. Управление сбалансированным развитием предприятия в динамичной среде: монография в двух книгах. Книга 2: Модели и методы эффективного управления развитием предприятия. – Челябинск: Изд-во ЮУрГУ, 2005. – 345 с.
3. Склады в Челябинске: кто поможет с дефицитом? [Электронный ресурс] – <http://www.domchel.ru/expert/137.html>
4. Потребитель будет в выигрыше. [Электронный ресурс] – <http://vecherka.su/katalogizdaniy?id=15395>
5. В Челябинской области будет создана сеть современных логистических центров. [Электронный ресурс] – <http://su.urbc.ru/economy.asp?ida=160336>
6. Логистика – это важно. [Электронный ресурс] – <http://www.stroyka74.ru/news/>

Н. Г. Устинова

МОДЕЛИ И ЗАДАЧИ ФОРМИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Инновационная деятельность в последние годы приобрела новые цели и задачи, модели и формы. В экономической науке укрепился термин «инновационный тип развития» [1, 2], под которым подразумевается совокупность последовательных, постоянно усложняющихся и реализуемых нововведений, подготавливаемых и используемых на систематической основе. Переход к инновационному типу развития реально повышает роль

знания во всех его видах и формах в процессе общественного воспроизводства.

Инновационный тип развития связывает в единое целое процесс разработки инновации, апробации и реализации в практической, хозяйственной деятельности субъектов. Инновация, по образному выражению Й. Шумпетера, есть процесс «креативной деструкции» (творческого разрушения) [3]. Инновация имеет положительный эффект – она может открыть новый продукт, технологию, способ организации производства и управления, она может способствовать возникновению новых рынков, новых рабочих мест, новых корпораций, нового сильного статуса страны. Другой стороной любой инновационной деятельности является моральный износ интеллектуального капитала, физического капитала, закрытие старых фирм и соответственно рабочих мест на них, ликвидация ряда секторов рынка, переход стран из разряда успешных в догоняющие и т.п. Такова диалектика инновационного процесса, с которой приходится считаться всем его участникам.

В настоящее время выделяют две модели «предельные» инновационной деятельности:

- традиционная линейная модель, в соответствии с которой предполагается, что развитие идет от фундаментальных исследований к прикладным разработкам, производству и коммерциализации, т.е. инновации, базируются на результатах НИОКР; причем высококвалифицированные специалисты вовлечены исключительно на первых стадиях инновационного процесса;
- новая интерактивная модель, в соответствии с которой инновационные идеи генерируются на всех этапах инновационного цикла, включая производство и коммерциализацию; фундаментальные исследования не являются иницирующим этапом; результаты исследований используются на всех стадиях инновационного цикла; необходимо учитывать обратные связи на всех этапах; в инновационный процесс

вовлекаются специалисты различной квалификации и профессий на всех его этапах; особую роль начинают играть специально подготовленные менеджеры-инноваторы.

Конкретная реализация модели инновационного развития определяется множеством факторов: научно-техническим потенциалом страны, обеспеченностью финансами и ресурсами, масштабами внутреннего рынка и возможностью завоевания позиций на внешних рынках и т.п. В зависимости от комбинации этих условий выделяются следующие модели инновационного развития:

- создание «отверточных» производств с целью расширения занятости при слабой или отсутствующей инновационной активности (типична для развивающихся стран);
- высокая инновационная активность на основе собственной базы знаний, развитого научно-технического потенциала, стимулирования сферы НИОКР и высоких технологий при развитом внутреннем рынке (США);
- высокая инновационная активность на основе собственной базы знаний, нацеленность на внешние рынки (Израиль, Корея, Тайвань и др.);
- инновационная деятельность, стимулируемая со стороны общества, при собственной базе знаний и нацеленности на внутренний рынок (бывший СССР, а также США);
- инновационная деятельность, стимулируемая со стороны общества, при собственной базе знаний с ориентацией на внешние рынки (Финляндия, Швеция, Тайвань);
- инновационная деятельность, стимулируемая со стороны общества при использовании внешних источников знаний и с ориентацией на внутренний рынок (Великобритания, Япония послевоенного периода);
- инновационная деятельность, стимулируемая обществом при внешних источниках знаний с нацеленностью на внешний рынок при внешнем финансировании (Бразилия, страны Юго-Восточной Азии).

Инновационная деятельность большинства стран, в том числе и России не укладывается ни в одну из перечисленных выше моделей и может быть охарактеризована с помощью комбинации некоторых моделей [4]. Выбор наиболее приемлемой для каждой страны комбинации определенных моделей является новой задачей, которая должна быть успешно решена. При этом на первый план выходит необходимость формирования национальной инновационной системы. Основные направления формирования национальной инновационной системы:

- создание благоприятной экономической и правовой среды (т.е. благоприятного инновационного климата);
- построение инновационной инфраструктуры;
- совершенствование механизмов государственного содействия коммерциализации результатов научных исследований и экспериментальных разработок.

Можно сформулировать три основные задачи формирования национальной инновационной системы:

- совершенствование механизмов взаимодействия участников инновационного процесса (в том числе государственных научных организации и вузов с промышленными предприятиями в целях продвижения новых технологий в производство, повышения квалификации производственного персонала);
- проведение действенной экономической политики в обновлении участников инновационного процесса, стимулирование внебюджетного финансирования, создание институциональных и правовых условий для развития венчурного инвестирования в наукоемкие проекты;
- создание и развитие объектов инновационной инфраструктуры, сети организаций по оказанию консалтинговых услуг в области инновационной деятельности, содействие созданию и развитию в научно-технической сфере малых инновационных предприятий, бирж интеллектуальной собственности и научно-технических услуг.

Цели создания национальной инновационной системы (НИС) – реализация провозглашенной цели государственной политики в области развития науки и технологий, т. е. обеспечение перехода к инновационному пути развитию страны на основе избранных приоритетов. А достижение этой цели невозможно без реализации стратегии инновационно-технологического прорыва, ориентированного на повышение конкурентоспособности отечественной экономики и продукции на базе распространения поколений техники (технологий) современного (пятого) технологического уклада и своевременного пионерного освоения некоторых направлений перспективного (шестого) уклада. Такова главная цель и миссия формируемой НИС.

Исходя из поставленной амбициозной цели создаваемая система должна носить сквозной и многоуровневой характер и включать следующие элементы по стадиям инновационного процесса и уровням управления, ориентируя их взаимодействие на конечные результаты.

По стадиям инновационного процесса НИС должна обеспечить оптимальное взаимодействие:

- фундаментальных и поисковых естественно-научных и научно-технических исследований, направленных на открытие новых закономерностей в развитии природы, техники и общества во взаимодействии с природной средой и путей использования этих закономерностей в решении актуальных глобальных и национальных проблем, становлении ноосферы в устойчивом развитии;
- изобретений и других оригинальных научно-технических решений, обеспечивающих конкурентоспособность отечественных товаров, услуг и технологий;
- прикладных исследований и конструкторских разработок, переводящих перспективные научно-технические идеи и изобретения в форму опытных образцов новых изделий и испытанных прогрессивных

технологий и осуществляющих авторский надзор при реализации их в инновациях;

- инвестиций, реализующих базисные и улучшающие инновации в производстве и в сфере потребления, дающие им «путевку в жизнь»;

- вузов, участвующих в рождении и обосновании новых технических идей и изобретений и осуществляющих подготовку, переподготовку и повышение квалификации кадров для инноваций;

- организаций инновационной инфраструктуры, содействующих осуществлению инновационных идей и проектов, особенно для малого бизнеса;

- федеральных, региональных и муниципальных органов власти и управления, формирующих благоприятный инновационный климат, осуществляющих инновации в нерыночном секторе экономики и содействующих освоению базисных инноваций в рыночном секторе;

- институтов гражданского общества, принимающих участие в инновационном процессе – общественных академий наук, научно-технических и инженерных обществ, объединений изобретателей, программистов, молодежных инновационных объединений, центров научно-технического творчества молодежи и т.п.

Иными словами, национальная инновационная система должна быть нацелена на реализацию стратегии лазерного луча, охватывая и подчиняя единой конечной цели все стадии инновационного процесса – от появления принципиально новой научно-технической идеи до ее реального воплощения и оптимального освоения рыночной (или нерыночной) инновационной ниши по узкому полю избранного приоритета, согласовывая интересы и координируя деятельность всех участвующих и реализации приоритета предприятий и организаций любых форм собственности и размеров.

Национальная инновационная система должна способствовать технологическому переориентированию отечественной экономики и повышению ее конкурентоспособности на глобальном уровне.

Список литературы

1. Кастельс, М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура / М. Кастельс. – М.: Изд. ГУ ВШЭ, 2000. – 608 с.
2. Санто, Б. Инновация как средство экономического развития / Б. Санто. – М.: Прогресс, 1990. – 376 с.
3. Шумпетер, И. Теория экономического развития / И. Шумпетер. – М.: Прогресс, 1982. – 401 с.
4. Варшавский, А. Е. Проблемы и показатели развития инновационных систем / Глава 9 монографии «Инновационный путь развития для новой России» / Отв. ред. В.П. Горегляд. – М.: Наука, 2005. – 343 с.

Н. Г. Устинова, Н. А. Купаева,

РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В ИННОВАЦИОННОМ ПРОЦЕССЕ

Важность инновационной деятельности для стабильного экономического развития и государственного регулирования этого процесса в настоящее время признается не только в развитых странах, но и в большинстве государств мира, включая и Россию, о чем свидетельствуют недавно принятые на самом высоком уровне программные документы, в первую очередь "Основы политики Российской Федерации в области развития науки и технологий на период до 2010 года и дальнейшую перспективу". На реализацию данного выбора влияют многие факторы, как внутренние, так и внешние. Сегодня уже ясно, что "без определения долгосрочных целей социально-экономического развития и путей их достижения, учитывающих как исторические, социально-экономические и геополитические реальности России, так и закономерности современного этапа общемирового развития, экономическая политика нашего государства не будет иметь реальной перспективы" [1].

Перед Россией сегодня стоит ряд крупных институциональных задач, решение которых позволит стране стать конкурентоспособной в глобализирующейся экономике.

Важнейшая задача – развитие человеческого капитала. Нынешние проблемы социальной сферы отражают не только наследие кризиса советской системы, но и кризис индустриальной системы в целом. Сложившаяся модель социального государства (модель развития человеческого капитала была основана на принципиально иной демографической и социальной ситуации: растущей численности населения, преобладании молодых возрастов, большой доли сельского населения, не охваченного системой поддержки. В настоящее время, когда процесс старения населения приобрел устойчивый характер, а спрос на социальные услуги неуклонно возрастает, необходимо формировать принципиально новую модель социального государства.

Поиск создания оптимальной модели развития человеческого капитала в минимальной мере должен учитывать накопленный в мире опыт: эффективных систем, соответствующих вызовам времени, просто не существует. Более того, страна, которая сможет сформировать современную эффективную модель развития человеческого капитала, получит сильное преимущество в постиндустриальном мире. В этом ключе идет одно из направлений институциональных реформ – реализация национальных проектов. Еще одним важным направлением институциональных реформ является совершенствование экономического законодательства.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что государство является неременным участником инновационного процесса, выполняя одну из важнейших, ответственных и квалифицированных функций, требующих высочайшего профессионализма, стратегического мышления и усилий со стороны руководителей государства, его органов и государственных служащих, – инновационно-стратегическую функцию (рис. 2).



Рисунок 2 – Реализация инновационно-стратегической функции государства [2].

Необходимость активного участия государства в инновационном процессе, в выработке и реализации стратегии инновационного прорыва диктуется несколькими факторами.

Во-первых, государство по уровню и горизонту своего видения и своей ответственности далеко превосходит горизонт и ответственность отдельного предпринимателя или группы предпринимателей. Оно отвечает перед прошлыми, настоящим и будущими поколениями за состояние и судьбу страны, уровень конкурентоспособности ее экономики, ее место в глобальном экономическом и технологическом пространстве, за

национальную безопасность. Обязанность государства – объемное и долгосрочное видение, принятие стратегических решений с учетом всех возможных их последствий. Если государство не выполняет эти функции, оно становится опасным и для общества, и для предпринимателей, как это случилось с российским государством во время разрушительных реформ 1990-х годов.

Во-вторых, государство формирует инновационный климат, общие правовые рамки и нормы осуществления инновационной деятельности предпринимателя с учетом специфических условий ее осуществления, высокого риска. Этот климат, так или иначе, существует либо со знаком «плюс», либо со знаком «минус». В 1990-е этот климат был со знаком «минус»: предприниматели, осуществлявшие инновационную деятельность, оказывались в худших условиях. Государство отказывалось их поддерживать (под прикрытием лозунга о равенстве всех перед рынком) и само участвовать в освоении базисных инноваций, а нередко осуществляло крупные антиинновации. Достаточно сказать, что до сих пор нет ни одного федерального закона, регулирующего сферу инноваций, а принятый Государственной думой и одобренный Советом Федерации закон «Об инновационной деятельности и государственной инновационной политике» так и не был введен в действие.

Благоприятный инновационный климат включает также определенные преференции для участников инновационного процесса: компенсации повышенных затрат периода освоения принципиально новой техники и технологий (особенно принципиально новых, основанных на отечественных изобретениях); налоговые и таможенные льготы для участвующих в реализации стратегических инновационных приоритетов; льготные кредиты для осуществления инновационно-инвестиционных проектов; систему страхования инновационных рисков и т.н. Необходимо с учетом зарубежного опыта, да и прошлой отечественной практики восстановить систему преференций, сформулировать благоприятный инновационный климат для

предпринимателей. Без этого к инновационному типу развития экономики не перейти.

В-третьих, государство обязано взять на себя выбор стратегии и осуществление инноваций в нерыночном секторе экономики – как базисных, так и улучшающих. Речь идет об инновационном обновлении фундаментальной науки, государственного управления, обороны, правопорядка, экологического мониторинга, крупных экологических проектах и т.п. Ни население, ни предприниматели не могут в полном объеме взять на себя обновление этого сектора. Между тем инновации в этой сфере играют важнейшую роль в воспроизводстве человеческого капитала, в обеспечении функционирования страны и ее безопасности. Здесь существуют квазирыночные отношения, но нет широкого поля продажи платных услуг, за счет которых могло бы осуществляться воспроизводство и своевременное инновационное обновление. С вступлением в общество знаний, в постиндустриальную мировую цивилизацию объём и значимость инноваций в нерыночном секторе будут возрастать. Нужно это отчетливо представлять и выделять в долгосрочных прогнозах, стратегических планах, программах и бюджетах долю ВВП, направляемую не только на функционирование нерыночного сектора, но и на осуществление в ней базисных и улучшающих инноваций.

В-четвертых, государство не может оказаться в стороне от освоения и распространения базисных инноваций в рыночном секторе экономики. Речь не идет о возврате к централизованно-плановой инновационной системе, когда государство брало целиком на себя планирование и финансирование базисных, а во многом и улучшающих инноваций во всех сферах. Это оправдывало себя в чрезвычайных ситуациях, в мобилизационной экономике, в военно-промышленном комплексе, но ослабляло инициативу и ответственность предпринимателей, поскольку практически исключало механизм конкурентной борьбы.

Однако возложить на предпринимателей в рыночной экономике всю полноту ответственности за освоение и распространение базисных, а тем более эпохальных инноваций, определяющих конкурентоспособность, эффективность и безопасность всей национальной экономики и страны в целом, было бы опрометчиво и опасно. Такие инновации обычно носят межотраслевой длительный и высокорисковый характер, на что неохотно идут предприниматели. Кроме того, базисные инновации требуют крупных долгосрочных инвестиций с немалым сроком окупаемости, на что обычно не способны предприниматели.

Поэтому государство призвано брать на себя стартовые вложения в освоение новых поколений техники (технологий) – в партнерстве с предприятиями, постепенно увеличивая их долю и передавая в их ведение поток улучшающих инноваций. Особенно это важно для предприятий государственного сектора, непосредственную ответственность за конкурентоспособность и эффективность деятельности которых несет государство.

В-пятых, государство должно оказывать содействие развитию инновационной инфраструктуры и малого инновационного бизнеса. Эти два направления деятельности неразрывно связаны. Как показывает зарубежный и в какой-то мере отечественный опыт, малые предприятия являются разведчиками, осваивающими новые поля инновационной деятельности; вслед за ними идет главная сила – капитал, осуществляющий стратегический инновационный прорыв. Инновационная инфраструктура, содействуя этому, в то же время является мостом, по которому научно-технические достижения проходят нелегкий путь к производству. В России к началу 2008 г. создано 60 технологических парков, 56 инновационно-технологических центров; 7 городов получили статус наукограда; эффективно функционирует Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере, создаются венчурные фонды. Все это лишь первые шаги по удовлетворению потребности инновационно-технологической модернизации.

В-шестых, непосредственный предмет заботы государства – подготовка кадрового потенциала для инновационного прорыва. Речь идет как об инновационной направленности среднего и высшего образования, а также систем переподготовки и повышения квалификации кадров, дистанционного обучения, так и о специализированном обучении для конкретных инновационных программ и проектов, обучении малого инновационного бизнеса. Особого внимания требует омоложение кадрового корпуса ученых, конструкторов, инженеров; здесь наблюдается рост среднего возраста и консерватизма. В значительной степени разрушена исследовательская, конструкторская и инженерная основа оборонно-промышленного сектора.

Основой кадрового обеспечения инновационного прорыва является реальная интеграция вузов, где идет естественный процесс притока молодежи, академических и отраслевых институтов и инновационно-активных предприятий. Такую интеграцию – не столько в виде организационно-хозяйственного объединения, сколько в виде создания консорциумов, стратегических технологических альянсов и т.п. – следовало бы прежде всего осуществлять по приоритетным направлениям инновационного прорыва.

В-седьмых, важным полем инновационной деятельности государства является регламентация и защита интеллектуальной собственности, ее использования, как в стране, так и за рубежом. Речь идет об эффективном использовании важнейшей части национального богатства страны независимо от того, за счет каких средств и по чьей инициативе создан интеллектуальный продукт (изобретения, полезные модели, промышленные образцы, селекционные достижения, программы для ЭВМ, топологии интегральных микросхем, базы данных и т.п.) – творческой личности самостоятельно, предприятия, муниципального, регионального или федерального бюджета. Осуществляя экспертизу и оценку заявок на изобретения, государственный патентный орган должен выделять наиболее перспективные и эффективные из них, оказывать помощь (включая

финансовую поддержку) их патентованию в России и за рубежом, содействовать их использованию предприятиями всех форм собственности для создания принципиально новой продукции или технологии, определять порядок распределения полученных от реализации изобретения доходов (включая интеллектуальную квази ренту) между всеми партнерами – изобретателями, предприятиями и государством.

Список литературы

1. Стратегия социально-экономического развития России - инновационный путь // Российский экономический журнал. 2000. № 4.
2. Кузык, Б. Н. Россия – 2050: стратегия инновационного прорыва / Б. Н. Кузык, Ю. В. Яковец. – М.: «Экономика», 2005. – 624 с.

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

АЛАБУГИН Анатолий Алексеевич – докт. экон. наук, профессор кафедры международного менеджмента международного факультета ЮУрГУ.

БАБАНОВА Юлия Владимировна – канд. экон. наук, доцент кафедры менеджмента ФУ ЧелГУ.

БЕЗРУКОВ Дмитрий Александрович – аспирант кафедры институциональной экономики факультета экономики и права СГСЭУ.

БИГЛОВА Альфия Анваровна – канд. экон. наук, доцент кафедры «Управление в социальных и экономических системах» УГАТУ.

ВОЛОСАТОВ Виктор Дмитриевич – докт. экон. наук, профессор кафедры менеджмента ФУ ЧелГУ.

ГАЙНАНОВ Дамир Ахнафович – докт. экон. наук, профессор, директор ИСЭИ УНЦ РАН.

ГАЛИМЗЯНОВ Искандер Витальевич – канд. экон. наук, доцент кафедры «Управление в социальных и экономических системах» УГАТУ.

ГИМАЗЕТДИНОВА Гульмира Равиловна – мл. научн. сотрудник ИСЭИ УНЦ РАН.

ГОРШЕНИН Виктор Фёдорович – канд. физ.-мат. наук, доцент, заведующий кафедрой менеджмента ФУ ЧелГУ.

ГРИШМАНОВСКИЙ Денис Юрьевич – канд. юр. наук, ст. преподаватель кафедры гражданско-правовых дисциплин Челябинского юридического института МВД РФ.

ГРЯЗЕВ Михаил Александрович – аспирант кафедры ГМУ ФУ ЧелГУ.

ГУСЕВ Анатолий Иванович – канд. техн. наук, генеральный директор ЗАО «ГК «ЮУНИПЭ ЦПП «SUMN Group», г. Челябинск.

ЕЛИСЕЕВ Евгений Александрович – докт. экон. наук, профессор кафедры ГМУ ФУ ЧелГУ, член Совета Федерации Федерального Собрания РФ от Челябинской области.

ЗАКИРОВ Ильнур Дильфатович – мл. науч. сотрудник ИСЭИ УНЦ РАН.

ИМАШЕВА Зилия Закуановна – канд. экон. наук, доцент кафедры «Управление в социальных и экономических системах» УГАТУ.

КАМШИЛОВ Сергей Геннадьевич – канд. техн. наук, доцент кафедры менеджмента ФУ ЧелГУ.

КАРПОВИЧ Арина Павловна – канд. экон. наук, доцент кафедры ГМУ ФУ ЧелГУ, начальник отдела качества образования ЧелГУ.

КАТКОВА Марина Андреевна – канд. экон. наук, доцент кафедры институциональной экономики факультета экономики и права СГСЭУ.

КОВАЛЁВА Рашида Рашидовна – канд. юр. наук, начальник отдела по реформированию ЖКХ Управления ЖКХ Администрации г. Челябинска, и.о. доцента кафедры ЭПОУ ФУ ЧелГУ.

КОЗОРЕЗ Ольга Сергеевна – студентка группы УГ-402 ФУ ЧелГУ.

КОЛЕСНИК Елена Анатольевна – ст. преподаватель кафедры ГМУ ФУ ЧелГУ.

КОЛМАКОВА Ирина Дмитриевна – докт. экон. наук, доцент, заведующий кафедрой экономики Троицкого филиала ЧелГУ.

КОРЗЕНКО Наталья Ивановна – ст. преподаватель кафедры менеджмента ФУ ЧелГУ.

КОРКИНА Татьяна Александровна – канд. экон. наук, доцент кафедры ГМУ ФУ ЧелГУ, ст. науч. сотрудник ОАО «НТЦ – НИИОГР».

КОШЕЛЕНКО – канд. пед. наук, доцент кафедры общегуманитарных и социально-экономических дисциплин Южно-Уральского профессионального института, г. Челябинск.

КРАСНИКОВА Татьяна Ивановна – инженер ОАО «НТЦ – НИИОГР».

КУЗНЕЦОВА Лариса Архиповна – канд. экон. наук, доцент, заведующий кафедрой ГМУ ФУ ЧелГУ.

КУПАЕВА Наталья Александровна – канд. экон. наук, доцент кафедры институциональной экономики факультета экономики и права СГСЭУ.

КУХАРЕНКО Сергей Иванович – канд. экон. наук, доцент, заведующий кафедрой «Финансовый менеджмент» факультета «Экономика и предпринимательство» ЮУрГУ.

ЛУКАШЁВ Глеб Александрович – мл. науч. сотрудник ИСЭИ УНЦ РАН.

ЛЫСЕНКО Дмитрий Сергеевич – аспирант кафедры «Предпринимательство и менеджмент» факультета «Экономика и предпринимательство» ЮУрГУ.

МАКАРОВА Виктория Александровна – экономист ОАО «НТЦ – НИИОГР».

МАКСИМОВ Василий Петрович – канд. экон. наук, доцент, декан ФУ ЧелГУ.

МАЛЮГИНА Ирина Николаевна – начальник отдела социологических исследований и мониторинга Министерства информационной политики, общественных и внешних связей Оренбургской области, соискатель кафедры ЭПОУ ФУ ЧелГУ.

МАНОХИНА Надежда Васильевна – докт. экон. наук, профессор, заведующий кафедрой институциональной экономики факультета экономики и права СГСЭУ.

НИЗАМОВА Алсу Илюсовна – канд. техн. наук, доцент кафедры «Управление в социальных и экономических системах» УГАТУ.

ОРЕШНИКОВ Владимир Владимирович – мл. науч. сотрудник ИСЭИ УНЦ РАН.

ПАНАЧЁВА Анна Ильинична – студентка группы УГ-402 ФУ ЧелГУ.

ПОЧИНОК Татьяна Сергеевна – сотрудник туристической фирмы ООО «Холидей-Тур», студентка группы УМЗ-601 ФУ ЧелГУ.

ПРОХОРОВ Юрий Фёдорович – канд. техн. наук, доцент кафедры «Экономика и экономическая безопасность» факультета «Экономика и предпринимательство» ЮУрГУ.

РУДЕЛЬ Лилия Петровна – ст. преподаватель кафедры менеджмента ФУ ЧелГУ.

САВЕНКОВ Борис Валентинович – канд. экон. наук, доцент кафедры ГМУ ФУ ЧелГУ.

САВОЧКИН Максим Андреевич – инженер-консультант ЗАО «ГК «ЮУНИПЭ ЦГП «SUMH Group», г. Челябинск.

СЕСЮНИН Сергей Анатольевич – студент группы МУ-301 Миасского филиала ЧелГУ.

СИНЯГИН Николай Владимирович – канд. экон. наук, доцент кафедры «Финансовый менеджмент» факультета «Экономика и предпринимательство» ЮУрГУ.

СЛОБОДИН Анатолий Олегович – канд. экон. наук, председатель Совета директоров ОАО «Комбинат «Магnezит», г. Сатка Челябинской области.

СОКОЛОВ Константин Олегович – канд. экон. наук, заведующий учебно-научной лабораторией экономических исследований Института социально-экономических и региональных проблем ЧелГУ.

СОНИНА Лариса Владиславовна – канд. юр. наук, доцент кафедры ЭПОУ ФУ ЧелГУ.

СПИРИДОНОВА Елена Владимировна – канд. техн. наук, доцент кафедры международного менеджмента международного факультета ЮУрГУ.

СТАРЦЕВ Юрий Николаевич – канд. техн. наук, доцент кафедры ГМУ ФУ ЧелГУ.

ТАЖИТДИНОВ Ильшат Азаматович – канд. экон. наук, сотрудник УГАТУ.

ТОРОПОВ Леонид Васильевич – докт. пед. наук, профессор кафедры ГМУ ФУ ЧелГУ.

УСТИНОВА Наталья Григорьевна – канд. экон. наук, доцент кафедры институциональной экономики факультета экономики и права СГСЭУ.

ХАЖИЕВ Вадим Аслямович – инженер ОАО «НТЦ – НИИОГР», аспирант кафедры МиЭГП Магнитогорского государственного технического университета им. Г. И. Носова.

ХАМИДУЛЛИНА Ирина Сергеевна – программист ЗАО «ГК «ЮУНИПЭ ЦГП «SUMH Group», Челябинск.

ХЭГАЙ Ольга Анатольевна – преподаватель кафедры ЭПОУ ФУ ЧелГУ.

ЮСУПОВ Марат Рамзисович – канд. истор. наук, доцент кафедры социальной работы экономического факультета ЧелГУ.

ЯБЛОНСКАЯ Людмила Михайловна – канд. истор. наук, доцент кафедры ЭПОУ ФУ ЧелГУ.

ЯПАРОВА Айсылу Гарифулловна – мл. науч. сотрудник ИСЭИ УНЦ РАН.

Принятые сокращения:

ЧелГУ – Челябинский государственный университет.

ФУ – факультет управления.

Кафедра ГМУ – кафедра государственного и муниципального управления.

Кафедра ЭПОУ – кафедра экономико-правовых основ управления.

ИСЭИ УНЦ РАН – Институт социально-экономических исследований Уфимского научного центра РАН.

СГСЭУ – Саратовский государственный социально-экономический университет.

ЮУрГУ – Южно-Уральский государственный университет, г. Челябинск.

ОАО «НТЦ-НИИОГР» – ОАО «Научно-технический центр угольной промышленности по открытым горным работам», г. Челябинск.

УГАТУ – Уфимский государственный авиационный технический университет.

ЗАО «ГК «ЮУНИПЭ ЦГП «SUMH Group» – полное наименование редакцией не установлено.