Область непознанного, неведомого
значительно обширнее суммы
накопленных человечеством знаний.
В. И. Вернадский

ИЗВЕСТИЯ

Уральского государственного экономического университета

№ 2(34)
2011

Редакционная коллегия

Главный редактор

М. В. Фёдоров
д-р экон. наук,
д-р геол.-минерал. наук

Заместитель главного редактора

В. П. Иваницкий
д-р экон. наук

Ответственный секретарь

Н. М. Сурнина
д-р экон. наук

Члены редколлегии:

Е. Г. Анимица, д-р геогр. наук; **Х. З. Брайнина**, д-р хим. наук; **Н. Ю. Власова**, д-р экон. наук; **В. М. Камышов**, д-р хим. наук; **А. А. Мальцев**, д-р экон. наук; **М. С. Марамыгин**, д-р экон. наук; **Р. М. Нижегородцев**, д-р экон. наук; **Э. В. Пешина**, д-р экон. наук; **Е. В. Попов**, д-р экон. наук, д-р физ.-мат. наук; **Ю. К. Саранчин**, д-р филос. наук; **А. Н. Сёмин**, чл.-кор. РАСХН, д-р экон. наук; **А. И. Татаркин**, академик РАН, д-р экон. наук

Международный совет журнала

Я. Вайнберг, профессор (Германия); **П. Лихи**, профессор (США); **К. Мерсье-Сюисса**, профессор (Франция); **Р. М. Нуреев**, профессор (Россия); **К. Рихтер**, профессор (Германия); **Д. Цэрэнпил**, профессор (Монголия)

Учредитель: ГОУ ВПО «Уральский государственный экономический университет»

Включен в Перечень ведущих рецензируемых научных журналов и изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученой степени доктора и кандидата наук

Включен в Российский индекс научного цитирования

Основан в 1999 г.

Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ № ФС77-28729 от 22 июня 2007 г.
Подписной индекс Агентства Роспечати: 72059

© Уральский государственный экономический университет, 2011

Содержание

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Мальцев Ал. А. К вопросу о релятивистском подходе в экономической науке 4

ФИНАНСЫ И ФИНАНСОВО-ИНВЕСТИЦИОННЫЙ МЕХАНИЗМ

Иваницкий В. П., Зубкова Л. Д. Финансово-инвестиционный процесс субъекта Федерации 11
Сорокина Т. В. Межбюджетные трансферты как инструмент регулирования бюджетного сектора муниципальных образований 17
Марамыгин М. С., Поваров А. В. Понятие розничного банковского продукта 22
Демакова Е. А. Совершенствование системы закупок мебели для бюджетных учреждений . . . 29
Истомина Н. А. О финансовой деятельности Приказов в России 36

РЕГИОНАЛЬНАЯ И МУНИЦИПАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

Анимица Е. Г., Сбродова Н. В., Ивлева И. В. Исследование эволюции города: от зарождения, просперити к депрессии (на примере монопрофильного города) 41
Пономарева М. А. Корректировка стратегических приоритетов Ростовской области в контексте перехода к устойчивому развитию 47

ПРИКЛАДНАЯ ЭКОНОМИКА

Кравцевич К. В., Берг Д. Б., Лапшина С. Н. Динамика роста экономических «газелей» 53
Головихин С. А. Методологические основы исследования конкурентных преимуществ хозяйствующих субъектов 61
Дятел Е. П., Подылина Э. Ф., Голомолзина Н. В., Силин Я. П. Экономическая природа жилищно-коммунальных услуг 67
Белкина Н. А., Слав П. А. Основы измерения степени согласованности экономических интересов 77

ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА

Тяпушова Е. В., Шеховцева Л. С. Исследование инновационного развития и типология регионов на основе интегральной оценки их конкурентоспособности 83
Шайбакова Л. Ф., Межецкая А. Л. Формирование региональных инновационных систем в России 92

МАРКЕТИНГ И РЕКЛАМА

Галка Р. В., Капустина Л. М. Теоретические и прикладные аспекты создания бренда жилой недвижимости 99
Кузьмин Е. А., Протасова Л. Г, Васильцова Л. И. Инфраструктурный маркетинг в системе управления развитием территорий 104

ТЕОРИЯ УПРАВЛЕНИЯ

Балашов А. А., Доможирова Н. Н. Методика оценки проблем системы менеджмента хозяйствующего субъекта 110
Леготин Ф. Я., Воронин С. В. Выбор оптимальных экономических решений в сложных вероятностных моделях управления предприятием 116
Баянова О. В. Управление затратами на оплату труда по данным управленческого анализа 125
Ческидов Р. П. Теории мотивации с позиций элементов и качественных характеристик управления 134

В ЛАБОРАТОРИИ УЧЕНОГО

Чугунова О. В. Влияние порошков из растительного сырья на качество мясных рубленых полуфабрикатов 140

Review of the Issue No. 2(34) 146
Contents 158

Требования к материалам, представляемым в журнал 159

МАЛЬЦЕВ Александр Андреевич

Кандидат экономических наук, доцент кафедры мировой экономики

Уральский государственный экономический университет
620144, РФ, г. Екатеринбург, ул. 8 Марта/Народной Воли, 62/45
Контактный телефон: (343) 221–27–10
e-mail: almalzev@mail.ru

К вопросу о релятивистском подходе в экономической науке[1]

Ключевые слова: абсолютизм; релятивизм; методология; экономическая мысль.

Аннотация. Анализируется соотношение абсолютистского и релятивистского подходов в экономическом анализе. С позиций релятивистской методологии рассмотрены особенности развития экономической мысли Древнего Мира. Доказана взаимосвязь изменений основного концептуального течения с развитием производительных сил.

Рубеж тысячелетий в плане развития общественной мысли ознаменовался обострением старого спора между сторонниками двух методологических подходов: абсолютизма и релятивизма **[1; 2]**. При этом доминирующие в современной экономической науке приверженцы абсолютистской методологии страдают «анахроническим грехом оценки прошлых авторов критериями современной теории», поскольку, по словам известного английского экономиста М. Блауга, следят «только за строго интеллектуальным развитием предмета, которое они рассматривают как неуклонный прогресс от ошибки к истине» **[3. P. 1–2]**. Попробуем рассмотреть развитие экономической мысли с позиций релятивизма. Проследить эволюцию экономических учений в контексте изменений условий хозяйствования на всем ее протяжении за ограниченностью размеров статьи не представляется возможным. Обратимся к истокам – особенностям формирования древнегреческой экономической науки.

Прежде всего, уточним ключевые характеристики хозяйственной среды того времени. Пожалуй, главная ее особенность заключалась в том, что устойчивое развитие древнегреческого хозяйства сдерживалось низким естественным плодородием почв **[4. P. 27]**, не обеспечивавшим потребностей быстро увеличивавшегося населения. Так, за VIII–IV века до н. э. население Греции и всех «грекоговорящих» регионов Средиземного и Черного морей возросло с 0,8 млн до 8–10 млн чел.[2], а производство зерна в наиболее густо населенном регионе Аттике (юго-восточная область Греции с центром в Афинах – самом многочисленном (340 тыс. чел.) полисе Древней Греции) в 329–328 гг. до н. э. (15,6 тыс. т) обеспечивало лишь 25% его внутренней потребности[3]. Закономерно, что древнегреческим полисам приходилось прибегать к массированным закупкам продовольствия в Египте, Крыме и Сицилии, превратившихся к IV веку до н. э. в основные житницы Аттики **[8. P. 95]**. Например, доля импорта в структуре потребления зерна Афин варьировала от 50 до 80%, составив к середине IV столетия до н. э. в абсолютных показателях 40 тыс. т **[9. P. 88; 10]**. С необходимостью решения задачи надежного продовольственного снабжения сталкивались и другие государства-полисы Древней Гре-

[1] Статья подготовлена в рамках реализации ФЦП «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России» на 2009–2013 гг. по лоту № 16.740.11.0696 «Компаративный анализ модернизационных стратегий в мировой экономической практике».

[2] Рассчитано по: **[5. P. 14, 32; 6]**.

[3] Рассчитано по: **[7. P. 23, 25]**.

© Мальцев Ал. А., 2011

ции. Так, сельскохозяйственное производство второго по величине полиса – Коринфа (100 тыс. чел.) могло обеспечить продуктами питания только 17% жителей **[11. P. 28]**. Неудивительно, что, по мнению современных специалистов, именно конкуренция за внешние источники продовольствия между Афинами и Коринфом послужила одним из детонаторов Пелопонесской войны (431–404 гг. до н. э.), обернувшейся утратой Афинами статуса лидера Греции **[10]**. В этих условиях обеспечение продовольственной безопасности превратилось в краеугольный камень хозяйственно-политической жизни Древней Греции. Реализация соответствующей политики осуществлялась в ходе начавшейся в VIII веке до н. э. «агроколонизации» территорий современной Италии, Черноморского региона, позднее – Северной Африки и подкреплялась стимулированием внутреннего производства продовольствия и наращивания экспорта оливкового масла и различных вин.

Естественно, что экономическая мысль эпохи античности концентрировалась вокруг решения этих стратегических задач. Одним из первых греческих ученых, затронувших хозяйственные вопросы, стал Гесиод (р. 750 г. до н. э.). В его поэме «Труды и дни» в качестве основного, говоря современным языком, гаранта обеспечения продовольственной безопасности рассматривалось среднее домашнее хозяйство, которое, помимо удовлетворения потребностей семьи в пище, должно было производить прибавочный продукт, а залог достижения самообеспеченности – идеал хозяйствования на неплодородных землях Аттики – автор видел в утверждении незыблемости частной собственности земледельца **[12. P. 1–3]** и развитии конкуренции между частными хозяйствами, которая «способна понудить к труду и ленивого даже...»[1].

Эти теоретические изыскания преломились в практике. Дело в том, что в начале V века до н. э. большая часть домашних хозяйств имела скромный размер в 3,6–5,2 га, тогда как минимальной площадью земельного участка, делавшей экономически целесообразным использование, например, тягловых животных, по расчетам современных авторов, могли считаться 4,3 га[2]. Отставание «продовольственной» динамики от темпов роста населения определялось элементарной нехваткой пахотнопригодных земель. Другой характерный для эпохи античности экстенсивный источник расширения производства – покупка рабов – для среднего домохозяйства представлялся обременительным по ценовому фактору. Например, в IV веке до н. э. стоимость одного раба равнялась расходам среднего домохозяйства на пшеницу за 19 месяцев или цене 16–20 овец, «не требовавших» пропитания **[14. P. 33]**. Поэтому для повышения производительности афинского сельского хозяйства Солон (638–558 гг. до н. э.) аннулировал долги небольших домохозяйств, наложил запрет на долговое рабство, ввел специальные законы, препятствовавшие вывозу всех продуктов питания за исключением оливкового масла[3]. Эти меры своим острием направлялись на создание слоя средних землевладельцев, способных гарантировать надежный продовольственный «тыл», и, соответственно, на сдерживание монополизма крупных землевладельцев, форсированным экспортом зерна обострявших дефицит внутри полиса и создававших предпосылки для взвинчивания цен[4].

Дальнейшее обоснование приоритетности развития частных хозяйств[5] как базы самодостаточности городов-полисов[6] и утверждения их средиземноморского могуще-

---

[1] Цит. по: **[13. P. 100]**.

[2] Рассчитано по: **[7. P. 21–22]**.

[3] Такая экспортная политика получила название «масло в обмен на зерно» (oil-for-grain policy) **[15. P. 17]**.

[4] См. подробнее: **[12. P. 3; 15. P. 7; 16. P. 10; 17; 18]**.

[5] См. подробнее: **[19. P. 12; 20. P. 60–61; 21. P. 48; 22. P. 16; 23]**.

[6] Вопреки укоренившемуся представлению о «городском» характере развития Древней Греции, в современной литературе все чаще встречается предположение о том, что полисы выполняли функцию «агросервисных центров». При первом приближении Древняя Греция представлялась «сверхурбанизированной» территорией, в которой в 500 г. до н. э. 25% населения проживало в городах, против, например, 20% в Соединенных Штатах образца 1860 г. Однако, по различным оценкам, от 65 до 95% жителей древнегреческих городов занимались земледелием. См. подробнее: **[13. P. 2, 6–7, 21; 24. P. 1, 76; 25. P. 55]**.

ства получило в трудах других древнегреческих мыслителей: Демокрита (460–370 гг. до н. э.) и философов так называемой Сократической школы – Сократа (469–399 гг. до н. э.), Ксенофонта (444–356 гг. до н. э.), Платона (430–347 гг. до н. э.) и Аристотеля (384–322 гг. до н. э.). Однако их работы выгодно отличались уходом от идеи ортодоксальной автаркии домашнего хозяйства и его самообеспеченности к интуитивному осознанию преимуществ разделения труда, которое «вызвано разными физическими данными и навыками людей... и, следовательно, ...разные люди должны делать качественно разную работу» [26. P. 12]. Эти размышления привели Демокрита к принципиальному выводу о том, что «человек не должен заниматься всеми занятиями, а только теми из них, которым он соответствует» [27]. В свою очередь, Сократ выделил четыре профессии – земледельца, строителя, ткача и сапожника, – обеспечивающие основные нужды людей. Философ утверждал, что каждый представитель этих профессий должен специализироваться только на своей работе и обеспечивать результатами своего труда других, а не пытаться заниматься всеми вышеперечисленными занятиями сразу и вести автаркичное существование. «Специализация выгодна, – говорил Сократ, – мы все не одинаковы, среди нас много людей с разными физическими способностями, которые подходят к разным занятиям» [28. P. 45]. Его ученик Ксенофонт высказал гипотезу, согласно которой крупный полис отличается от малого тем, что предоставляет своим жителям больший выбор рода занятий, что «придает продуктам как лучшее качество, так и увеличивает их количество». Еще один последователь Сократа – Платон предположил, что появление городов-полисов связано с процессами последовательного разделения труда и экономии на торговых издержках [29. P. 5–6]. Более того, он первым экстраполировал свой анализ на «межгородской» уровень, справедливо отмечая, что «из-за географических различий в природе... найти место, где ничего не надо импортировать, почти невозможно»[1]. Несколько иной точки зрения придерживался Аристотель, считая, что реализация основной задачи хозяйственной политики – обеспечение самодостаточности полиса – возможна лишь через «разделение труда (правда, в рамках полиса. – *А. М.*) в соответствии с человеческими навыками и способностями» [30].

Эволюция взглядов античных философов напрямую коррелировала с изменением хозяйственных реалий. Быстрый рост населения Древней Греции делал невозможным решение задачи самообеспечения по зерну без импорта. Выход из сложившейся ситуации удалось найти в Малой Азии, откуда в V–IV веках до н. э. в Грецию завезли улучшенные сорта оливковых деревьев и винограда, что в совокупности с освоением технологии окулировки позволило путем селекции вывести стойкие сорта плодовых деревьев, пригодных к выращиванию в более жестком климате Пелопонесского полуострова. При этом содержание масла в оливке с одомашненного дерева превосходило содержание масла с дикого в 10 раз [31. P. 130; 32], а по финансовой доходности выращивание оливок в V–IV веках до н. э. вдвое превосходило выращивание пшеницы [33. P. 66]. Быстро воспользовавшись плодами данной «агроинновации», древние греки смогли, неукоснительно соблюдая заветы философов о необходимости поддержания максимально возможной самодостаточности, безбоязненно наращивать импорт пшеницы, компенсируя его прирост увеличением экспорта оливок и вина. Так, еще при жизни Демокрита в 374 г. до н. э. Афины приняли закон о зерновом налоге с преамбулой «для того, чтобы сделать зерно всеобщим достоянием людей», которым вводилась 2%-ная импортная пошлина на ввоз всех товаров и вывозная пошлина 8,33% на зерно. Одновременно оговаривалось, что в будущем импортная пошлина будет взиматься зерном [34]. Но главное заключалось в том, что отстаивавшаяся мыслителями античности идея разделения труда обернулась конкретными взаимосвязанными практическими результатами: «выращивание винограда и оливковых деревьев простимулировало (фактически стало причиной. – *А. М.*) класс торговцев... усилить свое присутствие... по всему

[1] Цит. по: [28. P. 46].

Восточному Средиземноморью» [35. P. 163]. Необходимость транспортировки все возраставших объемов масла и вина, что называется, «по цепочке» потребовала опережающего развития кораблестроения (только за 489–480 гг. до н. э. флот Афин возрос с 40 до 200 триремс [36]), а также гончарного дела (в среднем на борту торгового судна находилась 1 тыс. амфор, используемых для транспортировки зерна, масла и вина, а трюмы некоторых крупных кораблей вмещали до 10 тыс. керамических сосудов [37]). Вот почему трудно не согласиться с К. Мюндлигером: «Греция при помощи этой торговли и экспорта (оливкового масла. – *А. М.*) стала главной сверхдержавой Средиземноморского региона ...» [38. P. 42].

Поразительно, но экономическая составляющая трудов древнегреческих философов во многом повторялась в рассуждениях их китайских современников. Особенно примечательно созвучие с идеями конфуцианской и легистской научных школ. Так, одной из отличительных черт конфуцианского учения в его экономической части выступала увязка процветания государства с благосостоянием собственного народа, которое, в свою очередь, основывается на опережающем развитии земледелия [39. P. 44]. На эту особенность одним из первых обратил внимание современник Конфуция Фан Ли (р. 517 г. до н. э.) в своей работе «Об обогащении государства», предложивший на основе взаимодействия и борьбы противоположностей «инь» и «ян», следования календарю и наблюдения за природными явлениями набор мер, призванных помочь крестьянам повысить урожайность и тем самым увеличить богатство государства. Другие представители конфуцианской школы – Мэн-Цзы (390–305 гг. до н. э.), а позднее Ксун Дзи (312–230 гг. до н. э.), так же как Демокрит и Платон, обнаружили преимущества разделения труда. «Это просто невозможно, – указывал Мэн-Цзы, – делать и выращивать все, что нужно каждому» [40. P. 48]. Ксун Дзи выделил две разновидности труда – интеллектуальный и физический [29. P. 6] и указал на то, что подобная «иерархия не только совместима с хозяйственной эффективностью, она необходима для нее»[1].

В отличие от метафизиков-конфуцианцев, ратовавших за «дозированное» государственное вмешательство в хозяйственные вопросы, легисты, сторонники материалистической концепции, настаивали на необходимости укрепления роли государства во всех областях общественной жизни. Впрочем, обе философские школы придавали особое значение развитию земледелия [39. P. 44, 49, 57–58; 42. P. 208; 43. P. 992]. «От чего зависит возвышение стран?» – задавался вопросом основатель легизма Шан Ян (390–338 гг. до н. э.) и сам отвечал на него следующим образом: «от победы в земледельческой борьбе»[2]. Как и Ксенофонт, Шан Ян разграничивал «основное занятие» земледелием и прочие «второстепенные» роды деятельности [45. С. 49]. В целом, последователи данной научной школы выступали за радикальные аграрные преобразования – приватизацию государственных земель и создание небольших семейных ферм, признанных, как и в Древней Греции, основой продовольственной безопасности.

Кажущаяся невероятной, на первый взгляд, синхронизация экономических воззрений древнегреческих и древнекитайских мыслителей объясняется общностью «духа времени», объединявшего разделенные тысячами километров территории Земли. Так, в китайской истории период с 770 по 221 гг. до н. э., получивший название Весны и Осени (770–476 гг. до н.э.) и эпохи Воющих царств (475–221 гг. до н. э.), характеризовался чередой перманентных войн между древнекитайскими царствами и необходимостью постоянного отражения набегов варварских племен. В этих условиях перед властями царств, претендовавших на лидерство, вставала двуединая стратегическая задача: с одной стороны, согласно известной конфуцианской максиме Мэн-Цзы «еда – Бог человека», обеспечить достаточное количество продовольствия с целью предотвратить вооруженные восстания внутри страны, с другой – реализовать легистскую идею транс-

[1] Цит. по: [41. P. 76].
[2] Цит. по: [44. P. 223].

формации крестьянства в разряд землепользователей как источник налогообложения и рекрутообеспечения государства [46. P. 125, 140]. Реализовывались данные целеустановки, естественно, разными методами. Можно привести в пример главного министра царства Ци Гуан Чонга (730–645 гг. до н. э.), который в 685 г. до н. э. ввел принципиально новую систему налогообложения, где отчисления в казну дифференцировались в зависимости от плодородия почв, что, по мнению экспертов, стало первым шагом на пути к феодальной земельной ренте [47. P. 31]. Эту хозяйственную практику продолжил Шан Ян, сочетавший занятия философией с работой в должности политического советника правителя царства Цинь. В 359–358 гг. до н. э. им была проведена серия реформ, направленных на стимулирование наращивания сельскохозяйственной продукции через демонтаж системы общинной собственности на землю и превращение небольшого семейного земельного надела в основной объект налогообложения, освобождение от податей «сельскохозяйственных» мигрантов, переселявшихся в Цинь из других регионов, укрепление института частной собственности. Кроме того, на вновь завоеванных территориях власти создавали особые военно-крестьянские колонии, которые за государственный счет снабжались семенами, животными и инвентарем. По мере дальнейшего расширения территории царства их зачастую передавали в собственность выходившим в отставку солдатам [45. P. 47; 46. P. 140; 48. P. 488, 497–498]. Результатом последовательных преобразований стало появление государственно-крестьянского альянса – так называемой «агрократии» [49. P. 28], обеспечившей объединение Китая под эгидой царства Цинь в 221 г. до н. э.

Современные исследователи сходятся во мнении, что победа царства Цинь над другими шестью царствами и его быстрое территориальное расширение (29,2% территории сегодняшнего Китая [50]) стали возможны только с началом использования металлического плуга, системы севооборота, искусственной ирригации [46. P. 140–141]. Например, в 256 г. до н. э. под руководством чиновника Ли Бина была введена в строй одна из крупнейших в мире (действующая по сей день) ирригационная система Дуянян, предотвратившая ежегодный разлив реки Мин и позволившая начать возделывание 500 тыс. га плодородных земель. Строительство в 246 г. до н. э. ирригационного канала Ченгкуо прибавило к этой площади еще 80 тыс. га в провинции Шанхи, на территории которой в 200 г. до н. э. началось возведение древней столицы Чанг'ан [51; 52].

Итак, изучение истоков экономического анализа убедительно свидетельствует о большом и пока недооцененном потенциале релятивистской методологии, увязывающей изменение общественно-экономической мысли с модификацией окружающей реальности. В отличие от абсолютизма релятивизм не позволяет классифицировать теории прошлого «в терминах „лучше“ или „хуже“», а тем более вешать на них ярлык «неверных мнений умерших людей» [3]. Это дает возможность более точно вскрыть закономерности развития мирового хозяйства в их хронологическом развертывании, точнее определить место страны на шкале времени и, в конечном счете, выработать адекватный сегодняшним реалиям практический инструментарий.

Источники

1. *Reinert E.* Full circle: Economics from Scholasticism through innovation and back into mathematical Scholasticism. Reflections on a 1769 price essay 'Why is it that economics so far has gained so few advantages from physics and mathematics?' // Journal of economic studies. 2000. Vol. 27, no. 4/5.

2. *Henderson H.* Absolutism vs. Relativism: epistemology and economics. Режим доступа : www.eagle3.american.edu/~hh9467a/Economic%20Thought/Henderson_ECON620_AVR.pdf.

3. *Blaug M.* Economic theory in retrospect. 5th ed. Cambridge : Univ. press, 1997.

4. *Bryant J. M.* Moral codes and social structure in Ancient Greece: a sociology of Greek ethics from Homer to the Epicureans and Stoics. Albany (NY) : Univ. press, 1996.

5. *Hansen M. R.* The shotgun method: the demography of the Ancient Greek city-state culture. Columbia (MI) : Univ. press, 2006.

6. *Ancient* Greece. Режим доступа : www.upge.wn.com/?t=ancientgreece/index2.txt.

7. *Ober J.* Fortress Attica: defense of the Athenian land frontier, 404–322 B. C. Leiden : E. J. Brill, 1985.

8. *Fine J. V. A.* The Ancient Greece: a critical history. Harvard : Univ. press, 1983.

9. *Duiker W. J., Spielvogel J. J.* The essential world history. Belmont : Thomson, 2008.

10. *Russell C., Russell W. M. S.* Population crises and population cycles (pt. 4) // Galton Institute newsletter. 1996. Iss. 21 (June).

11. *Engels D. W.* Roman Corinth: an alternative model for the classical city. Chicago (IL) : Univ. press, 1990.

12. *Rehmke G.* Property rights and law among the Ancient Greeks // The Freeman: ideas on liberty. 1997. Vol. 47, iss. 2.

13. *Hanson V. D.* The other Greeks: the family farm and the agrarian roots of western civilization. N.Y. : Free press, 1995.

14. *Gallant T. W.* Risk and survival in Ancient Greece: reconstructing the rural domestic economy. Stanford (CA) : Univ. press, 1991.

15. *Molina L. A.* Solon and the evolution of the Athenian agrarian economy // Pomoerivn. 1998. Vol. 3.

16. *Thorley J.* Athenian democracy. L. : Routledge, 1996.

17. *Engen D.* The economy of Ancient Greece. Режим доступа : www.eh.net/encyclopedia /article/engen.greece#sdendnote1sym.

18. *Papakyriakou E.* The legend // Ancient Greek cities. Режим доступа : www.sikyon.com/athens/ahist_eg01.html.

19. *Austin M. M., Vidal-Naquet P.* Economic and social history of Ancient Greece. Berkeley (CA) : Univ. of California press, 1977.

20. *Houmanidis L. T.* Aristotle's economic ideas // Spoudai. 1982. Vol. 32.

21. *Nagle D. B.* Household as the foundation of Aristotle's Polis. Cambridge (MA) : Univ. press, 2006.

22. *Segal J.* Alternative conceptions of economic realm // Well-being and economic goals. Washington, D. C. : Island press, 1997.

23. *Plato* and Aristotle private property // History of economic theory and thought. Режим доступа : www.economictheories.org/2008/11/plato-and-aristotle-private-property.html.

24. *Bairoch P.* Cities and economic development: from the dawn of the history to the present. Chicago (IL) : Univ. press, 1988.

25. *Kerblay B.* Modern Soviet society. L. : Methuen & Co., 1983.

26. *Michaelides P., Kardassi O., Millious J.* Democritius and his influence on classical political economy // VII Conference of Greek historians of economic thought. Athens : Univ. press, 2005.

27. *Karayiannis A. D.* Democritus on ethics and economics // Rivista internazionale di scienze economiche e commerciali. 1988. Vol. XXXV, no. 4–5.

28. *Evers W. M.* Specialization and the division of labour in the social thought of Plato and Rousseau // Journal of libertarian studies. 1980. Vol. IV, no. 1.

29. *Guan-Zheng S.* The economics of division of labour from Xenophon to Hayek (1945): a review of selected literature in readings in the economics of the division of labour. World Scientific Pub. Co., 2005. Vol. 1.

30. *Aristotle's* Politics summary and analysis. Режим доступа : www.gradesaver.com /aristotles-politics/study-guide/section2.

31. *Fleck R., Hanssen F. A.* The origins of democracy: a model with application to Ancient Greece // Journal of law and economics. 2006. Vol. XLIX.

32. *History* of olive oil. Режим доступа : www.explorecrete.com/nature/olive-oil-history.html.

33. *Moreno A.* Feeding the democracy: the Athenian grain supply in the fifth and fourth centuries B. C. Oxford (NY) : Univ. press, 2007.

34. *Driscoll E.* Some unusual sources of revenue in Classical Greece. Режим доступа : www.home.uchicago.edu/~edris/pdfs/money.pdf.

35. *Lockard C. A.* Societies, networks and transitions : a global history. Boston (MA) : Houghton Mifflin Co., 2008. Vol. 1.

36. *Trireme* ships: the fleet of Athens // Ancient Athens. Режим доступа : www.ancientathens.org/wars/trireme-ships-fleet-athens.

37. *Lahanas M.* Ancient Greek pottery // Hellenica, information about Greeks and Cyprus. Режим доступа : www.mlahanas.de/Greeks/Pottery.htm.

38. *Mundliger C.* Ancient olive oil production – The Greek world, part IV // Labyrinth : University of Waterloo magazine. 2002. Iss. 79 (March).

39. *Long R. D.* Austro-libertarian themes in early Confucianism // Journal of libertarian studies. 2003. Vol. 17, no. 3.

40. *Birdwhistell J. D.* Mencius and masculinities: dynamics of power, morality, and maternal thinking. Albany (NY) : Univ. press, 2007.

41. *Goldin P. R.* Rituals of the way: the philosophy of Xunzi. Chicago (IL) : Open Court Pub. Co., 1999.

42. *Bo M.* History of world philosophies. L. : Routledge, 2009.

43. *Palis J. B.* Confucian statecraft and Korean institutions: Yu Hyongwon and the Last Choson dynasty. Seattle (WA) : Univ. of Washington press, 1996.

44. *Wen-Hsin Y.* Shanghai splendor: economic sentiments and making of modern China, 1843–1949. Berkeley (CA) : Univ. of California press, 2007.

45. *The book* of Lord Shang: a classic of the Chinese school of law. Lawbook Exchange, 2003.

46. *Gang D.* The premodern Chinese Economy: structural equilibrium and capitalist sterility. L. : Routlege, 1999.

47. *Killion U.* Modern Chinese journey to the West: economic globalization and dualism. N.Y. : Nova Sciense Pub., 2006.

48. *Deng K. G.* Development and its deadlock in Imperial China, 221 B. C. – 1840 A. D. // Economic development and cultural change. 2003. Vol. 57, no. 2.

49. *Gerlach C.* Wu-Wei in Europe: a study of Eurasian economic thought // London school of economics working paper. 2005. No. 12.

50. *Taagepera R.* Size and duration of empires : growth-decline curves, 600 B. C. to 600 A. D. // Social science history. 1979. Vol. 3. P. 115–138.

51. *Karplus V. S., Deng X. W.* Agricultural biotechnology in China origins and prospects. Springer, 2008.

52. *Chang'An* at the Eastern end of the Silk Road. Режим доступа : www.archaeology.about.com/od/ancientcivilizations/ss/traveling_the_silk_road_12.htm.

ИВАНИЦКИЙ Виктор Павлович

Доктор экономических наук, профессор,
заведующий кафедрой ценных бумаг и инвестиций

Уральский государственный экономический университет
620144, РФ, г. Екатеринбург, ул. 8 Марта/Народной Воли, 62/45
Контактный телефон: (343) 257–37–06
e-mail: nvp@usue.ru

ЗУБКОВА Лариса Дмитриевна

Кандидат экономических наук,
доцент кафедры финансов, денежного обращения и кредита

Тюменский государственный университет
625003, РФ, г. Тюмень, ул. Ленина, 16
Контактный телефон: (908) 873–55–50
e-mail: lasasha@rambler.ru

Финансово-инвестиционный процесс субъекта Федерации

Ключевые слова: финансово-инвестиционный процесс; инвестиционный рынок; районы стратегического назначения; инвестиционная активность.

Аннотация. Рассмотрены тенденции развития финансово-инвестиционного процесса Российской Федерации и районов стратегического значения; выявлены особенности инвестиционного развития региона, а также общие признаки, характеризующие однонаправленность развития регионального и национального инвестиционных рынков.

Одним из наиболее приоритетных направлений повышения конкурентоспособности экономики России является ее модернизация, основой которой должна стать консолидация инвестиционных ресурсов, способных обеспечить расширенное воспроизводство основного капитала на качественно иной, ориентированной на инновации основе. Перспективы дальнейших социально-экономических преобразований в значительной мере зависят от состояния рынка инвестиций, поскольку его эффективное функционирование позволит обеспечить решение целого ряда задач по реформированию экономической структуры общества.

Современный механизм реализации финансово-инвестиционного процесса характеризуется рыночными формами инвестирования. В этой связи формирование инвестиционного рынка является базовым условием не только аккумуляции инвестиционных ресурсов и трансформации сбережений в инвестиции, но и повышения эффективности их использования.

Особенности развития отечественной экономики в значительной степени формируются под воздействием финансово-инвестиционного процесса в ее регионах, который в условиях системного кризиса российской экономики приобретает серьезную дифференциацию осуществления.

Основные тенденции финансово-инвестиционного развития рассмотрим на примере субъектов РФ, относящихся к числу районов стратегического значения в силу сложившихся географических и историко-экономических причин: Красноярский край,

© Иваницкий В. П., Зубкова Л. Д., 2011

Новосибирская область, Свердловская область, Томская область, Тюменская область, Челябинская область (рис. 1).

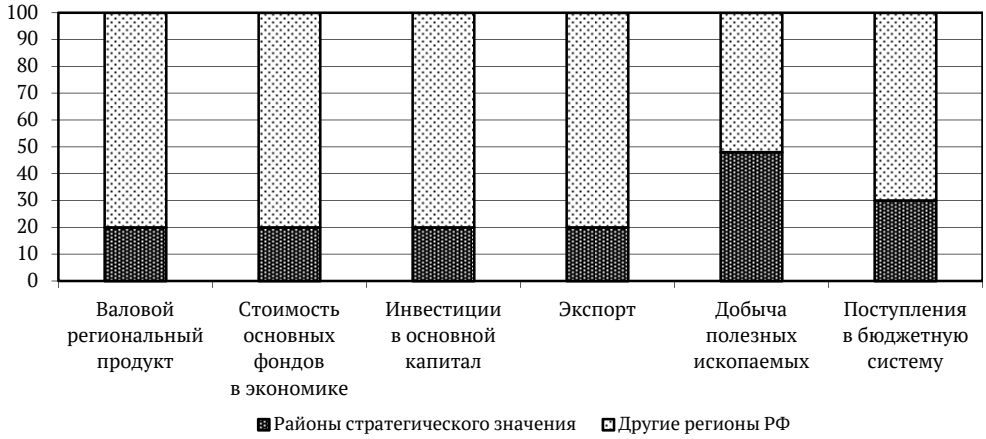


Рис. 1. Доля районов стратегического значения в основных экономических показателях Российской Федерации в 2008 г., % **[1. С. 22]**

Ключевые показатели экономического развития экономики России в 2000–2008 гг. свидетельствуют о благоприятной основе для инвестирования и о наличии предпосылок для его активизации. В данный период наблюдалась положительная динамика практически всех базовых экономических показателей. В качестве факторов экономического роста доминировали: высокий уровень внешнего спроса на основные товары российского экспорта, обусловивший рост физических объемов экспорта, а также возросшая трансформация внешнего спроса во внутренний, особенно инвестиционный. Отличительной особенностью 2008 г. стало вызванное мировым финансово-экономическим кризисом последовательное замедление темпов роста таких экономических индикаторов, как промышленное производство, строительство, транспорт. Во второй половине 2008 г. сокращение валютно-финансовых поступлений в экономику страны негативно повлияло на уровень производства энергоносителей, что по межотраслевым цепочкам повлияло и на обрабатывающие производства. Одним из основных источников финансовых ресурсов, обеспечивающих потребности региона в денежных средствах, является произведенный валовой региональный продукт. Соответственно факторы, воздействующие на его динамику, отражаются и на темпах роста финансовых ресурсов (см. таблицу).

В рассматриваемый период темпы роста промышленного производства в регионах соответствовали общероссийским. Однако 2008 г. данный показатель в Новосибирской области (109,1%) и Красноярском крае (104,3%) превышал общероссийский (102,1%). В остальных регионах он был ниже, что во многом обусловлено влиянием мирового финансового кризиса на экономическое развитие и страны, и регионов **[3. С. 446]**. В качестве факторов, негативно влияющих на деловую активность организаций, выступали: недостаточный спрос на продукцию внутри страны (42%); дефицит денежных средств (36%); износ оборудования (29%); конкуренция зарубежных товаропроизводителей (24%); неопределенность экономической обстановки (21%); низкий спрос на продукцию за рубежом (20%) **[3. С. 211]**.

Неравномерно изменялся сальдированный финансовый результат деятельности организаций (см. таблицу) **[1. С. 882–883]**. Высоким был удельный вес убыточных предприятий. Объем инвестиций в основной капитал за счет всех источников финансирования за 1995–2008 гг. значительно возрос.

Индикаторы инвестиционного рынка РФ и районов стратегического значения в 1995–2008 гг. [1; 2]

Показатель	1995	1998	2000	2004	2008
*ВРП (оценка), млн р.**					
По субъектам РФ	1 408 098	2 424 047	6 219 253	13 964 305	29 667 526
Красноярский край	41 482	72 709	214 662	365 454	771 133
Новосибирская область	21 323	35 734	72 012	191 826	401 294
Свердловская область	51 994	78 243	156 077	364 368	866 287
Томская область	11 746	21 233	40 539	132 439	226 861
Тюменская область	94 835	203 825	570 790	1 536 733	2 924 601
Челябинская область	30 312	46 767	120 561	291 179	612 091
*ВРП на душу населения (оценка), р.***					
По субъектам РФ	8 750	16 590	39 532	97 864	208 955
Красноярский край	13 353	23 670	71 281	124 572	266 893
Новосибирская область	7 803	12 991	26 472	71 910	152 257
Свердловская область	11 135	16 832	34 214	82 099	197 174
Томская область	10 971	19 798	38 386	127 510	219 602
Тюменская область	29 905	63 325	176 917	465 848	871 441
Челябинская область	8 225	12 700	33 012	81 735	174 368
Индексы промышленного производства, % к предыдущему году					
Российская Федерация	95	95	108	108	102
Красноярский край	98	99	102	103	104
Новосибирская область	93	90	110	110	109
Свердловская область	95	91	116	109	98
Томская область	92	95	114	108	101
Тюменская область	96	99	103	107	100
Челябинская область	91	87	117	104	96
*Сальдированный финансовый результат деятельности организаций, млн р.**					
Российская Федерация	250 599	–115 111	1 190 597	2 485 439	3 801 161
Красноярский край	9 903	2 558	88 957	94 290	–24 576
Новосибирская область	3 986	188	24 457	8 964	40 342
Свердловская область	13 576	5 505	25 285	55 062	135 162
Томская область	3 000	–1 313	5 872	14 018	13 274
Тюменская область	17 407	32 246	223 243	480 374	607 088
Челябинская область	8 650	316	20 948	57 383	53 803
Удельный вес убыточных организаций, % от общего числа организаций					
Российская Федерация	34	53	40	38	28
Красноярский край	34	60	44	41	25
Новосибирская область	28	52	33	37	25
Свердловская область	28	49	40	37	29
Томская область	43	64	47	39	33
Тюменская область	39	57	39	37	27
Челябинская область	31	50	39	40	28
*Объем инвестиций в основной капитал, млн р.**					
Российская Федерация	266 974	407 086	1 165 234	2 865 014	8 764 864
Красноярский край	7 075	8 290	25 457	49 089	184 616
Новосибирская область	2 953	4 592	10 805	28 902	122 494
Свердловская область	8 395	12 000	25 895	75 901	240 618
Томская область	1 993	5 299	9 304	22 641	78 574
Тюменская область	35 378	47 985	200 065	393 503	1 012 142
Челябинская область	5 541	8 649	22 250	59 004	178 413
Индексы физического объема инвестиций в основной капитал, % к предыдущему году					
Российская Федерация	90	88	117	113	109
Красноярский край	100	74	143	118	127
Новосибирская область	83	92	135	115	115
Свердловская область	90	78	107	123	105
Томская область	87	111	112	80	90
Тюменская область	114	74	168	99	110
Челябинская область	89	86	121	136	112

Окончание таблицы

Показатель	1995	1998	2000	2004	2008
*Среднедушевые среднемесячные денежные доходы населения, р.****					
Российская Федерация	516	1 013	2 281	6 410	14 939
Красноярский край	595	1 174	2 773	6 408	15 605
Новосибирская область	342	753	1 608	4 969	12 838
Свердловская область	506	852	2 140	6 743	17 171
Томская область	497	921	2 070	6 473	13 482
Тюменская область	1 083	2 129	4 935	12 191	27 612
Челябинская область	416	741	1 969	4 820	14 161

Примечания: * до 1998 г. – млрд р.; ** до 1998 г. – млн р.; *** до 1998 г. – тыс. р.

Наиболее динамично инвестиции в основной капитал росли в 2000 г. и 2007 г., когда они увеличились на 17,4 и 22,7% соответственно (2008 г. – 9,8%) по отношению к предыдущему году **[1. С. 932]**. Объем инвестиций в основной капитал в исследуемых регионах также вырос и составил в 2008 г. 1 816,9 млрд р. (более 20% общероссийского объема инвестиций в основной капитал) **[1. С. 928–929]**. Инвестиции в основной капитал на душу населения имеют положительную динамику, как в РФ, так и в районах стратегического значения. В Тюменской и Томской областях их объем превышает среднероссийские значения данного показателя (рис. 2).

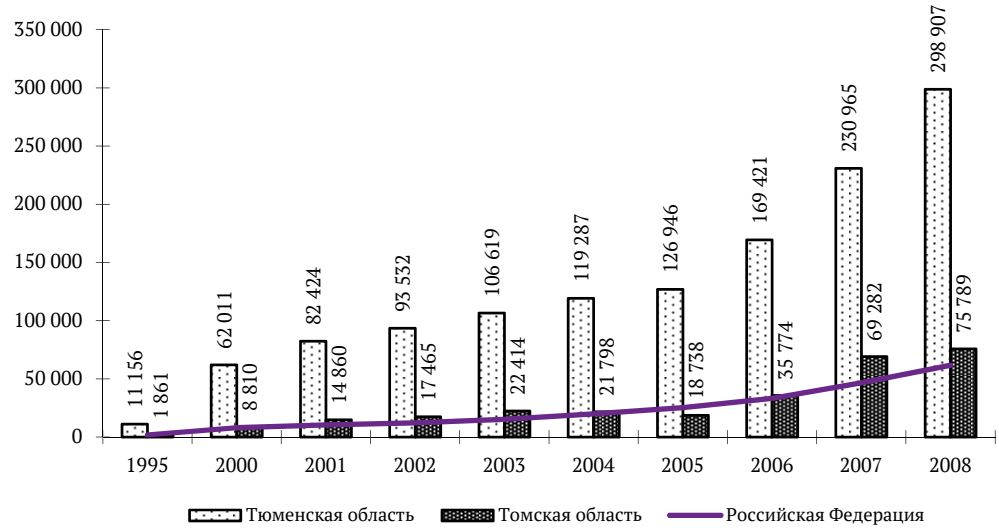


Рис. 2. Динамика инвестиций в основной капитал на душу населения, р. (до 1998 г. – тыс. р.) **[1. С. 930–931]**

В соответствии со структурой инвестиций в основной капитал по видам основных фондов в 2008 г. более 50% всех инвестиций было направлено на жилищное строительство, строительство производственных зданий и сооружений **[1. С. 934–935]**.

В структуре инвестиций в основной капитал по формам собственности с 1995 г. неуклонно растет доля частной собственности: если в 1995 г. она составляла 13,4% в РФ (в районах стратегического значения от 1,4% в Тюменской области до 13,5% в Челябинской области), то в 2008 г. – 53,8% (в районах стратегического значения от 40,2% в Красноярском крае до 69,1% в Челябинской области). Главным образом это связано с укреплением позиций частного предпринимательства **[1. С. 936–937]**.

Активизация инвестиционной деятельности в реальном секторе экономики в течение ряда лет сопровождалась незначительными изменениями ее отраслевой структуры. Доминирующая часть ресурсов направлялась в капиталоемкие отрасли добывающей промышленности. При сложившейся возрастной и технологической структуре основного капитала низкие объемы инвестиций в отрасли обрабатывающей промышленности являются одним из ключевых факторов, тормозящих темпы экономического роста.

Главным источником инвестиций в основной капитал в 2000–2008 гг. стали привлеченные средства хозяйствующих субъектов. Их удельный вес в общих объемах инвестиций в РФ возрос в 2008 г. на 0,9 процентного пункта (с 59,6 до 60,5%). В районах стратегического значения их доля в общей структуре финансирования составила: в Свердловской области – 51,9%, Тюменской области – 50,1%, Красноярском крае – 65,0%, Новосибирской области – 55,9%, Томской области – 57,9%. В Челябинской области доля собственных средств в общей структуре финансирования незначительно превышает долю привлеченных и составляет 55,4% **[1. С. 938–941]**.

Недофинансирование инвестиционных процессов негативно отразилось на состоянии основных фондов. На конец 2008 г. объем основных фондов в РФ составил 74 471 182 млн р., в районах стратегического значения от 545 898 млн р. в Томской области (38-е место по РФ) до 9 357 677 млн р. в Тюменской области (2-е место по РФ) **[1. С. 383–388]**. Высокая степень физического и морального износа основного капитала, неблагоприятная возрастная структура парка машин и оборудования, транспортных средств серьезно ограничивают темпы экономического роста.

Анализ инвестиционного рынка предполагает исследование инфраструктуры инвестиционного процесса, позволяющей аккумулировать временно свободные денежные, формировать финансовые ресурсы, обеспечивать их инвестирование и целенаправленное использование. Значительный инвестиционный потенциал сконцентрирован в учреждениях банковской системы, в страховом бизнесе. Инфраструктура инвестиционного рынка представлена и другими финансово-кредитными учреждениями, однако их деятельность на инвестиционном рынке не имеет столь больших объемов.

Анализ развития инвестиционного рынка районов стратегического значения позволил выявить следующие особенности:

1) ярко выраженная дифференциация районов стратегического значения по зонам: старопромышленные (Свердловская и Челябинская области), ресурсодобывающие (Тюменская область и Красноярский край), новые промышленные (Новосибирская и Томская области);

2) неравномерность концентрации финансово-инвестиционных ресурсов – душевые значения валового регионального продукта и объема инвестиций в основной капитал исследуемых территорий выше среднероссийских значений в Красноярском крае (в 1,27 и 1,03 раза), Томской (1,05 и 1,22) и Тюменской (в 4,1 и 4,8 раза) областях и ниже, чем в среднем по России, в Новосибирской (в 0,72 и 0,75 раза), Свердловской (0,94 и 0,88) и Челябинской (в 0,83 и 0,82 раза) областях;

3) более высокий удельный вес отраслей, создающих добавленную стоимость в структуре валового регионального продукта (РФ – 39,5%, Тюменская область – 65,6%, Красноярский край – 62,6%, Томская область – 51%, Челябинская область – 50%, Свердловская область – 44,5%), что свидетельствует о достаточно высокой степени подкрепленности инвестиционной потребности финансовым потенциалом;

4) неразвитость инфраструктуры инвестиционного рынка, препятствующая трансформации финансовых ресурсов в инвестиции;

5) преобладание спроса на инвестиции со стороны субъектов частной формы собственности (РФ – 53,8%, Челябинская область – 69,1%, Тюменская область – 66,1%, Новосибирская область – 61,4%, Томская область – 59,6%, Свердловская область – 47,7%, Красноярский край – 40,2%), что усиливает заинтересованность в активизации инвестиционных процессов со стороны негосударственного сектора экономики.

Вместе с тем были выявлены общие признаки, характеризующие однонаправленность развития регионального и национального инвестиционных рынков:

близкая структура инвестиций в основной капитал по источникам финансирования (собственные средства: РФ – 39,5%, Тюменская область – 49,9%, Новосибирская область – 44,1%, Томская область – 42,1%, Свердловская область – 48,1%, Красноярский край – 35,0%, Челябинская область – 55,4%);

значительный удельный вес убыточных предприятий (РФ – 28,3%, Тюменская область – 26,9%, Новосибирская область – 24,5%, Томская область – 32,5%, Свердловская область – 29,0%, Красноярский край – 24,6%, Челябинская область – 27,9%);

высокая степень износа основных фондов (РФ- 45,3%, Тюменская область – 53,2%, Новосибирская область – 44,0%, Томская область – 43,5%, Свердловская область – 49,6%, Красноярский край – 48,1%, Челябинская область – 48,5%) и системное снижение нормы их ввода.

И РФ в целом, и районы стратегического значения характеризуются, с одной стороны, положительной динамикой спроса на инвестиции (высокая степень износа основных фондов, значительная доля убыточных предприятий) и предложения инвестиционных ресурсов (объем инвестиций в финансовые и нефинансовые активы), а с другой – увеличением разрыва между ними, что указывает на необходимость развития инвестиционной инфраструктуры.

Таким образом, особенности финансово-инвестиционного процесса в районах стратегического значения демонстрируют как положительную динамику индикаторов инвестиций, так и незначительную степень взаимосвязи интенсивности инвестиционной деятельности и экономического роста: достигнутый уровень инвестиционной активности закрепляет диспропорции и не обеспечивает комплексности регионального развития; ограниченность ресурсного обеспечения инвестиционных процессов сужает направления использования инвестиционных ресурсов; в структуре капитальных вложений в промышленность наблюдается неблагоприятная тенденция сокращения доли затрат на оборудование.

Сложившиеся тенденции развития инвестиционной деятельности обусловлены несоответствием финансово-инвестиционного механизма требованиям взаимосвязи микро-, мезо- и регионального уровня; неравномерностью концентрации капитала на территории районов стратегического значения; сдерживанием процессов накопления и дифференциацией процессов перераспределения финансово-материальных ресурсов; низкой степенью подкрепленности регионального и отраслевого развития интеграционными связями; суженными возможностями маневрирования финансово-инвестиционными ресурсами и доступа к ресурсам институциональной сферы.

Финансово-инвестиционные процессы районов стратегического значения характеризуются низкой степенью соответствия уровня ресурсообеспеченности институциональной сферы отраслевым структурам регионов, с одной стороны, и несовершенством организации финансово-инвестиционных отношений – с другой. Разрыв между темпами инвестиционных процессов и потребностями перехода к инновационной модели экономического развития требует такого финансово-инвестиционного механизма, который обеспечивает развитие отраслей и районов стратегического значения на основе целенаправленной организации финансово-инвестиционных отношений, обусловливающей качественно новый экономический рост.

Источники

1. *Регионы* России. Социально-экономические показатели. 2009 : стат. сб. / Росстат. М., 2009.

2. *Регионы* России. Социально-экономические показатели. 2004 : стат. сб. / Росстат. М., 2004.

3. *Россия* в цифрах. 2009 : крат. стат. сб. / Росстат. М., 2009.

СОРОКИНА Татьяна Владимировна

Кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов

Байкальский государственный университет экономики и права
664003, РФ, г. Иркутск, ул. Ленина, 11
Контактные телефоны: (3952) 24–10–82, 20–84–60
e-mail: natvros@mail.ru

Межбюджетные трансферты как инструмент регулирования бюджетного сектора муниципальных образований[1]

Ключевые слова: межбюджетные отношения; муниципальные образования; регулирование; местные бюджеты; трансферты; бюджетный сектор; эффективное управление бюджетными средствами.

Аннотация. Определены направления и инструменты межбюджетного регулирования в бюджетной системе субъекта Российской Федерации и их влияние на состояние бюджетного сектора в условиях реформирования. Отмечены тенденции в динамике межбюджетных трансфертов в Иркутской области. Представлены показатели комплексной оценки управления бюджетными средствами муниципальных образований для расчета межбюджетных трансфертов.

Реформирование государственных и муниципальных финансов в России характеризуется существенными изменениями бюджетной политики и инструментов ее воздействия на социальную сферу посредством финансового обеспечения и бюджетного регулирования. В условиях сохранения высокой централизации бюджетных ресурсов на федеральном и региональном уровнях и внедрения новых бюджетных технологий усиливается необходимость гибкого и целенаправленного влияния межбюджетных трансфертов на результативность управления расходами местных бюджетов.

Развитие межбюджетных отношений в бюджетной системе субъекта Российской Федерации существенно корректируется направленностью трансформационных преобразований бюджетного процесса и бюджетного сектора в части обеспечения сбалансированности и ликвидности бюджетов муниципальных образований, а также эффективности использования бюджетных средств органами местного самоуправления.

Формирование межбюджетных отношений и распределение трансфертов часто сопровождаются возникновением противоречий между интересами органов региональной и муниципальной власти. В их основе лежит стремление отдельных муниципалитетов к финансовой самостоятельности, определяющей способность обеспечивать население бюджетными услугами надлежащего качества и объема. В свою очередь, субъект Федерации изыскивает возможности через предельно допустимую централизацию бюджетных средств создать условия для максимального выравнивания всех муниципалитетов. В то же время социально-экономическая политика региона, направленная на повышение уровня жизни населения, предполагает заинтересованность региональных органов власти в развитии муниципальной экономики и социальной сферы.

Внедрение принципов бюджетирования, ориентированного на результат, ставит распределение финансовых ресурсов между различными уровнями бюджетной систе-

[1] Печатается при поддержке проекта Г-10 «Управление финансовыми ресурсами муниципальных образований в условиях модернизации экономики и реформирования муниципальных финансов» на 2011–2015 гг.

© Сорокина Т. В., 2011

мы в прямую зависимость от результативности деятельности муниципальных властей. На бóльшую поддержку регионального центра могут рассчитывать те муниципальные образования, которые эффективнее управляют бюджетными средствами.

По данным исследования различных способов межбюджетного регулирования в субъектах Российской Федерации определена целевая направленность использования инструментов обеспечения сбалансированности доходных и расходных полномочий органов местного самоуправления, сглаживания бюджетной асимметрии муниципальных образований и стимулирования эффективного управления бюджетными средствами (рис. 1).

Рис. 1. Направления и инструменты межбюджетного регулирования в бюджетной системе субъекта Российской Федерации

С позиции структурирования источников и методов финансового обеспечения расходных обязательств органов местного самоуправления состояние организаций бюджетного сектора зависит от определенных межбюджетных трансфертов, предоставляемых из вышестоящего бюджета.

Межбюджетное взаимодействие в региональных бюджетных системах, осуществляемое в настоящее время на основе Концепции межбюджетных отношений и организации бюджетного процесса в субъектах Российской Федерации и муниципальных образованиях до 2013 г. [1] и Программы Правительства Российской Федерации по повышению эффективности бюджетных расходов на период до 2012 г. [2], должно учитывать комплексное использование регулирующих возможностей различных видов межбюджетных трансфертов.

Анализ структуры и динамики межбюджетных трансфертов в Иркутской области выявил направления и пропорции реализации областного закона «О межбюджетных трансфертах и нормативах отчислений в местные бюджеты» [3]. Возможности бюджетного регулирования характеризуют состав и объем межбюджетных трансфертов, предоставляемых из бюджета субъекта РФ в местные бюджеты. Динамика расходов областного бюджета Иркутской области по разделу «Межбюджетные трансферты» свидетельствует о значительной доле общей величины перераспределяемых между бюджетами ресурсов и их росте в 2007–2010 гг. (рис. 2). Это связано с тем, что усилилась централи-

зация бюджетных средств на региональном уровне за счет снижения в 2009 г. норматива отчислений по налогу на доходы физических лиц в местные бюджеты, а также отмены прочих единых нормативов отчислений доходов в местные бюджеты от федеральных и региональных налогов и сборов. С 2009 г. доля областного бюджета в структуре консолидированного бюджета Иркутской области увеличилась до 77,4%. Около 1/10 объема расходов местных бюджетов покрывается дотацией на выравнивание бюджетной обеспеченности.

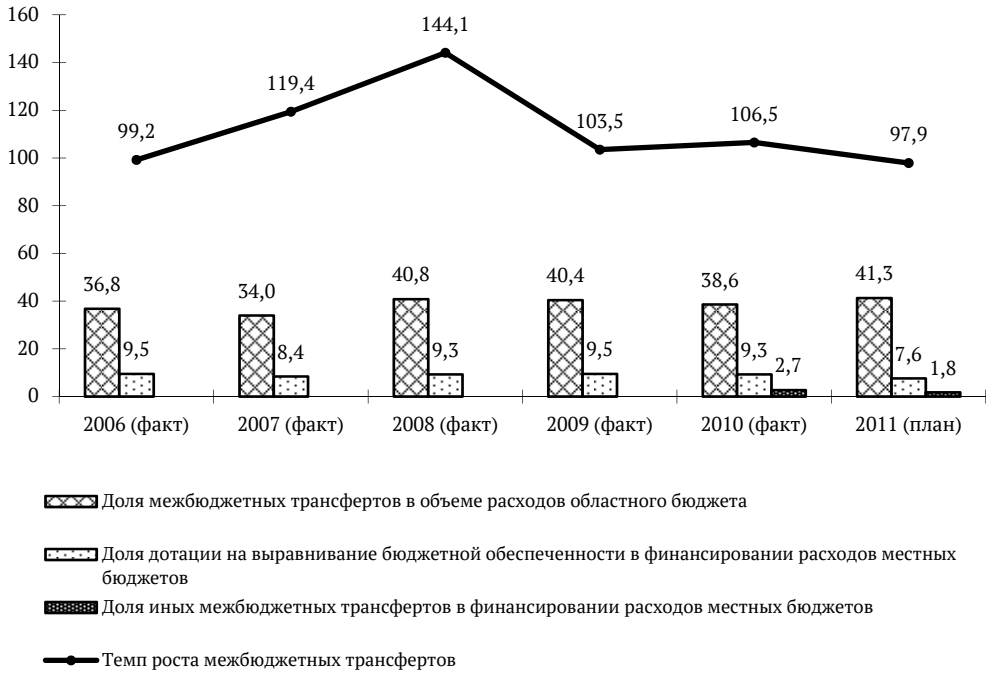


Рис. 2. Структура и динамика межбюджетных трансфертов в Иркутской области, по данным Министерства финансов Иркутской области [4]

Принципиально другое значение имеют межбюджетные трансферты, предоставляемые для финансовой поддержки муниципальных образований Иркутской области, осуществляющих эффективное управление бюджетными средствами. Данный вид трансфертов является новой формой межбюджетных отношений в Иркутской области, которая, несмотря на незначительный удельный вес в общем объеме источников финансирования расходов местных бюджетов (2,7% в 2010 г. и 1,8% в 2011 г.), создает основу для повышения результативности деятельности в области муниципальных финансов. Основной целью межбюджетного регулирования посредством этих трансфертов является стимулирование:

1) соблюдения органами местного самоуправления норм бюджетного законодательства;

2) расширения доходной базы местных бюджетов;

3) рационального использования бюджетных средств;

4) сбалансированности местного бюджета.

Исходя из вышесказанного предложенные нами показатели оценки эффективности управления бюджетными средствами муниципальных образований можно объединить в три группы (см. таблицу).

Структурный состав показателей комплексной оценки эффективности управления бюджетными средствами муниципальных образований Иркутской области в 2011 г.

Оценка деятельности в области доходов		Оценка деятельности в области расходов		Оценка долговой политики и управления сбалансированностью	
Показатель I	Удельный вес, %	Показатель II	Удельный вес, %	Показатель III	Удельный вес, %
Сравнительный среднедушевой показатель и темп роста собственных налоговых доходов местных бюджетов	20	Сокращение просроченной кредиторской задолженности по социально значимым расходам за оцениваемый период	15	Доля бюджетов *i*-го муниципального образования, нарушивших требование п. 3 ст. 107 Бюджетного кодекса РФ	5
Сравнительный среднедушевой показатель и темп роста налоговых доходов областного бюджета, собираемых на территории соответствующего муниципального образования	10	Сокращение просроченной кредиторской задолженности по иным расходам за оцениваемый период	5	Отсутствие просроченной задолженности по бюджетным кредитам муниципального образования, в отношении которых ранее была проведена реструктуризация обязательств (задолженности)	5
Сравнительный среднедушевой показатель и темп роста собственных неналоговых доходов местных бюджетов	20	Сокращение просроченной дебиторской задолженности за оцениваемый период	10	Коэффициент сбалансированности	10
Итого	50	*Итого*	30	*Итого*	20

Повышению самостоятельности в проведении собственной бюджетной политики способствует то, что муниципальные районы, среди которых распределены межбюджетные трансферты, обязаны в соответствии с утвержденной органами местного самоуправления методикой распределить 30% общего объема полученных межбюджетных трансфертов между городскими и сельскими поселениями, входящими в состав соответствующего муниципального района.

Сравнительный подушевой показатель и темп роста собственных налоговых доходов местных бюджетов отражают результативность всех способов увеличения поступлений по земельному налогу, налогу на имущество физических лиц и единому налогу на вмененный доход для определенных видов деятельности, используемых органами местного самоуправления соответствующей территории. Таким образом, существенное преимущество получают муниципалитеты, в которых растет собираемость данных налогов и расширяется доходная база, например, посредством поддержания активности населения по регистрации прав собственности на земельные участки и другое недвижимое имущество.

Оценка динамики поступления налоговых доходов областного бюджета отражает взаимосвязь финансово-бюджетных потоков между муниципальными образованиями и региональным центром по налогу на доходы физических лиц, транспортному налогу, налогу на добычу общераспространенных полезных ископаемых, налогу, взимаемому в связи с применением упрощенной системы налогообложения, и единому сельскохозяйственному налогу.

Одним из источников увеличения финансовой самостоятельности муниципальных образований являются неналоговые доходы. В связи с этим при расчете темпа роста собственных неналоговых доходов местных бюджетов и аналогичного подушевого показателя учитывается деятельность органов местного самоуправления в сфере управления муниципальным имуществом и получения доходов от его использования и реализации. От наличия, величины и динамики кредиторской и дебиторской задолженности

зависят полнота и своевременность обеспечения органами местного самоуправления своих расходных обязательств, финансовое состояние бюджетного сектора и качество предоставляемых населению муниципальных услуг. Определить это позволяют коэффициенты соотношения просроченной кредиторской задолженности по социально значимым и иным расходам, а также дебиторской задолженности на начало и конец оцениваемого периода.

Первоначальное условие предоставления бюджетам городских округов и муниципальных районов Иркутской области в случае соблюдения в них, а также в городских и сельских поселениях, входящих в состав соответствующего муниципального района, предельных значений дефицита местного бюджета (п. 3 ст. 92.1 Бюджетного кодекса Российской Федерации) создает возможности для выделения территорий, которые ведут серьезную работу по обеспечению сбалансированности своих бюджетов и соблюдению бюджетного законодательства [5].

Предложенные показатели разработаны с учетом требований, предъявляемых к расчетам межбюджетных трансфертов, а именно: точности, объективности и оперативности информации. Используются данные текущей и годовой бюджетной отчетности муниципальных образований (фактически проводится ее мониторинг и анализ) и официальные материалы органов государственной статистики (например, численность населения). Однако в представленной методике расчета размера трансферта не учтены показатели, характеризующие реализацию реформы бюджетного процесса в муниципальном образовании на основе бюджетирования, ориентированного на результат. Для этого необходимо, помимо отдельных элементов мониторинга результативности бюджетного менеджмента, внедрить контроль качества бюджетного процесса и трансформации бюджетного сектора на муниципальном уровне.

Безусловно, ограниченный ст. 139.1 Бюджетного кодекса Российской Федерации и финансовыми возможностями региональной власти размер иных межбюджетных трансфертов не может решить проблему несбалансированности доходных и расходных полномочий органов местного самоуправления [5]. Вместе с тем это реальный инструмент премирования эффективного менеджмента в области муниципальных финансов.

Источники

1. *Концепция* межбюджетных отношений и организации бюджетного процесса в субъектах Российской Федерации и муниципальных образованиях до 2013 г. (утв. распоряжением Правительства РФ от 8 августа 2009 г. № 1123-р).

2. *Программа* Правительства Российской Федерации по повышению эффективности бюджетных расходов до 2012 г. (утв. распоряжением Правительства РФ от 30 июня 2010 г. № 1101-р).

3. *О межбюджетных* трансфертах и нормативах отчислений доходов в местные бюджеты : Закон Иркутской области № 56-ОЗ от 23 июля 2008 г. (с изм. и доп.).

4. *Официальный* сайт Министерства финансов Иркутской области. Режим доступа : www.gfu.ru.

5. *Бюджетный* кодекс Российской Федерации от 31 июля 1998 г. № 145-ФЗ.

МАРАМЫГИН Максим Сергеевич

Доктор экономических наук, профессор,
заведующий кафедрой денег и банковского дела, первый проректор

Уральский государственный экономический университет
620144, РФ, г. Екатеринбург, ул. 8 Марта/Народной Воли, 62/45
Контактный телефон: (343) 221–17–01
e-mail: maram_m_s@mail.ru

ПОВАРОВ Александр Васильевич

Аспирант кафедры денег и банковского дела

Уральский государственный экономический университет
620144, РФ, г. Екатеринбург, ул. 8 Марта/Народной Воли, 62/45
Контактный телефон: (912) 604–85–85
e-mail: av.povarov@gmail.com

Понятие розничного банковского продукта

Ключевые слова: банковская розница; банковская операция; банковская услуга; банковский продукт; многомерная классификация; признаки розницы; розничный банковский продукт.

Аннотация. Проведен анализ подходов к определению базисных категорий банковской деятельности: операция, услуга, продукт. Представлен авторский взгляд на определения обозначенных терминов. Установлена взаимосвязь этих понятий. На основании существующих иерархических классификационных систем предложена многомерная классификация банковских услуг и продуктов. Обозначен набор признаков, характеризующих категории банковской розницы. Устанавливается, что основой розничной банковской деятельности является категория «продукт». Выводится авторское определение розничного банковского продукта.

В условиях наметившейся стабилизации национальной экономики банки взвешенно возвращаются к развитию бизнеса. Региональные банки с осторожностью восполняют ресурсную базу, в том числе вкладами частных клиентов, крупные игроки активизируют использование запаса ресурсов, накопленных для подстраховки на время нестабильности, в том числе возобновляя программы кредитования физических лиц. Получили импульс развития так называемые «розничные продукты».

За последние годы понятия «розничный продукт», «розничная услуга» очень распространились в профессиональной среде, публицистике, научных работах. Однако устойчивого понимания этих терминов не сложилось. Не ясно, какая категория лежит в основе банковского розничного бизнеса: услуга, продукт или операция? Обзору существующих точек зрения и обоснованию авторского взгляда посвящена эта статья.

Для понимания розничных категорий необходимо разобраться сначала с базовыми понятиями банковской деятельности «банковская операция», «банковская услуга» и «банковский продукт». Как правило, ученые-экономисты либо не выделяют существенных различий между этими категориями, либо, отмечая особенности каждой, используют их в триединстве. Трактовка данных понятий – предмет дискуссии, однако можно проследить некоторую иерархию этих сущностей.

Банковская операция, по мнению большинства экономистов, заключается в осуществлении конкретных практических действий в процессе функционирования банка.

© Марамыгин М. С., Поваров А. В., 2011

В определении профессора Е. С. Стояновой банковская операция – это система согласованных по целям, месту и времени действий, направленных на решение поставленной задачи по обслуживанию клиента [1. С. 527]. Поскольку в процессе функционирования банк выполняет операции, являющиеся обязательными, но при этом не всегда имеющие отношения к обслуживанию клиента, некоторые авторы (О. И. Лаврушин, Г. С. Панова и др.) уточняют, что операция может проводиться как по инициативе клиента, так и по инициативе банка (например, создание обязательных резервов).

Можно выделить несколько существенно различающихся подходов к определению банковской услуги. Ряд ученых трактуют услуги как разновидность банковских операций. По мнению О. И. Лаврушина, И. О. Спицина, Я. О. Спицина, А. В. Романова и других экономистов, услуга представляет собой одну или несколько банковских операций, удовлетворяющих потребность клиента [2. С. 433]. В определении А. Н. Иванова услуга это не сама операция, а действия, сопровождающие ее проведение. На наш взгляд, такой подход больше соответствуют термину «обслуживание», т. е. деятельности по оказанию услуг, а не определению самой услуги.

Второе направление в трактовке банковских услуг основано на тезисе, что услуга – это результат обслуживания клиента. К сторонникам этого подхода можно отнести А. М. Тавасиева, Ю. С. Масленченкова, Ю. И. Коробова, А. В. Осиповскую. Банковская услуга – это результат комплекса банковских операций, направленных на удовлетворение потребности клиента, несущих определенную выгоду для потребителей и связанных с перемещением финансовых активов или предоставлением финансовой информации [3. С. 21]. Иначе: банковская услуга – это полезный эффект банковской операции, состоящий в удовлетворении заявленной клиентом потребности [4. С. 27].

Во всех подходах к трактовке банковской услуги ученые выделяют важный момент: в устанавливаемых отношениях, выполняемых действиях или их результате отводится место клиенту. Категория банковских услуг имеет место только в отношениях банка с клиентом. Банковская услуга направлена на клиента, точнее на удовлетворение потребности клиента. Операция же, как действия, выполняемые в процессе обслуживания клиента, является элементом услуги.

Услуга востребована клиентом в качестве средства удовлетворения своей потребности. Банковские услуги выводятся на рынок в виде продукта. Клиент приобретает продукт как носитель услуги для удовлетворения своей потребности.

Отношение категорий «услуга» и «продукт» в литературе по банковскому делу также рассматривается дискуссионно.

Первая группа ученых наделяет продукт физическими свойствами: материально оформленная часть услуги, которая носит завершенный характер и регламентирует взаимодействие банка с клиентом при оказании услуги посредством финансовых, юридических и организационных мероприятий [5. С. 208]. Банковский продукт в данном случае принимает вид вещи (банковская карта, сберегательная книжка).

Оставаясь на позиции, что продукт это часть услуги, другие авторы не отмечают именно материальной формы, давая более общее определение продукта как формы проявления услуги, обладающей конкретными характеристиками (цена, срок, сумма, качество) [3. С. 21]. Например, депозитная услуга подразумевает наличие предлагаемых вкладов, характеризуемых сроком, суммой, процентной ставкой и т. д.

А. М. Тавасиев и Е. С. Стоянова определяют банковский продукт как технологию. Банковский продукт – это комплекс взаимосвязанных действий, процедур, составляющих регламент взаимодействия сотрудников банка с обслуживаемым клиентом, единую завершенную технологию обслуживания клиента [4. С. 27].

По нашему мнению, из приведенных точек зрения может быть синтезировано определение банковского продукта как совокупности формы проявления услуги, наделенной конкретными потребительскими характеристиками (в какой-то части это может быть материальный носитель), и технологии ее оказания. Разрабатывается технология

оказания услуги, наделяется конкретными потребительскими свойствами для реализации на рынке – так услуга превращается в банковский продукт (воплощается в нем).

Наиболее системным видится следующее соотношение категорий «банковская операция», «банковская услуга» и «банковский продукт». В ответ на имеющиеся потребности кредитные организации предлагают клиентам банковские услуги, выражающиеся в присутствующих на рынке банковских продуктах. В процессе продажи и обслуживания продукта банковские служащие выполняют банковские операции.

Установив особенности и отношения категорий «банковская операция», «банковская услуга» и «банковский продукт», можно перейти к вопросу принципа выделения розничного направления деятельности банка. Для этого необходимо установить признаки розницы и понять, какая из базовых категорий банковского дела может быть наделена этими признаками. Поскольку операция – это не рыночная категория, а лишь последовательность действий сотрудников банка, даже не являющихся законченной технологией, эту категорию избрать для выделения направлений бизнеса представляется невозможным. В дальнейшем для решения задачи обоснования выделения розничной деятельности будут рассматриваться категории «банковская услуга» и «банковский продукт». Именно в их специфике, как мы предполагаем, содержится основание выделения розничного направления банковской деятельности. Специфические особенности услуг, позволяющие разделять их на группы, могут быть выявлены на основании классификации.

Предлагаемые в академической литературе классификации рассматриваемых категорий в основном выстраиваются с познавательной целью – раскрытия существующих теоретических взглядов на сущность банковских услуг и продуктов. Используя один–два критерия, выстроенных по иерархическому принципу, авторы стремятся показать многообразие услуг и продуктов по экономическим характеристикам, технологической специфике, особенностям взаимодействия с клиентом и т. п. С точки зрения практики банковского дела наличие всего предлагаемого многообразия не требуется. Банки, как коммерческие предприятия, при построении системы управления бизнесом руководствуются экономической целесообразностью: классификация должна отражать управляемые подсистемы и их параметры.

Возможным вариантом системного описания может служить классификация, предполагающая построение многомерного пространства, в котором каждый из классифицируемых объектов определяется набором признаков, т. е. одновременно относится к целому ряду оснований деления. По совокупности классификационных признаков могут быть выделены группы объектов, имеющих набор одинаковых признаков, – в нашем случае это целостные сегменты банковских услуг и продуктов.

Необходимо уточнить, что предложенная классификация применима для услуг и продуктов современного универсального банка. Так как стратегии (следовательно, цели) специализированных банков могут существенно различаться, классификация может уточняться (могут добавляться, дробиться или, наоборот, агрегироваться основания деления).

На первом этапе построения модели многомерной классификации нами рассмотрены наиболее часто встречающиеся в литературе основания деления банковских услуг и продуктов. Найденные основания деления и возможные варианты классификации банковских услуг отражены в табл. 1.

На практике все многообразие банковских услуг превращается в продукты. Отличия категории «продукт» от услуги определяют наличие иных критериев классификации продукта (табл. 2).

Каждая банковская услуга и продукт могут быть классифицированы одновременно по каждому из представленных критериев: $S1$–$S8$ или $P1$–$P8$ соответственно.

Таблица 1

Классификация банковских услуг

Обозначение	Классификационный критерий	Возможные варианты классификации
*S*1	Принадлежность клиента к субъекту права	Физическое лицо. Юридическое лицо
*S*2	Экономическое содержание	Сберегательные. Кассовые. Расчетные. Ссудные. Инвестиционные. Фондовые. Гарантийные. Информационно-консультационные. Услуги по хранению и перевозке ценностей
*S*3	Соответствие специфике банковского дела	Специфические. Неспецифические
*S*4	Сложность предоставления	Услуги, которые могут быть осуществлены без посторонней помощи. Услуги, не требующие специального уровня подготовки. Услуги, требующие детальных технических знаний. Сложные услуги
*S*5	Продолжительность устанавливаемых отношений	Разовые. Длительные
*S*6	Периодичность выполнения	Регулярные. Иррегулярные
*S*7	Индивидуальность подхода	Индивидуальные. Универсальные
*S*8	Степень новизны	Традиционные. Обновленные. Инновационные

Таблица 2

Классификация банковских продуктов

Обозначение	Классификационный критерий	Возможные варианты классификации
*P*1	Характер удовлетворяемой потребности	Личная. Коммерческая цель. Одновременное удовлетворение потребностей разных групп (согласно критерию S1) клиентов
*P*2	Набор характеристик	Стандартный. Уникальный
*P*3	Тип системы обслуживания	Индивидуальный подход. Поточное обслуживание
*P*4	Степень использования информационных технологий	С использованием ИТ. Без использования ИТ
*P*5	Применение технологии процессинга	С использованием процессинга. Без использования процессинга
*P*6	Тип каналов продаж/предоставления	Предлагаемые только традиционными каналами. Продвигаемые только через дистанционное обслуживание. Продвигаемые и сопровождаемые одновременно разными каналами
*P*7	Тип сети продаж/предоставления	Разветвленная, по принципу мультиплицируемости. Сеть отделений, не ориентированная на близость к потребителю. «Выездной офис»
*P*8	Платность	Платные. Бесплатные

Следуя цели построения классификационной модели, необходимо определить, какой именно набор признаков позволяет отнести услугу или продукт к розничному направлению деятельности банка.

Наиболее распространенный взгляд на выделение розничных услуг основан на разделении клиентов банка по признаку субъекта правоотношений на физических и юридических лиц (критерий *S*1). Розничными признаются услуги, предоставляемые банком физическим лицам. Клиент для продавца характеризуется наличием тех или иных потребностей. База этого подхода – направленность банковских услуг на удовлетворение частных потребностей физических лиц (имеет место выделение продуктов по критерию *P*1). Широкий круг авторов придерживается этого критерия выделения розницы как основного (В. И. Саенко, Ш. З. Закиров и др.). Так, розничная услуга в определении В. И. Саенко направлена на удовлетворение потребностей, не связанных с предпринимательской деятельностью **[6. С. 8]**.

Ш. З. Закиров абсолютизирует критерий удовлетворения потребительских нужд, но указывает одновременно, что клиент в розничных услугах банка может являться как юридическим, так и физических лицом. Обслуживание юридических лиц попадает в розницу, когда конечными потребителями услуг являются физические лица. Действительно, некоторые банковские услуги, предлагаемые юридическим лицам, только тогда могут стать для банка средством извлечения дохода, когда они позволяют удовлетворить потребности физических лиц. При этом частные клиенты могут не становиться клиентами банка. Такая точка зрения обосновывает включение в разряд розничных широкого спектра услуг, относимых на практике к розничному бизнесу. Наглядным примером может служить услуга по приему банком платежей от физических лиц в пользу поставщиков услуг.

Другая группа авторов (А. В. Осиповская, В. А. Романенко, В. В. Никоноров, Е. А. Щуплова) при определении розничных услуг делает акцент на их массовом характере. Следуя этому критерию, обслуживание банком частных лиц и индивидуальных предпринимателей, осуществляемое по поточному принципу, является розничным банковским бизнесом. Для выделения продуктов используется критерий *P*3 – тип системы обслуживания. На взгляд авторов данной статьи, критерий массовости выделяет важнейшую особенность розничных услуг – вероятностный характер. Спрос физических лиц на активно продвигаемую услугу будет характеризоваться вероятностью того, что часть широкой обрабатываемой аудитории сделает выбор в пользу приобретения услуги. В силу особенностей потребностей физических лиц спрос будет детерминироваться не рациональными, а эмоциональными критериями. То же самое характерно и для уже приобретенной услуги. Физическое лицо обращается к услуге непериодически, ориентируюсь на свой образ жизни и случайные внешние факторы. Осознанная банками необходимость учета влияния на потребителей внешней среды проявляется в стремлении приблизить точку продажи услуги к месту и времени возникновения потребности у клиента. Это выразилось в необходимости предоставления дистанционного и желательно круглосуточного доступа к услугам, приближении точек продаж кредитов к центрам крупных трат физических лиц (торговые центры, автосалоны, риэлтерские фирмы, магазины бытовой техники и т. п.).

Сторонник подхода массовости как ключевого критерия розницы В. А. Романенко отмечает специфическую особенность розничных услуг – стандартные условия предоставления массовых услуг (в предложенной авторами классификации это основание деления продукта *P*2) **[7. С. 17]**.

На взгляд авторов статьи, выделение критерия массовости имеет очень большое значение в определении розничных банковских услуг. Вместе с тем в рамках данного подхода нивелируется критерий характера удовлетворяемой потребности. Нет единого подхода и к характеристике потребителей розничных услуг – авторы либо не различа-

ют субъект права, к которому принадлежит клиент, либо ограничивают розничные услуги только услугами, оказываемыми физическим лицам.

Следующую группу взглядов на выделение розничных продуктов и услуг условно можно назвать технологической. Авторы, придерживающиеся этого подхода, отмечают критически важную роль глубокой интеграции в банковские продукты современных информационных технологий, узкоспециализированного программного обеспечения.

По определению И. А. Основина, розничный банковский продукт функционирует с использованием унифицированных процессов обработки банковской информации и единой технологии совершения банковских операций **[8. С. 7]**. Большая доля современных банковских продуктов для физических лиц построена на технологии процессинга (обслуживании банковских карт). Прежде всего, появление таких технологий определилось мобильностью частных клиентов. Технологии процессинга достигли таких масштабов и универсальности, что на их базе банки предлагают услуги юридическим лицам (вендорские платежи, эквайринг, корпоративные карты). Сопровождение и продажи продуктов часто находятся в ведении розничных подразделений банков. То есть для включения этой группы продуктов в состав розничных необходимо учитывать критерий использования процессинговой технологии *P*5.

А. А. Попова выделяет важнейший фактор конкурентоспособности на современном рынке – наличие высокотехнологичных продуктов, выделяемых по критерию типа каналов продаж (критерий *P*6) как продаваемых и сопровождаемых дистанционно.

Проведенный нами анализ определений розничных услуг и продуктов, используемых в научной литературе, показал, что предметная область исследования недостаточно определена: набор критериев для отнесения услуг и продуктов банка к розничным не устоялся и остается предметом дискуссии.

Характерные черты розницы выделяются по шести критериям классификации, пять из которых относятся к делению продуктов и лишь один – к услугам. Поэтому для определения банковской розницы правильнее использовать категорию «продукт». Именно продукт обладает признаками и характеристиками, которые в практике и теории банковского дела определяют его как розничный. То есть банковская розница – это форма проявления банковских услуг в специфических продуктовых предложениях на рынке. Сами же услуги можно назвать розничными только косвенно – как услуги, воплощенные в розничных банковских продуктах.

Розничный банковский продукт – банковский продукт, предлагаемый к массовому распространению и обслуживанию, обладающий унифицированными характеристиками, построенный на единой технологии с глубокой степенью интеграции современных информационных технологий, в том числе процессинговой, продажи и обслуживание которого осуществляются через широкую сеть с применением дистанционных каналов, а конечными потребителями являются физические лица. Широкая сеть обслуживания может иметь меньшую значимость при выделении розничных продуктов, если речь идет про одновременное удовлетворение потребностей физических и юридических лиц: основополагающим для включения такого типа продуктов в состав розничных является критерий использования процессинговой технологии.

В состав розничных авторы настоящей статьи включают банковские продукты, удовлетворяющие трем наборам обязательных характеристик.

1. Продукты со стандартным набором характеристик, удовлетворяющие личные потребности, продвигаемые и обслуживаемые по поточному принципу, независимо от использования процессинговой технологии. Продукты продаются и сопровождаются в какой-то степени (или исключительно) дистанционно, через разветвленную сеть продаж/обслуживания. К этой группе продуктов относятся традиционные предложения по обслуживанию физических лиц: кредиты, депозиты, расчеты и т. п.

2. Продукты со стандартным набором характеристик, направленные на удовлетворение одновременно личных и коммерческих потребностей, продаваемые и обслу-

живаемые по поточному принципу, с использованием процессинговой технологии, с возможностью дистанционного обслуживания, с разветвленной сетью продаж/обслуживания. К наиболее развитым в обозначенной группе можно отнести эквайринговые, вендинговые решения, зарплатные проекты.

3. Продукты, удовлетворяющие коммерческие потребности, со стандартным набором характеристик, продаваемые и сопровождаемые на поточной основе, построенные на технологии процессинга, с обязательной возможностью обслуживания по стандартным и дистанционным каналам. Не так важна широкая сеть продаж, возможен офис, ориентированный на близость к юридическому лицу. Примером такого продукта можно назвать корпоративную карту.

Предложенная на основании анализа теоретических взглядов формулировка банковского розничного продукта находит подтверждение на практике. Банки структурно выделяют в розницу широкий набор продуктов от классического обслуживания физических лиц до высокотехнологичных эквайринговых решений, попадающий в описанный авторами сегмент.

Источники

1. *Финансовый* менеджмент. Теория и практика : учебник / под ред. Е. С. Стояновой. М. : Перспектива, 2003.

2. *Деньги*, кредит, банки : учебник / под ред. О. И. Лаврушина. 2-е изд., перераб. и доп. М. : Финансы и статистика, 2000.

3. *Осиповская А. В.* Розничные банковские услуги и их развитие в России : дис. ... канд. экон. наук. Казань, 2005.

4. *Банковское* дело: базовые операции для клиентов : учеб. пособие / под ред. А. М. Тавасиева. М. : Финансы и статистика, 2005.

5. *Банки* и банковское дело: учеб. для вузов / под ред. И. Т. Балабанова. 2-е изд. СПб., 2001.

6. *Саенко В. И.* Развитие рынка розничных банковских услуг : дис. ... канд. экон. наук. Краснодар, 2008.

7. *Романенко В. А.* Розничная стратегия универсального коммерческого банка : автореф. дис. ... канд. экон. наук. СПб., 2007.

8. *Никоноров В. В.* Развитие розничных услуг коммерческих банков как основа повышения их конкурентоспособности : дис. ... канд. экон. наук. Волгоград, 2008.

ДЕМАКОВА Евгения Александровна

Кандидат технических наук, доцент кафедры товароведения и экспертизы непродовольственных товаров

Красноярский государственный торгово-экономический институт
660075, РФ, г. Красноярск, ул. Л. Прушинской, 2
Контактные телефоны: (391) 221–95–58, (913) 511–34–17
e-mail: evdemakova@ya.ru

Совершенствование системы закупок мебели для бюджетных учреждений

Ключевые слова: мебель для административных помещений; номенклатура потребительских свойств; оценка потребительских свойств; эффективность закупок.

Аннотация. Изучены тенденции, складывающиеся в секторе закупок мебели для бюджетных учреждений. На примере Красноярского края показана структура закупок по видам изделий, видам торгов, числу участников и величине экономии бюджетных средств, выделяемых на приобретение мебели. Выявлены причины, сдерживающие потенциал конкурсного отбора поставщика как инструмента обеспечения заказчиков высококачественной продукцией. Предложены унифицированные формы технического задания, а также номенклатуры и шкалы оценок потребительских свойств для некоторых видов корпусной мебели.

Российский мебельный рынок один из наиболее динамично развивающихся сегментов товарного рынка России. В период с 2006 по 2010 г. производство мебели стабильно возрастало от 2,2 млрд до 3,2 млрд дол., и, по мнению экспертов, в ближайшие годы ситуация существенно не изменится. В течение последних пяти лет доля рынка, занятая мебелью для офисов и учреждений, колебалась в диапазоне от 7 до 14%, а в 2010 г. она повысилась до 20%, что объясняется ростом деловой активности после мирового финансового кризиса [1]. К 2015 г. ожидается увеличение спроса на офисную мебель, доля этого сегмента в мебельной промышленности может составить около 35%.

Частные компании, приобретая мебель, тратят на это собственную прибыль, поэтому ориентируются не только на цену, но и на качество продукции. Государственные учреждения оснащаются за счет средств из бюджетов различных уровней. При этом основным и зачастую единственным критерием выбора поставщика является стоимость товаров, несмотря на закрепление Федеральным законом № 94-ФЗ [2] возможности оценки потребительских свойств продукции.

Доля государственных закупок в РФ достигает 35% расходов бюджетов разных уровней. Столь значительные объемы делают задачу обеспечения их эффективности первостепенной.

Целью исследования явился анализ ассортимента и оценка влияния качественных характеристик продукции на результаты конкурсного отбора поставщиков мебели корпусной для административных помещений государственных и муниципальных предприятий Красноярского края.

Уполномоченный орган – Агентство государственного заказа Красноярского края – для приобретения мебели использует следующие способы размещения заказа:

проведение торгов в форме конкурса, аукциона;

без проведения торгов (запрос котировок, у единственного поставщика).

Оценка и сопоставление заявок на участие в конкурсе осуществляются конкурсной комиссией в соответствии с критериями и в порядке, которые установлены кон-

© Демакова Е. А., 2011

курсной документацией. Совокупная значимость таких критериев составляет 100%, а значимость критерия «качественные характеристики или потребительские свойства» не может превышать 20% [2].

Анализ требований, предъявляемых к мебели, приобретаемой для государственных и муниципальных учреждений, в различных субъектах РФ, показывает, что качественные характеристики учитываются не во всех регионах (табл. 1). Поэтому единственным условием получения изделий, соответствующих требованиям потребителей, является максимально подробное изложение характеристик закупаемых изделий в технических заданиях (ТЗ) к контракту на поставку продукции.

Таблица 1

Критерии, используемые при оценке заявок участников конкурсов на поставки мебели для бюджетных учреждений

Регион	Критерии оценки	Значимость, %
Красноярский край	Цена контракта Качественные характеристики Срок поставки	60 20 20
Москва	Цена контракта Качественные характеристики Срок поставки	35 20 45
Санкт-Петербург	Цена контракта Срок поставки	90 10
Омская область	Цена контракта Срок поставки Гарантийный срок эксплуатации	85 5 10
Приморский край	Приобретение мебели осуществляется только посредством запроса котировок и открытых аукционов	–

Изучение содержания ТЗ показало отсутствие системного подхода к описанию приобретаемой мебели. Ни в одном из субъектов РФ не были обнаружены варианты ТЗ, в которых были бы учтены все существенные характеристики изделий. Поэтому необходимо применение унифицированной формы технического задания, которая позволит заказчикам полнее учесть параметры изделий, определяющие комплекс их потребительских свойств (табл. 2).

Таблица 2

Унифицированная форма требований к техническим характеристикам мебели корпусной для административных помещений

Вид изделия	Технические характеристики
	Общие требования
Стол письменный/компьютерный, тумба, шкаф для документов/одежды	Размеры Материалы изготовления основных деталей и их толщина Виды кромкооблицовочных материалов и их толщина Требования к лицевой и крепежной фурнитуре (виды используемой фурнитуры, материалы изготовления) Требования к опорам (виды, материал изготовления, способ крепления, возможность их регулирования по высоте) Цвет поверхностей, кромочных материалов и фурнитуры Степень блеска и характер поверхности

Окончание табл. 2

Вид изделия	Технические характеристики
Специфические требования	
Стол письменный/компьютерный	Конструкция изделия (наличие тумб, надстроек, задней стенки и пр. для столов письменных и наличие полки для клавиатуры, ниши для системного блока, дополнительных надстроек для столов компьютерных) Форма столешницы
Тумба	Конструкция изделия (количество ящиков или дверей, полок, расстояния между полками или высота ящиков) Форма верхнего горизонтального щита Наличие замков и количество ключей к ним
Шкаф для документов/одежды	Конструкция изделия (число дверей, количество полок, расстояние между ними, пр.) Требования к лицевой и крепежной фурнитуре (в том числе размер и форма ручек, конструкция крючков для одежды и наличие штанги, конструкция петель, угол их открывания и пр.) Наличие замков и количество ключей к ним

Анализ структуры ассортимента мебели корпусной, приобретаемой для бюджетных учреждений Красноярского края, показывает, что за последние два года закупки по ряду позиций претерпели существенные изменения (табл. 3). Так, если в 2009 г. совокупная доля столов составляла около 47%, то в 2010 г. она снизилась до 34%. В то же время выросла доля шкафов для одежды: от 20 до 26%. Основу ассортимента составляют шкафы и столы – от 77 до 83% в объеме закупок. Сравнительно высока востребованность тумб, доля которых в исследуемый период колебалась на уровне 10–12%. Изделия, закупаемые в комплектах, представлены преимущественно мебелью для обстановки рабочих мест рядовых сотрудников.

Таблица 3

Структура ассортимента корпусной мебели, закупленной через Агентство госзаказа Красноярского края, по видам и разновидностям, % [3]

Разновидность	2009	2010
Стол:		
письменный	26,2	17,4
компьютерный	14,1	11,9
для совещаний	0,9	0,4
приставной	3,1	2,3
журнальный	2,4	1,8
Шкаф:		
для документов	16,5	17,2
для одежды	20,2	26,1
Тумба	9,8	12,3
Стеллаж	1,3	1,3
Полка	0,4	2,8
Вешалка	0,0	3,0
Комплект мебели:		
для кабинета руководителя	0,2	0,1
для рабочего места персонала	4,8	3,4
Итого	100,0	100,0

В 2009 г. в отношении 15% закупаемой мебели не были определены требования к материалам изготовления, в следующем году доля таких изделий снизилась до 3%. Данная тенденция свидетельствует о повышении внимания заказчиков к качеству приобретаемой мебели. Этот же факт объясняет и снижение от 21 до 9% доли продукции, в отношении которой заказчиком не уточнялись требования к материалу облицовывания торцов деталей.

Более 80% изделий, закупленных в 2009 г., были изготовлены из ламинированных древесно-стружечных плит, а в 2010 г. их доля выросла до 93%, что объясняется низкими ценами на продукцию из этого материала.

Согласно требованиям заказчиков, от 55 до 52% изделий должны иметь торцы, оклеенные кромочной лентой из поливинилхлорида (ПВХ) или ABS (акрилбутадиенстирольного пластика), хотя последний практически не используется местными изготовителями мебели. Таким образом, во многих случаях наблюдается пока еще формализованный подход к составлению технических требований к закупаемым изделиям, без учета влияния материалов изго-

товления на показатели качества мебели, как и без четкого представления заказчика о комплексе потребительских свойств продукции.

В 2010 г. объем закупок мебели корпусной для бюджетных учреждений сократился на 10,3 млн р. (рис. 1). В то же время доля мебели, приобретаемой посредством проведения открытых аукционов, возросла от 19% в 2009 г. до 62% в 2010 г. Фактически сумма затрат на закупки изделий путем конкурсного отбора поставщика увеличилась в 2 раза.

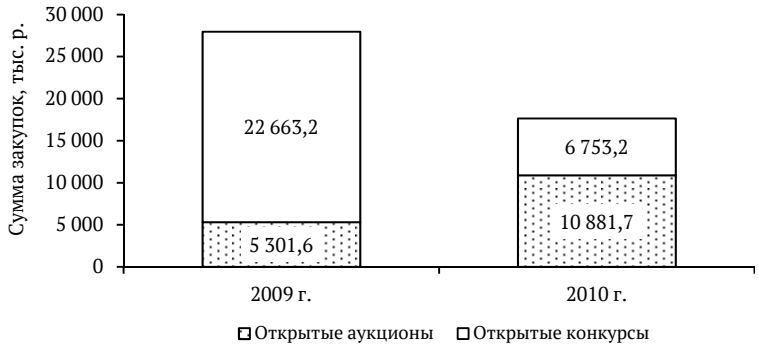


Рис. 1. Динамика структуры закупок мебели корпусной через Агентство госзаказа Красноярского края по видам торгов [3]

Выявленная тенденция положительна, так как при проведении конкурса выбор поставщика осуществляется не только с учетом минимальной предложенной цены, но и путем сравнения потребительских свойств закупаемой мебели. Поэтому конкурсный отбор представляет собой наиболее перспективную форму закупки, которая позволяет не только сэкономить бюджетные средства, но и обеспечить государственные и муниципальные предприятия мебелью, отвечающей требованиям качества.

Об уровне конкуренции на рассматриваемом рынке можно судить по количеству участников торгов (рис. 2): доля закупок мебели у единственного участника мероприятия пока еще велика, хотя и снизилась с 30% в 2009 г. до 25% в 2010 г. Большая часть мебели (до 73% в 2010 г.) приобретается в ходе торгов, где участвуют от 2 до 5 потенциальных поставщиков. Таким образом, в исследуемом регионе наблюдается стабилизация на среднем уровне конкуренции за право заключения контрактов на поставки мебели корпусной для бюджетных учреждений.

Рис. 2. Структура закупок мебели корпусной через Агентство госзаказа Красноярского края по числу участников торгов [3]

Сложившаяся практика закупок мебели в Красноярском крае позволяет получать значительную экономию бюджетных средств по итогам проведенных торгов (рис. 3).

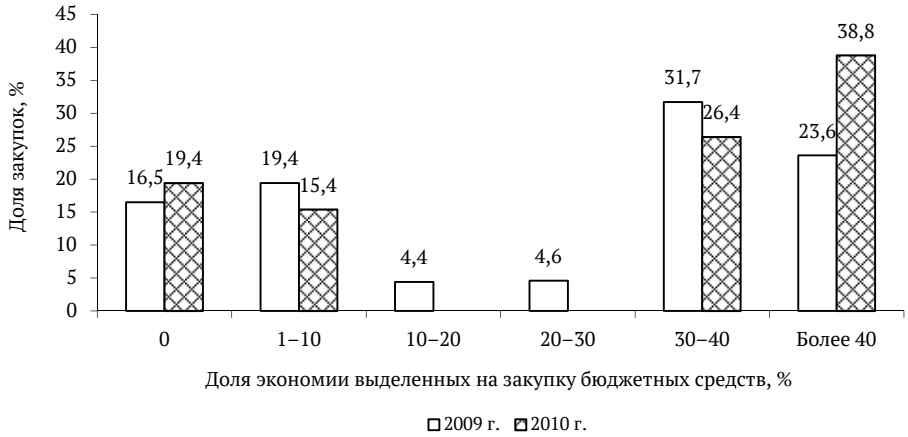


Рис. 3. Структура закупок мебели корпусной через Агентство госзаказа Красноярского края по величине экономии бюджетных средств [3]

В 2009 г. более 23% закупок сопровождалось прямой экономией финансовых ресурсов в размере более 40% первоначально выделенной суммы. В 2010 г. доля таких «высокоэффективных» закупок достигла почти 39%. Данная тенденция объясняется рядом факторов:

отсутствие у заказчиков методики установления максимальной цены контракта, основанной на объективном анализе рынка;

отсутствие объективного подхода к оценке качественных характеристик или потребительских свойств товаров со стороны членов конкурсных комиссий.

О недостаточном внимании экспертных комиссий к оценке предлагаемой разными участниками конкурсов мебели по критерию «качественные характеристики» свидетельствуют данные рис. 4: высшие экспертные оценки (100 баллов) получили 70% участников конкурсов по закупкам мебели; минимальные оценки (0 баллов) были поставлены участникам, не представившим на конкурс ни образцов продукции, ни фотографий или буклетов с ее изображением.

Принятая конкурсной комиссией номенклатура подкритериев для оценки качественных характеристик не отражает комплекс важнейших потребительских свойств корпусной мебели и не дает возможности объективно оценить преимущества и недостатки изделий, предлагаемых разными изготовителями. Номенклатура включает три подкритерия:

внешний вид, дизайн – 30 баллов;

качество поверхности ЛДСП – 40 баллов;

качество облицовки торцевых поверхностей, качество и комплектность фурнитуры – 30 баллов.

Для совершенствования процедуры конкурсного отбора поставщика корпусной мебели нами была разработана расширенная номенклатура потребительских свойств для наиболее востребованных изделий. По итогам работы экспертной группы, включающей специалистов сферы производства и реализации мебели, рассчитаны коэффициенты весомости показателей потребительских свойств и соответствующие им максимальные оценки, выраженные в баллах.

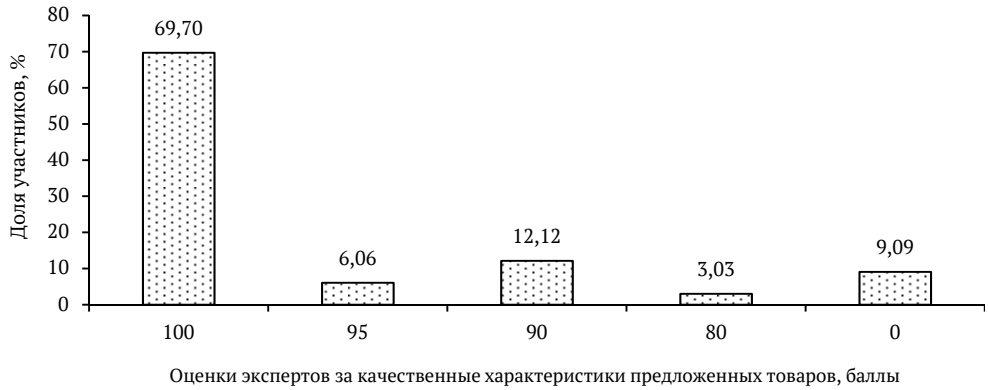


Рис. 4. Доли участников конкурсов по закупкам мебели корпусной, получивших разные оценки экспертов по критерию «качественные характеристики», 2010 г. **[3]**

Пример номенклатуры и шкалы оценок для расчета величины критерия «качественные характеристики» при конкурсном отборе столов письменных (компьютерных) представлен в табл. 4.

Таблица 4

Номенклатура потребительских свойств для оценки по критерию «качественные показатели» столов письменных (компьютерных), баллы

Группы и показатели потребительских свойств	Максимальная оценка
Функциональные свойства	
Наличие полки для клавиатуры на стальных роликовых направляющих	8
Наличие полых опор, пластиковых держателей и отверстий в столешнице, позволяющих скрывать коммуникации	4
Наличие отсека для системного блока, отделений для размещения оргтехники, дополнительных аксессуаров	8
Использование ламинированных древесных плит, позволяющих проводить влажную уборку	8
Устойчивость изделия на горизонтальной поверхности	12
Итого	40
Эргономические свойства	
Наличие утолщенной кромки на передней стороне крышки стола, препятствующей скатыванию предметов	2
Наличие закругленных углов крышки	2
Наличие выемки на переднем торце столешницы, обеспечивающей комфортное размещение работающего	4
Высота стола 68–76 см, глубина столешницы не менее 80 см	4
Наличие задней стенки	2
Степень блеска и характер поверхности	2
Отсутствие незащищенных торцов деталей из ДСтП	4
Итого	20
Эстетические свойства	
Наличие заглушек, закрывающих крепежную фурнитуру	2
Сочетаемость цветовой гаммы поверхностей и фурнитуры	2
Отсутствие дефектов, ухудшающих внешний вид изделия	4
Отсутствие элементов крепления на рабочей поверхности столешницы	2
Итого	10

Окончание табл. 4

Группы и показатели потребительских свойств	Максимальная оценка
Надежность в использовании	
Использование эксцентриковых стяжек при соединении элементов под углом 90°	6
Прочность приклеивания кромочной ленты на торцах	6
Толщина столешницы	3
Надежность крепления столешницы (с помощью мебельных уголков и саморезных стяжек и др.)	9
Наличие металлических или пластмассовых опор высотой не менее 5 см	6
Итого	30

Подводя итоги проведенного исследования, можно сделать ряд выводов.

1. Совершенствованию системы закупок мебели может способствовать применение унифицированной формы технического задания, которая позволит заказчикам полнее учесть параметры изделий, определяющие комплекс их потребительских свойств.

2. Доля мебели, приобретаемой для бюджетных учреждений Красноярского края посредством проведения открытых аукционов, в 2010 г. возросла до 62%; при этом весомость критерия «качественные характеристики» принята максимально возможной, а число участников в 73% конкурсов составляет от двух до пяти. Таким образом, в исследуемом регионе имеются серьезные предпосылки для развития системы оценки качества закупаемой мебели.

3. Используемая конкурсной комиссией номенклатура подкритериев оценки качественных характеристик сдерживает возможности конкурсного отбора для обеспечения заказчиков продукцией, максимально соответствующей потребительским требованиям. Решению проблемы может способствовать использование разработанных в рамках данного исследования номенклатур и шкал оценок потребительских свойств для наиболее востребованных видов мебели: столов письменных/компьютерных, тумб и шкафов для книг и одежды.

Источники

1. *Российское* производство мебели // Официальный сайт Федер. службы гос. статистики. Режим доступа : www.gks.ru/wps.

2. *О размещении* заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд : федер. закон от 21 июля 2005 г. № 94-ФЗ (ред. от 3 ноября 2010 г.) // СПС «КонсультантПлюс».

3. *Официальный* сайт Агентства государственного заказа Красноярского края. Режим доступа : www.krasgz.ru.

ИСТОМИНА Наталья Александровна

Кандидат экономических наук,
доцент кафедры государственных и муниципальных финансов

Уральский государственный экономический университет
620144, РФ, г. Екатеринбург, ул. 8 Марта/Народной Воли, 62/45
Контактный телефон: (343) 252–17–44
e-mail: n_istomina_usue@mail.ru

О финансовой деятельности Приказов в России[1]

Ключевые слова: история; финансы; Россия XVI–XVII веков; государственные органы (Приказы); финансовая деятельность.

Аннотация. Исследованы особенности финансовой деятельности ведущих государственных учреждений (Приказов) в России в период XVI–XVII веков. На основе изучения работ русских ученых автором приводятся сведения о составе Приказов, данные о финансовых потоках некоторых из них. Представлены авторские выводы, связанные с выявленными закономерностями в финансовой деятельности приказов.

Финансовая история России, исследованию которой посвящено большое количество научных работ, демонстрирует примеры финансовых практик, процессов, закономерностей, представляющих значительный научно-практический интерес и позволяющих проводить исторические сравнения современных финансовых процессов с опытом прошлых поколений. Одним из наиболее существенных примеров (образцов) финансовой деятельности в истории России, безусловно, является финансовая деятельность государственных учреждений (органов, институтов) управления – Приказов (написание слова «Приказы» с прописной буквы соответствует орфографии источников, использованных в статье).

Приказы как исполнительные органы государственной власти возникли в связи с образованием единого централизованного государства в период XVI–XVII веков. Финансовая деятельность Приказов осуществлялась по двум основным направлениям – взимание установленных сборов и покрытие установленных расходов **[1. С. 63]**.

Наибольшего развития приказной строй достиг в XVII веке **[2. С. 134]**. Классическими финансовыми Приказами считались учреждения, представленные в табл. 1. Каждый Приказ ведал определенным набором источников государственных доходов. Сбор соответствующих источников с податного населения являлся важной обязанностью чиновников в Приказах. Собранные в денежной и натуральной форме, подати служили прежде всего источником покрытия потребностей, существовавших в каждом Приказе. Таким образом, особенностью финансовой деятельности Приказов являлось приоритетное обеспечение собственных расходов за счет поступающих в их распоряжение ресурсов. Практика концентрации всех источников доходов в едином месте, в распоряжении одного государственного финансового органа для централизованного финансирования государственных расходов в рассматриваемый период сформирована не была.

Содержательное исследование А. Лаппо-Данилевским практики обложения в Московском государстве достаточно подробно рассматривает порядок составления первых сводных финансовых документов на уровне Приказов – сметного списка и окладной росписи **[5. С. 262–282]**. Окладная роспись являлась бюджетным «предположением

[1] Статья подготовлена при поддержке Российского гуманитарного научного фонда (проект № 11-32-00708м).

© Истомина Н. А., 2011

сборов, издержек и остатков на предстоящий год», под сметным списком следует понимать «роспись недоимок, доходов, расходов и остатков за истекший финансовый год» [5. С. 262].

Таблица 1

Финансовые Приказы в России[1]

Название	Финансовые функции
Приказ Большого Дворца	Концентрация денежных податей, а также повинностей, отбываемых в натуральной форме; распределение поступавших запасов «ко дворцу и придворным» [4. С. 83]
Приказ Казанского Дворца	Аккумулирование податей «с понизовых городов» [3. С. 42]; денежные доходы Казанского и Астраханского царств расходовались на местах
Сибирский Приказ	Ведание Сибирским царством, расходы которого «употреблялись на местах», концентрация подати, взимавшейся мехами
Приказ Большой Казны	Сбор податей с гостей, гостиной и суконной сотни, с торговых людей, крестьян и бобылей многих городов
Приказ Новгородская Четверть	Концентрация податей с торговых людей Великого Новгорода, Пскова, Нижнего Новгорода, Архангельского города, Вологды других «поморских и пограничных со Швециею городов»
Приказ Устюжская Четверть	«Главное заведывание над податьми с посадских людей, волостных и уездных крестьян города Устюга Великого» [3. С. 42]
Приказ Костромская Четверть	Получение податей с податных людей Ростова, Ярославля, Костромы и др.
Приказ Галицкая Четверть	«Ведание податями жителей города Галича и его уезда» [3. С. 43]
Монастырский Приказ	Концентрация податей с «властелинских и с монастырских крестьян» [3. С. 43]
Земской Приказ	Концентрация податей с московских посадских людей и с жителей некоторых небольших городов

Составление окладных росписей и сметных списков в Приказах начиналось по особому «Государеву указу» [5. С. 264], на основе которого все центральные учреждения (Приказы) рассылали грамоты в подведомственные учреждения, города или конкретным лицам (например, воеводам) с предписанием о составлении и представлении этих документов к определенному сроку.

Для грамотного планирования «предполагаемых на будущий год поступлений» устанавливались требования, которые следует рассматривать как однозначные свидетельства понимания значимости точных финансовых расчетов для государственного хозяйства. Так, вводилось требование о разделении источников поступлений (что является первым свидетельством признаков бюджетной классификации в рассматриваемый исторический период). В Приказах устанавливалась также обязанность четко прописывать, на каком основании планируются те или иные расходы на будущий год. Так, «велено было писать, ...что, в котором году и на какие расходы и по какому великих Государей указу денег и хлебных запасов и соли и зелья и свинцу и всякие великих Государей казны в расход выйдет и что за расходом к новому году будет в остатке» [5. С. 265].

Интересно обратить внимание на типичные финансовые нарушения, которые допускались непосредственными исполнителями заданий по составлению сметных списков (смет) и росписей:

1) запаздывание по срокам (на полгода и больше);

2) объединение показателей;

3) непредставление смет и росписей, что особенно часто происходило с отдаленными городами [5. С. 269].

[1] Составлена автором по: [3. С. 41–43; 4. С. 83].

В XVI–XVII веках для обобщения сведений по приходу и расходу, систематизации финансовой деятельности Приказами составлялись первые сводные документы русского государства – приходно-расходные книги.

В 1900 г. было опубликовано исследование М. Довнар-Запольского, посвященное деятельности Разрядного Приказа. В табл. 2 представлены цифровые данные по приходу и расходу некоторых городов из южной и юго-западной группы городов, относившихся к Разрядному Приказу.

Таблица 2

Приход и расход по отдельным городам, подведомственным Разрядному Приказу [6. С. 5]

Финансовые потоки	Источник	Размер дохода		
		рублей	алтын	денег
г. Козлов				
Приход	Таможенная пошлина	495	31	2
	Мельничный доход	62	13	–
	Всего	558	11	–
Расход	На жалованье иноземцам	162	–	–
	На писчую бумагу	–	13	2
	На деготь и сало для смазки мельничных снастей	6	10	–
	На железо для поделки мельничных снастей	2	31	4
	На уголья	–	9	2
	Кузнецам за работу	1	20	4
	За поправку мельничной избы	–	15	–
	Мельнику годовое жалованье	7	–	–
	Всего	182	–	–
Доставлено в Разряд		375	9	3
Недовезено		1	1	3
г. Ливны				
Приход	Таможенная пошлина	92	8	2
	Кружечного двора винная и медовая прибыль и за воск	685	25	2
	Всего	751	25	2
Расход	Ливенским черкасам на дворовое строенье	70	–	–
	На писчую бумагу	–	32	2
	На свечи сальные	1	8	2
	Всего	72	7	2
Доставлено в Разряд		679	–	–
г. Лебедянь				
Приход	Таможенная пошлина	71	18	3
	Всего	71	18	3
Расход	На дрова и лучину	1,5	–	–
	На бумагу	–	10	–
	На лубки для покрышки таможенной избы	3	6	4
	Всего	5	–	–
Доставлено в Разряд		66	18	3
г. Ефремов				
Приход	Таможенная пошлина	82	8	5
	Всего	82	8	5
Расход	На жалованье разным лицам по отписям	32	–	–
	На бумагу и дьячку за письмо	2	25	4
	За починку избы и двора	2	9	4
	Всего	37	2	–
Доставлено в Разряд		45	6	5

По данным таблицы можно сделать вывод о том, что для расходов, осуществляемых через города Разрядного Приказа, была характерна высокая степень детализации расходов. Характер расходов свидетельствует о том, что потребности в Приказе были

самые минимальные. В основном средства направлялись на текущее содержание собственно помещений, в которых размещались чиновники, и на их вознаграждение. Состав доходов Приказа по рассмотренным городам был весьма ограничен.

Одним из наиболее важных и крупных Приказов в России был Приказ Большого Дворца, финансовая деятельность которого, так же как и Разрядного Приказа, является достаточно показательной. В табл. 3 приведены основные финансовые потоки по приходу и расходу Приказа Большого Дворца в XVII веке (в период царствования Алексея Михайловича Романова).

Таблица 3

Финансовые потоки Приказа Большого Дворца [7. С. 111–112]

Приход	Расход
Доходы от Сытенного, Кормового, Хлебенного, Житенного дворов и дворовых людей	На церковные строения и «как Царь ходит по монастырям и по церквам, ...на милостыню, на погребения...» [7. С. 111]
Тягло и подати с посадских людей 40 городов	«На жалование подьячим и трубникам и работникам» [7. С. 111]
Откупа с кабаков, с таможен, с вод, с мельниц, с рыбных угодий, с мостовщины	«на дворцовые на всякие расходы, ...и на покупки дворцовых запасов...» [7. С. 111]
Подати с торговых и ремесленных людей московских слобод	Раздача денег, когда «Царица ходит и ездит, ...кому сколько прикажет дати» [7. С. 112]
Печатные пошлины с грамот и иных дел	
Откупа с платяного мытья зимою на Москве и Яузе, весною – откупа за перевоз	

Как свидетельствуют данные табл. 3, Приказ Большого Дворца обладал обширным перечнем источников доходов. Это позволяло ему вести свою деятельность, будучи относительно независимым от колебаний поступлений какого-либо одного источника из установленной совокупности. Особенностью финансовой деятельности данного Приказа, как и прочих, являлось соответствие определенных источников доходов определенным расходным потребностям. Первостепенную роль среди расходов Приказа Большого Дворца (судя по его названию и по приведенным данным) играли расходы на обеспечение деятельности царского двора.

Сведения исторического характера, посвященные финансовой деятельности Приказов в России в XVI–XVII веках, позволяют утверждать, что этот период в финансовой истории нашего государства является начальным этапом становления практики государственного бюджетного планирования доходов и расходов. В дальнейшем на базе Приказов возникнут другие государственные институты – коллегии, министерства, которые поднимут финансовые процессы в государстве на качественно новый уровень. Однако первые финансовые практики, связанные с функционированием Приказов, безусловно, позволили сформировать ряд приемов и технологий, вошедших в практику работы финансовых структур последующих столетий.

Источники

1. *Истомина Н. А.* Нормативное планирование в финансовой деятельности Приказов XVI–XVII веков // Финансы. 2011. № 2.

2. *Устюгов Н. В.* Эволюция приказного строя русского государства в XVII веке // Абсолютизм в России (XVII–XVIII вв.) : сб. ст. к 70-летию со дня рождения и 45-летию науч. и педагог. деятельности Б. Б. Кафенгауза. М. : Наука, 1964.

3. *Толстой Д.* История финансовых учреждений России со времени основания государства до кончины императрицы Екатерины II. СПб. : Тип. К. Жернакова, 1848.

4. *Тарасов И. Т.* Очерки науки финансового права // Финансы и налоги: очерки теории и политики. М. : Статут, 2004.

5. *Лаппо-Данилевский А.* Организация прямого обложения в Московском государстве со времен смут до эпохи преобразований. СПб. : Тип. И. Н. Скороходова, 1890.

6. *Довнар-Запольский М.* Материалы для истории бюджета Разряднаго Приказа. М. : Печатня А. И. Снегиревой, 1900.

7. *Котошихин Г. К.* О России в царствование Алексея Михайловича. М. : Изд-во «Российская политическая энциклопедия» (РОССПЭН»), 2000.

АНИМИЦА Евгений Георгиевич

Доктор географических наук, профессор,
заведующий кафедрой региональной и муниципальной экономики

Уральский государственный экономический университет
620144, РФ, г. Екатеринбург, ул. 8 Марта/Народной Воли, 62/45
Контактный телефон: (343) 221–17–55
e-mail: ega@usue.ru

СБРОДОВА Надежда Васильевна

Старший преподаватель кафедры
региональной и муниципальной экономики

Уральский государственный экономический университет
620144, РФ, г. Екатеринбург, ул. 8 Марта/Народной Воли, 62/45
Контактный телефон: (343) 251–96–76
e-mail: n-vs@yandex.ru

ИВЛЕВА Ирина Владимировна

Ассистент кафедры региональной и муниципальной экономики

Уральский государственный экономический университет
620144, РФ, г. Екатеринбург, ул. 8 Марта/Народной Воли, 62/45
Контактный телефон: (343) 251–96–76
e-mail: irius0@yandex.ru

Исследование эволюции города: от зарождения, просперити к депрессии (на примере монопрофильного города)

Ключевые слова: монопрофильный город; локальность; циклы; местноориентированное развитие.

Аннотация. Рассматриваются особенности эволюции монопрофильного города в контексте циклично-волновой парадигмы в связи с концепцией «Вызов-и-Ответ». Доказывается, что новый цикл развития моногорода может сформироваться на основе использования модели местноориентированного экономического роста.

Учитывая, что в экономической науке еще не сложилась общепринятая (общепризнанная) трактовка понятия «подход» (в отличие от понятия «метод»), мы представляем научный подход как философскую, теоретическую позицию исследователя, его стратегию изучения того или иного социально-экономического явления или процесса. Подход указывает, в каком направлении нужно мыслить, с какой точки зрения подойти к рассмотрению и раскрытию той или иной проблемы.

Исходя из подобного понимания подхода, город в научной литературе может исследоваться как феноменальное явление цивилизации, характеризующееся чрезвычайной многоплановостью, как среда с особыми свойствами и признаками, как сложнейший территориальный социально-экономический ритмично функционирующий орга-

© Анимица Е. Г., Сбродова Н. В., Ивлева И. В., 2011

низм, полиструктурный хозяйственный комплекс, как миниатюрная модель общества, специфическая форма социального пространства, многогранное историко-культурное образование, как арена знаменитых событий **[1–5]** и т. п. и т. д.

Город может изучаться и с позиций концептуальных установок локальности.

Категория «локальность», введенная в научный оборот Энтони Гидденсом, трактуется как «использование пространства с целью обеспечения среды протекания взаимодействия» **[6. С. 185]**. Исследуя город через категорию «локальность», мы тем самым фиксируем его основные топологические свойства:

территориальная ограниченность со специфическими, присущими только данному городу природными, экономическими и социальными особенностями и ресурсами;

протяженность, которая связывается с относительно устойчивым существованием города в пространстве природных и материальных объектов и их элементов;

целостность, пространственная и функциональная (холизм), означающая признание факта взаимозависимости и взаимообусловленности любых внутригородских явлений и процессов, взаимосвязи элементов и структур в городском пространстве;

единство, которое проявляется в том, что горожане (местное сообщество) совместно разделяют общегородские интересы, ценности и традиции, солидарны в решении городских проблем и достижении стратегических целей;

упорядоченность, определяемая систематичностью неким образом связанных и организованных отдельных элементов и структур, а также налаженными отношениями с другими социально-экономическими системами;

продолжительность функционирования и развития (временной аспект), которая рассматривается с позиций относительно постоянной смены состояний.

В рамках настоящей статьи ограничимся рассмотрением лишь одного топологического свойства города в контексте локальности – временного аспекта развития (феномена времени).

А. Дж. Тойнби доказывал, что истинным движением общественного развития во времени выступают «Вызов», который исходит из внешней жизненной среды (природной и социальной), и «Ответ» общества (вернее, популяции, цивилизации) на поставленный (брошенный) вызов **[7. С. 119–149]**.

Именно ноумен «Вызов-и-Ответ», постигаемый разумом и рационально осмысленный, инициирует последовательную человеческую деятельность в той или иной сфере, активизирует действия по кардинальным социальным, экономическим и политическим преобразованиям, порождает глубинные изменения в жизни общества.

Концепция «Вызов-и-Ответ» может быть положена и в основу научного исследования логики, особенностей образования и развития города.

А. Нещадин и Н. Горин предложили этот ведущий фактор (движитель) градообразования ограничить только одним «Вызовом общества», ибо, как они считают, «Вызов», по Тойнби, носит исключительно жесткий характер, бросающий популяцию на грань жизни и смерти, имеет непреложный для каждого члена сообщества характер: «жить или умереть» **[8. С. 33–34]**.

Изучение динамики развития больших социально-экономических систем (мирового хозяйства, отдельных стран, регионов, городов разных типов и др.) основывается на циклической методологии с фазами возникновения, роста и упадка, заложенной в XX веке трудами выдающихся исследователей общественных процессов разного масштаба – Н. Кондратьева, Й. Шумпетера, Ф. Броделя, И. Валлерстайна, А. Дж. Тойнби, П. А. Сорокина, Дж. Форрестера, Д. Медоуза и др.

Ретроспективный анализ градоформирования показывает, что циклическая динамика здесь остается господствующей формой изменений. Исследователи процессов исторической эволюции городских поселений выделяют *волны*, *циклы*, *фазы* (стадии, этапы) изменений, которые формируются в результате взаимодействия внешней среды («Вызов») и базисных процессов жизнедеятельности города («Ответ»), связанных между собой контурами положительной и отрицательной обратной связи **[9; 10]**. Про-

хождение каждого из выделенных циклов требует разной продолжительности времени (так называемая протяженность во времени).

Анализ различных трактовок категории «цикл» позволяет утверждать, что цикл (от греч. κύκλος – круг) – это совокупность различных явлений, процессов, совершающих кругооборот в течение известного промежутка времени **[11. С. 9]**.

Цикл, обозначающий завершенный (законченный) период любых изменений в природе и обществе, понимается как временная составляющая процесса развития. Вместе с тем циклический процесс в общественных (социальных) системах, в том числе в городах, который понимается как движение от одного качественного состояния к другому, не является жестко детерминированным и не может представлять собой абсолютный кругооборот. Начальные и конечные стадии внутренне организованного и закономерно протекающего процесса, например, в пространстве города, в рамках цикла не совпадают.

Предложенные научные подходы в исследовании исторического социально-экономического развития городов проиллюстрируем на примере эволюции одного из типичных представителей монопрофильных городов РФ **[12; 13]** – г. Асбеста Свердловской области.

Положительный «Вызов общества» («Вызов-стимул»), все возрастающая потребность народного хозяйства в конкретном уникальном продукте – асбесте – и адекватный «Ответ» на «Вызов-стимул» способствовали локализации в ограниченном пространстве поселения одного из крупнейших в мире комплексов (комбинатов) по добыче и переработке хризотил-асбеста.

Стадия *возникновения* (*зарождения*) городского поселения берет начало в 1889 г., когда предприниматели приступили к промышленной разработке хризотил-асбеста, месторождение которого было открыто в 1885 г. и названо Баженовским по названию ближайшей железнодорожной станции. Здесь в 1897 г. открывается первая в России асбообогатительная фабрика. Первые десять лет добыча асбеста незначительна и составляет 8,2 тыс. т.

Протогород формируют многочисленные прииски, разрезы, отвалы, деревянные избы, землянки. Уже на первой стадии зарождения поселения активно проявляется позитивное действие силы общества («Вызов»). Начавшиеся в определенный период, эти импульсы обнаруживают тенденцию к нарастанию и становятся все более сильными.

Стадия *становления* поселения наиболее зримо проявляется с начала XX века, когда добыча асбеста достигает 22,5 тыс. т (1913 г.), что составляет 13% мировой добычи. За 28 дореволюционных лет на 11 приисках и трех фабриках-сортировках производится около 200 тыс. т асбеста. Предприятия осваивают новейшие виды оборудования, основанные на использовании электроэнергии, строится электростанция, создается ряд обслуживающих производств. До 80% годового производства баженовского асбеста (асбестовое волокно) уходит за границу (Австрия, Великобритания, Германия и др.), остальная часть перерабатывается в изделия на фабриках Риги, Москвы, Петрограда, Баку. Вокруг приисков и обогатительных фабрик формируется поселок Куделька. В горняцком поселении возникают первые элементы социальной инфраструктуры, которые преимущественно удовлетворяют базовые потребности населения.

Революционные социальные и политические преобразования не изменили экономический облик Асбеста. Действующие предприятия были национализированы. В ноябре 1921 г. создается трест «Ураласбокомбинат», объединивший все асбестовые предприятия Среднего Урала. Трестом создаются новые асбообогатительные фабрики (у некоторых «говорящие» названия, например «Гигант»). Объем производства постоянно увеличивается. Так, в 1925–1926 гг. на приисках работает более 5 тыс. чел., производится 2,2 тыс. т асбеста, т. е. практически достигается максимальный дореволюционный уровень. В населенных пунктах, подчиненных Асбестовскому поссовету Баженовского района, по переписи 1926 г. проживало 8 369 чел.

В годы довоенных пятилеток была создана уникальная высокомеханизированная отрасль горнодобывающей промышленности. В 1938 г. асбестовый комбинат выдал стране 85,6 тыс. т асбеста (в 3,7 раза больше, чем в 1913 г.). С развитием горнодобывающей промышленности быстро менялся облик Асбеста. На смену землянкам и казармам Кудельки пришли двухэтажные жилые дома, открылись разнообразные объекты социальной инфраструктуры. Постановлением Президиума ВЦИК от 20 июня 1933 г. рабочий поселок был преобразован в город Асбест. По переписи населения 1939 г. в нем проживало 28,9 тыс. чел.

Развитие асбестовой промышленности города продолжалось в военные годы, когда она удовлетворяла возросшие нужды страны в длинноволокнистых текстильных сортах асбеста. На базе эвакуированных из Москвы, Ленинграда и Ярославля заводов асбестотехнических изделий (АТИ) в городе возникло свое подобное предприятие — завод АТИ.

Начало *быстрого* (восходящего) социально-экономического развития города (стадия *просперити*) приходится на первые послевоенные и последующие годы. Именно возрастающая потребность народного хозяйства в асбесте, а также заметный рост экспортных поставок (продолжающийся положительный «Вызов» общества) сопровождаются значительным расширением градообразующих предприятий, в первую очередь комбината «Ураласбест», который стал крупнейшим в мире производителем хризотил-асбеста (на его долю приходилось около 35% мирового производства и более 60% всесоюзного). В городе продолжалось строительство новых градообслуживающих предприятий, увеличивалось количество новых рабочих мест, улучшалось состояние социальной среды. Город превратился в функциональную и пространственную целостность с быстро растущим населением.

Асбест стал одним из самых притягательных городов области для жителей других регионов. В 1959 г. в Асбесте насчитывалось 62,6 тыс. чел., в 1970 г. – 75,8 тыс., в 1989 г. – 84,5 тыс. (максимальный уровень).

Внешний облик города конца XX века полностью соответствовал образу и культуре типичного индустриального пролетарского центра Урала с неблагоприятной экологической ситуацией. Социально-экономический рост города местными органами власти рассматривался как более или менее автоматический и неизбежный. Сила «Ответа» города на «Вызов» общества в это время достигает максимума.

С начала 1990-х годов замедляющийся экономический рост города быстро переходит в стагнацию, в депрессивное состояние. Наступает стадия *затухания* развития Асбеста, которая характеризуется прекращением развития градообразующих предприятий и ускоряющимся износом их основных фондов. Происходит постепенное освобождение промышленных объектов от производственных функций и в связи с этим высвобождение физического капитала в них. Если в 2005 г. на комбинате «Ураласбест» производство асбеста достигало 531,6, в 2007 г. – 503,1, то в 2009 г. оно снизилось до 389 тыс. т. Тем не менее на долю комбината приходилось более 80% всех работающих в городской экономике и свыше 70% выпуска промышленной продукции города.

Состояние городской среды перестает улучшаться. Прирост населения за счет миграции прекращается. Отсутствие работы или занятость на убыточных предприятиях вызывает желание людей уехать в другое место. Уменьшение абсолютных показателей численности населения происходит также из-за повышения уровня смертности. Если по итогам переписи населения 2002 г. численность жителей в Асбесте составила 76,3 тыс. чел., то к 2010 г. (перепись) она опустилась до 68,9 тыс. чел. (уменьшилась на 11,3 и 18% по сравнению с 1989 г.).

Падение спроса в специализированной отрасли спровоцировало мультипликативный нисходящий процесс в социально-демографическом развитии города, проявившийся прежде всего в росте фрустрации в сознании и поведении значительной части населения, в увеличении патологических социальных явлений (суицидность, наркомания, преступность и т. п.). В итоге город оказался в крайне тяжелой социально-экономической ситуации и не может самостоятельно оперативно решать проблемы выхода из

стадии стагнации, он нуждается в чрезвычайной государственной поддержке. Город Асбест в 2009 г. попал в короткий список из 27 российских моногородов (длинный список, составленный Минрегионразвития РФ – 335 моногородов), которым была обещана финансовая помощь из федерального бюджета для диверсификации экономики.

Решающую роль в переходе города в депрессивное состояние сыграл ноумен «Вызов-Ответ», в частности, отрицательный «Вызов» общества («Вызов-катастрофа», «Вызов-потрясение», «Вызов-шок»), который непосредственно сказался на состоянии производственной сферы города («Ответ»). Силы, породившие поступательное позитивное движение промышленности города, резко ослабли и в конце концов обратили его вспять: городское развитие пошло в противоположном направлении.

С конца 70-х годов XX века минерал асбест стал предметом ожесточенных дискуссий и серьезных разногласий у строителей и медиков разных стран **[4]**. В 1980 г. в результате поступления сведений о негативном влиянии асбеста на здоровье людей, различные государственные и неправительственные организации за рубежом выступили за запрещение использования асбеста. С января 2005 г. применение асбеста запрещено в странах Европейского союза. В США выплаты за ущерб здоровью, связанный с применением асбестовых строительных материалов, превысили размер годового бюджета РФ **[14. С. 1]**. В 2006 г. на 95-й Генеральной конференции МОТ была принята резолюция, которая рекомендует глобальный запрет на использование асбеста любого типа.

Основываясь на практике многолетнего использования хризотилового асбеста в России, исследованиях РАМН и рекомендациях МОТ, РФ считает, что организационно-технические меры по контролю использования хризотил-асбеста и изделий на его основе гарантируют безопасность его для человека и окружающей среды.

Учитывая, что все разновидности асбеста отнесены Международным агентством по исследованию рака (МАИР) к канцерогенам первой группы, принимая во внимание, что ведется активный поиск его менее агрессивных заменителей, в том числе предлагаемых современной промышленностью, а также ужесточение санитарно-гигиенических и экологических требований, ОАО «Ураласбест» вынужден сворачивать свою основную производственную деятельность, т. е. отвечать на отрицательный «Вызов» общества.

Стадия затухания города, которая является лишь одной из стадий целого цикла городского развития, характеризующаяся, как было показано выше, в основном деструктивными турбулентными процессами, неопределенностью, трудностью прогнозирования, может иметь достаточно длительный (продолжительный) период.

Чтобы город не превратился в «мучительно вымирающий город», в символ «асбестовой чумы», исторически сформировавшийся город-завод (город-предприятие с однотипной продукцией) должен радикально измениться, перейти на новую модель производственной деятельности, выйти на новую траекторию (новый виток) роста.

Новый цикл развития моногорода, связанный с трансформацией его в динамично развивающийся многопрофильный промышленный и социокультурный центр, может сформироваться на основе использования модели местноориентированного экономического роста.

Местноориентированное экономическое развитие – это локальный процесс, в котором акцент делается на политике эндогенного развития, ориентированного на разностороннее, наиболее полное использование местного потенциала человеческих, институциональных, географических и физических ресурсов, местных инициатив, стимулирование деятельности в четко определенных сферах.

Местноориентированное развитие предусматривает: формирование новых институтов; создание альтернативных производств, выпускающих инновационную продукцию с высокой добавленной стоимостью, возрастающей производительностью; поиск новых рынков, соответственно отвечающих на позитивные «Вызовы» внешней среды.

Местноориентированная экономическая политика перестает ориентироваться лишь на стимулирование государством привлечения в моногорода инвестиций, бизнеса и создание новых рабочих мест. Она трансформируется в совместную деятельность

федерального центра, региона, муниципальных органов власти по обеспечению многостороннего экономического развития моногорода.

Местные органы власти в большей мере, чем федеральные, осознают объективную необходимость перехода моногородов на новую, в частности местноориентированную, модель развития. Федеральная помощь моногороду носит кратковременный характер и во многом зависит от превратностей политики в высших эшелонах власти. Поэтому местные органы власти, как никогда ранее, должны стать ведущим звеном в экономической диверсификации моногорода, формировании и развитии всех его элементов конкурентоспособности (в частности, социальной и инженерной инфраструктуры, новых видов деятельности, кластеров деловой активности и т. п.), использовании всех возможностей городского развития.

Местные органы власти должны быть, во-первых, стратегами; во-вторых, лидерами местного городского сообщества, обеспечивая консенсус и поддержку, необходимую для разработки и реализации стратегии; в-третьих, представителями, защитниками и лоббистами интересов своей локальной территории при решении проблем, находящихся вне компетенции муниципальной администрации; в-четвертых, менеджерами ключевых экономических функций органов местного самоуправления **[15]**.

Как видно из вышеизложенного, концептуальные установки местноориентированного экономического развития моногорода напрямую связаны с обновлением и расширением экономической базы, решением проблем занятости, рациональным использованием местных ресурсов, внедрением инструментов стратегического планирования, маркетинга и менеджмента.

Глубокому пониманию и объяснению концептуальных основ местноориентированного экономического развития города могут помочь такие известные экономические теории, как неоклассическая экономическая теория, теория экономической базы, теории размещения, теория центральных мест, теория территориального маркетинга.

Источники

1. *Анимица Е. Г., Власова Н. Ю.* Градоведение. 4-е изд. Екатеринбург : Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2010.

2. *Глазычев В. Л.* Урбанистика. М. : Европа, 2008.

3. *Город* в процессах исторических переходов. М. : Наука, 2001.

4. *Город* как социокультурное явление исторического процесса. М., 1995.

5. *Лола А. М.* Основы градоведения и теории города. М. : КомКнига, 2005.

6. *Гидденс Э.* Устроение общества. Очерк теории структуризации. М. : Академ. проспект, 2003.

7. *Тойнби А. Дж.* Постижение истории : сборник. М. : Айрис-пресс, 2002.

8. *Нещадин А., Горин Н.* Феномен города: социально-экономический анализ. М., 2001.

9. *Анимица Е. Г., Кочкина Е. М., Тертышный А. Т.* Цикличность социально-экономических процессов // Циклы. Ставрополь, 2000. Вып. 2.

10. *Форрестер Дж.* Динамика развития города. М. : Прогресс, 1974.

11. *Анимица Е. Г., Тертышный А. Т., Кочкина Е. М.* Цикличность модернизации российской экономики. Екатеринбург : Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 1999.

12. *Любовный В. Я.* Монопрофильные города в условиях кризиса: состояние, проблемы, возможности реабилитации. М. : Дортранспечать, 2009.

13. *Тургель И. Д.* Монофункциональные города России: от выживания к устойчивому развитию. Екатеринбург, 2010.

14. *Старкова Б., Червенка В.* Проблемы асбеста – взгляд из Европы // Недвижимость и инвестиции. Правовое регулирование. 2005. № 2(23).

15. *Концептуальные* подходы к разработке стратегии развития монопрофильного города. Екатеринбург, 2010.

ПОНОМАРЕВА Марина Анатолиевна

Кандидат экономических наук, доцент,
заместитель заведующего кафедрой
региональной экономики и природопользования

Ростовский государственный экономический университет
344019, РФ, г. Ростов-на-Дону, 14-я линия, 35
Контактный телефон: (903) 43–56–223
e-mail: yuma@list.ru

Корректировка стратегических приоритетов Ростовской области в контексте перехода к устойчивому развитию

Ключевые слова: устойчивое развитие; регион; региональные диспропорции; энергоэффективность; «зеленая» экономика.

Аннотация. Показано влияние мировых и национальных тенденций на изменение стратегических приоритетов устойчивого развития региона; проанализированы основные диспропорции в развитии Ростовской области, возникающие вследствие недостаточного учета принципов устойчивого развития в социально-экономической политике; предложены приоритетные направления стратегии развития региона в контексте его перехода к устойчивому развитию.

Регион как целостная система функционирует в условиях постоянно изменяющейся внешней среды, которая может быть представлена двумя основными составляющими: общемировыми и общенациональными тенденциями развития (мировая и национальная макросреды). В связи с этим стратегические приоритеты устойчивого развития региона будут во многом зависеть от тенденций развития этих макросред.

Что касается мировой макросреды и ее влияния на Ростовскую область, то в целом регион имеет предпосылки для успешной интеграции в систему мирохозяйственных связей (выгодное геополитическое положение, наличие основы для развития инфраструктуры, в том числе транспортной, развитый экспортоориентированный сектор). Однако вовлечение Ростовской области в систему международного разделения труда осложняется в силу следующих причин.

В современных условиях глобализации развитые страны стремятся к формированию модели «зеленой экономики», понимаемой не только как развитие альтернативных «зеленых» отраслей, но и как создание экономики, обеспечивающей стратегии снижения негативного антропогенного воздействия на окружающую среду благодаря масштабной модернизации на основе энергоэффективных, экологически чистых технологий (наилучших доступных технологий). В Ростовской области основные институты устойчивого развития практически не развиты, что снижает конкурентоспособность ее отраслей и продукции на зарубежных рынках. Кроме того, реализуемая в регионе социально-экономическая политика не учитывает общепринятых в развитых странах показателей устойчивого развития, в силу чего мероприятия по экологизации производственной сферы и энергоэффективности экономики региона осуществляются в условиях низкой заинтересованности бизнеса и населения.

Относительно национальной макросреды следует отметить, что в современных условиях регионы приобретают все большую самостоятельность в выборе приоритетных направлений своего развития, основная цель которого с точки зрения взаимодействия «центр – регионы» состоит в обеспечении самодостаточности региональной экономики и снижении дотационности региональных бюджетов за счет стимулирования ре-

© Пономарева М. А., 2011

гионального экономического роста, повышения собственных доходов и развития своей налогооблагаемой базы. Основной тенденцией, негативно воздействующей на показатели устойчивого развития Ростовской области, является сырьевая модель экономики страны, ограничивающая инвестиционные вливания в отрасли перерабатывающей промышленности, наукоемкие, инновационные отрасли. В Ростовской области нет крупных месторождений нефти и газа, но развивается ряд наукоемких отраслей (машиностроение, вертолетостроение, химическая промышленность). Область богата земельными ресурсами, пригодными для эффективного функционирования агропромышленного комплекса, поэтому поддержка сырьевой модели развития на национальном уровне становится одним из факторов, отрицательно сказывающихся на качестве жизни в регионе.

Несмотря на то, что в Ростовской области устойчиво растут промышленное производство, доходы населения и потребительский рынок, социально-экономическое неравенство усиливается. Бюджет области остается дотационным, 1/3 его доходов составляют безвозмездные перечисления из бюджета РФ. В общем зачете РФ по основным макроэкономическим показателям Ростовская область не входит даже в 30 лучших субъектов. По прогнозам специалистов **[1]**, в ближайшие годы Ростовская область не сможет снизить уровень зависимости от средств федерального бюджета, что требует коренной трансформации принципов и приоритетов реализуемой в регионе социально-экономической политики.

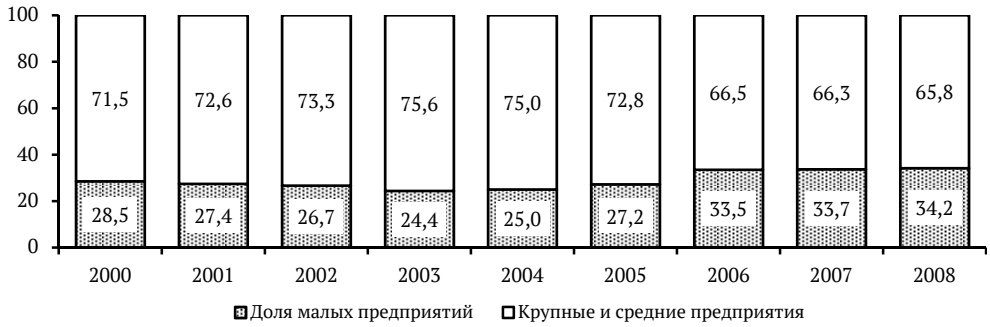
В целом Ростовская область характеризуется выгодным геополитическим положением, богатым природно-ресурсным потенциалом, развитым промышленным и сельскохозяйственным производством. В 2006–2010 гг. в регионе наблюдалась положительная динамика основных показателей социально-экономического развития: темп роста ВРП в 2010 г. к уровню 2006 г. составил 142,4% (при 127,2% роста в среднем по России); отмечается рост индексов физического объема промышленной и сельскохозяйственной продукции, повышение доходов и уровня жизни населения. Успешно развиваются экспортоориентированные отрасли экономики.

В то же время в структуре региона сложились диспропорции, существенно ограничивающие эффективность использования природно-ресурсного, производственного, научно-технического и человеческого потенциала.

• *Диспропорции между городским и сельским населением* (городскими и сельскими территориями) – почти 1/4 населения проживает в городе миллионере, а более 65% в пределах Ростовской и Шахтинской городских агломераций, т. е. на сельские территории приходится около 1/3 населения **[2]**. При достаточно обширных площадях сельских территорий и наличии существенного природно-ресурсного потенциала для развития сельского хозяйства сложившаяся диспропорция является следствием недостаточной развитости сельских территорий, в первую очередь инфраструктурной. Так, обеспеченность водопроводом жилищного фонда в сельской местности почти в два раза ниже, чем в городской (43,9% против 88,4% соответственно), водоотведением (канализацией) – в 2,5 раза (34,4% против 86,3% соответственно), отоплением – в 1,7 раза (54,0% против 90,8% соответственно), горячим водоснабжением – в 3,6 раза (22,3% против 79,4% соответственно). Доля сельских населенных пунктов, имеющих водопроводы, с 1995 по 2006 г. увеличилась с 22,0 до 30,0%, что явно недостаточно. Критической является доля сельских населенных пунктов, имеющих канализацию (5%) **[3]**.

Официальная зарплата в сельской местности составляет 700–800 р., общее число детских дошкольных учреждений уменьшилось в два раза, сеть общеобразовательных школ сократилась с 1995 г. на 13,5%. В результате более 25% сельского населения Ростовской области не имеют доступа ни к дошкольному, ни к общему образованию в месте проживания **[2]**.

• *Диспропорции между крупным, средним и малым бизнесом*. Доля малого бизнеса в экономике Ростовской области чрезвычайно мала и за последние годы практически не изменилась (см. рисунок).



Удельный вес малых предприятий
в общем числе предприятий и организаций Ростовской области в 2000–2008 гг., %
(составлено по: [4])

Как видно из рисунка, существенного изменения доли малых предприятий в общем числе предприятий и организаций региона не произошло, хотя и наблюдается положительная тенденция их роста (на 5,7%).

На предприятия малого бизнеса приходится тоже незначительная доля работников: 9,7% в 2000 г. и 13,9% в 2008 г., хотя оборот малых предприятий в общем обороте организаций Ростовской области увеличивается: в 2005 г. – 66; в 2006 г. – 71,0; в 2007 г. – 74,1; в 2008 г. – 71,2% [4], в 2009 г. произошло значительное снижение (до 48,6%), связанное с кризисом.

Сложившиеся диспропорции говорят о том, что развитие малого предпринимательства имеет существенный потенциал для увеличения самозанятости населения, а также вклада сектора малого предпринимательства в общий экономический потенциал региона.

• *Диспропорции между инновационным и неинновационным секторами*. Несмотря на достаточно развитый научно-технический потенциал, инновационный сектор в регионе развивается очень низкими темпами (табл. 1).

Таблица 1

Основные показатели инновационного развития Ростовской области [5]

Показатель	2006	2007	2008	2009
Валовой региональный продукт: в текущих основных ценах, млн р. % к предыдущему периоду	 264 067,2 106,9	 319 579,6 108,2	 392 012,6 109,4	 458 781,2 109,5
Совокупный объем отгруженных товаров, работ и услуг, выполненных собственными силами, по полному кругу предприятий (отгруженная промышленная продукция): в млн р. % к предыдущему периоду	 205 863,4 116,1	 243 607,2 115,8	 302 101,2 110,0	 373 113,4 114,1
Объем отгруженной инновационной продукции (по крупным и средним предприятиям), млн р.	6 089,5	6 551,2	9 500,0	14 100,0
Доля инновационной продукции в валовом региональном продукте, %	2,31	2,05	2,42	3,07
Доля инновационной продукции в отгруженной продукции (отгруженная промышленная продукция по полному кругу), %	2,96	2,69	3,14	3,78
Стоимость научных исследований и разработок, млн р.	6 031,4	6 899,8	9 290,0	13 950,0
Доля выполненных научных исследований и разработок в валовом региональном продукте, %	2,28	2,16	2,37	3,04

Окончание табл. 1

Показатель	2006	2007	2008	2009
Затраты на технологические инновации (по крупным и средним предприятиям), млн р.	1 861,2	1 373,0	1 920,0	3 500,0
в том числе на приобретение машин и оборудования, связанных с технологическими инновациями, млн р.	875,76	679,9	1 020,0	1 920,0
Доля затрат на технологические инновации в отгруженной продукции (отгруженная промышленная продукция по полному кругу), %	0,90	0,56	0,64	0,94
Количество малых инновационных предприятий, ед.	53	92	150	238

Доля инновационной продукции в ВРП Ростовской области чрезвычайно мала (2–3%) и практически не меняется, такая же тенденция характерна для инновационной продукции в отгруженной продукции.

• *Диспропорции между использованием и воспроизводством природных ресурсов:* рост экономики региона сопровождается увеличением загрязнения и деградации окружающей среды, исчерпанием природных ресурсов, нарушением баланса биосферы и климата. Это ведет к ухудшению здоровья населения и ограничивает возможности дальнейшего развития. Так, в Ростовской области сохраняется отрицательный естественный прирост населения, что связано с высокой смертностью, в том числе младенческой (табл. 2). В регионе увеличиваются показатели опухолевых заболеваний (в 1,5 раза за последние пять лет), общая заболеваемость также растет.

Таблица 2

Динамика некоторых показателей устойчивого развития Ростовской области в 2005–2009 гг. (составлено по [2; 6–8])

Индикатор	2005	2006	2007	2008	2009
Коэффициент естественного прироста населения, чел. на 1 000 жителей	–6,70	–6,00	–4,80	–4,20	–3,80
Ожидаемая продолжительность жизни, лет:	66,91	67,61	68,38	68,88	69,54
мужчин	61,00	61,99	62,73	63,31	64,11
женщин	73,16	73,42	74,15	74,53	74,96
Младенческая смертность (число детей, умерших в возрасте до 1 года, на 1 000 родившихся живыми)	14,90	13,20	12,50	10,10	9,10
Уровень общей заболеваемости, чел. на 1 000 жителей	799,60	815,70	811,50	794,20	820,90
Уровень заболеваемости новообразованиями (доброкачественными и злокачественными), чел. на 1 000 жителей	10,60	10,90	10,80	12,40	15,30
Площадь особо охраняемых природных территорий, тыс. га	801,2	927,45	927,45	927,45	927,45
Инвестиции в основной капитал, направленные на охрану окружающей среды и рациональное использование природных ресурсов, млн р.	325,00	–	350,20	1 122,80	429,90
Выбросы в атмосферу, тыс. т	769,90	839,50	654,70	724,40	636,30
Сброс загрязненных сточных вод, млн м^3	281,55	271,02	314,17	301,68	293,51
Общий объем загрязнений[1] на единицу ВРП, тыс. т/млн р.	0,65	0,56	0,38	0,32	0,19
Количество непереработанных отходов производства и потребления[2], тыс. т	–	–[3]	86 216,70	86 578,00	–

Примечания: [1] Рассчитывался как сумма объемов выбросов в атмосферу, сбросов в водные объекты и образовавшихся отходов производства и потребления. [2] Рассчитывалось как накопление отходов: наличие отходов на начало отчетного года + образование отходов за отчетный год – использование отходов в организациях – обезвреженные отходы. [3] До 2006 г. полные данные по области не отслеживались.

Незначительные колебания объемов выбросов/сбросов в атмосферу и водные объекты загрязняющих веществ связаны в большей степени с колебаниями объемов

производства, а не с его экологизацией. Продолжают накапливаться твердые отходы. В 2009 г. произошло существенное сокращение инвестиций в основной капитал, направленных на охрану окружающей среды и рациональное использование природных ресурсов (почти в три раза по сравнению с 2008 г.).

Выявленные диспропорции представляют собой препятствия для обеспечения устойчивого развития региона и требуют выработки мер по их устранению.

Экономический рост Ростовской области должен происходить не на базе ресурсоемких и энергозатратных технологий, а за счет вовлечения предпринимательского сектора в процессы модернизации и внедрения энергоэффективных, экологически чистых технологий. Модернизация производства позволит получить двойной выигрыш, связанный как с обеспечением экономической эффективности, так и с сокращением вредных выбросов, развитием безотходного производства. Опыт такой модернизации в ведущих развитых странах Евросоюза показывает не только улучшение экономических показателей, но и существенное улучшение жизни населения **[9]**.

Необходимо продолжить работы по инфраструктурному развитию региона. Однако в рамках вышеописанных диспропорций развитие это должно согласовываться с социально-экономическими приоритетами: развитием сельских территорий, увеличением доли малых и инновационных предприятий, модернизацией и повышением энергоэффективности экономики за счет внедрения экологически чистых (и энергоэффективных) технологий. Целесообразно разработать ряд мер, направленных на приоритетную поддержку малых и средних фермерских хозяйств с привлечением в данную сферу инновационных технологий рационального землепользования. Малые и средние предприятия, осуществляющие свою деятельность в сельском хозяйстве и развивающие инновационные сельскохозяйственные технологии (экологически чистые, энергоэффективные), должны получить максимальную поддержку от региональных органов власти. В частности, следует организовать специализированные центры при региональных и муниципальных органах власти, которые в реальном свободном режиме могут отвечать на вопросы предпринимателей, помогать им в оформлении документов и в поиске оптимальных для конкретного предприятия форм поддержки.

Для продвижения «зеленой экономики» в регионе нужно разработать систему показателей устойчивого развития (опыт разработки таких систем показателей в регионах РФ имеется), а также, что особенно важно, внедрить их в управленческий процесс. Данные показатели позволяют отразить эффективность мероприятий, реализованных в сфере экологизации экономики, а также формируют базу для принятия решений в этой области. Для разработки и учета данных показателей целесообразно привлекать научную общественность Ростовской области. Целесообразно осуществлять экспертную оценку принимаемых в регионе крупных инвестиционных проектов с точки зрения их влияния на показатели устойчивого развития. В регионе в настоящее время ведутся работы по формированию «Института устойчивого развития» – объединения экспертов из различных сфер и отраслей экономики Ростовской области, которые могут привлекаться для формирования экспертных материалов и отчетов в области устойчивого развития. Данный институт будет взаимодействовать с национальным «Институтом устойчивого развития», а в перспективе – с международными институтами и фондами, которые могут рассматриваться как потенциальный источник информации и средств для осуществления мероприятий по модернизации экономики региона на основе энергоэффективных, экологически чистых технологий.

Источники

1. *Ефименко А. А.* Реализация социально-экономической политики региона в условиях реформирования межбюджетных отношений : автореф. дис. … канд. экон. наук. Ростов н/Д, 2010.

2. *Доклад* о развитии человеческого потенциала в Российской Федерации за 2006–2007 гг. / под общ. ред. С. Н. Бобылева, А. Л. Александровой. М. : Изд-во «Весь мир», 2007.

3. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. Режим доступа : www.gks.ru.

4. *Колычева Ж. Я.* Инновационное развитие малого бизнеса как структурный элемент пропорциональности региональных воспроизводственных систем : дис. ... канд. экон. наук. Ростов н/Д, 2010.

5. *О деятельности* малых предприятий (без микропредприятий) Ростовской области в январе–декабре 2009 г. // Официальный портал Администрации Ростовской области. Режим доступа : www.donland.ru.

6. *Доклад* о развитии человеческого потенциала в Российской Федерации за 2010 г. / под общ. ред. С. Н. Бобылева. М., 2010.

7. *Регионы* России. Социально-экономические показатели : стат. сб. / Росстат. М., 2001–2010 гг.

8. *Экологический* вестник Дона : электрон. архив // Официальный сайт Комитета по охране окружающей среды и природных ресурсов Администрации Ростовской области. Режим доступа : www.doncomeco.ru/ecology/archive.

9. *Экология* и экономика: приоритеты развития : пресс-релиз Ин-та соврем. развития. Режим доступа : www.riocenter.ru/ru/news/5325.

КРАВЦЕВИЧ Кирилл Вячеславович

Старший преподаватель кафедры анализа систем и принятия решений

Уральский федеральный университет
имени первого Президента России Б. Н. Ельцина
620062, РФ, г. Екатеринбург, ул. Мира, 19
Контактные телефоны: (343) 375–48–26, (922) 106–47–08
e-mail: kvk@mail.ustu.ru, kravtsevich@mail.ru

БЕРГ Дмитрий Борисович

Доктор физико-математических наук,
профессор кафедры анализа систем и принятия решений

Уральский федеральный университет
имени первого Президента России Б. Н. Ельцина
620062, РФ, г. Екатеринбург, ул. Мира, 19
Контактные телефоны: (343) 375–48–26, (922) 280–77–65
e-mail: bergd@mail.ru

ЛАПШИНА Светлана Николаевна

Кандидат технических наук,
доцент кафедры анализа систем и принятия решений

Уральский федеральный университет
имени первого Президента России Б. Н. Ельцина
620062, РФ, г. Екатеринбург, ул. Мира, 19
Контактные телефоны: (343) 375–48–26, (922) 206–81–58
e-mail: sv.lapshina@gmail.ru

Динамика роста экономических «газелей»

Ключевые слова: экономический агент; клеточные автоматы; агент; рост; динамика; экспоненциальная функция; степенная функция; окрестность; дифференциальные уравнения; объем продаж; активы; издержки; «газель».

Аннотация. О некоторых особенностях в моделях экономической динамики и быстром росте экономических агентов. В статье последовательно доказывается гипотеза А. Ю. Юданова об экспоненциальном росте экономических агентов («газелей»). Доказательство приводится с использованием агенториентированной модели роста «газелей». Показано, что последовательный запуск успешных проектов обеспечивает рост агента, подобный экспоненциальному.

Исследования особенностей динамики роста фирм среднего и малого бизнеса в США, выполненные Дэвидом Берчем [1], показали, что существует группа фирм, получивших динамичное название «газели», ежегодные темпы роста которых превышают 20% и сохраняются на протяжении не менее пяти лет. Несмотря на то что доля этих фирм ничтожно мала (менее 1%), они обеспечивают не менее 5% прироста ВВП и создают до 80% новых рабочих мест [1]. Поведение «газелей» характерно для начальных этапов жизненного цикла компании. Некоторым удается сохранять такие темпы роста десятилетиями (например, Hewlett Packard).

Анализ динамики экономического роста «газелей» в РФ [2], проведенный финансовой компанией «ИНТРАСТ» за период 1999–2007 гг., показал, что для «российских га-

© Кравцевич К. В., Берг Д. Б., Лапшина С. Н., 2011

зелей» характерен не менее динамичный рост (от 30% ежегодного прироста в течение более четырех лет). «Газели» обнаружены как в растущих (хай-тэк, банковский сектор), так и в проблемных (обувная промышленность, машиностроение) отраслях экономики нашей страны. База проведенных исследований включала более 13 тыс. быстрорастущих предприятий (свыше 20% ежегодного прироста в течение четырех лет) из разных отраслей российской экономики, среди них более 50 компаний демонстрировали рост активов или объемов реализации не менее 30–40% в год, а некоторые из них – 10-, 20- и даже 80-кратный рост за указанный восьмилетний период. Авторами исследования отмечено, что количество «газелей» в нашей стране больше, чем на Западе. По разным оценкам, в нашей стране быстрорастущих фирм насчитывается от 7 до 15%.

После кризиса 2008 г. общее количество «газелей» заметно уменьшилось. Отсутствие привязки «газелей» к конкретной отрасли позволяет говорить о них как о системном явлении, требующем внимательного изучения условий их появления и успешного роста.

На основании обобщения эмпирических данных А. Ю. Юданов [3] сформулировал ряд условий роста «газелей», в частности:

последовательная реализация успешных проектов «газели» обеспечивает экспоненциальный характер роста;

использование стратегий роста «газелей» – масштабирование, тиражирование, гранулирование.

Для объяснения феномена экспоненциального роста «газели» А. Ю. Юдановым было предложено использовать модель Лотки–Вольтерра «хищник – жертва» [2]. Однако ряд ее характеристик, например размножение «хищников» (в качестве которых выступают «газели») при достаточном количестве «жертв» (ресурсы рынка, платежеспособный спрос), не совсем соответствует гипотезе о последовательной реализации нескольких проектов, так как размножение в модели является континуальным, а количество проектов, реализуемых «газелями», ограничено несколькими десятками. При этом экспоненциальный рост «хищников» можно соотнести только с быстрым ростом активов «газели», а не с увеличением объема продаж.

В экономических исследованиях часто возникают задачи по моделированию развития сценариев роста экономических агентов. Зачастую модель роста субъекта рынка не удается реализовать из-за сложности соблюдения всех ограничений. Применение имитационного моделирования (ИМ) позволяет решать различные задачи, в том числе основанные на модели Лотки–Вольтерра [4], которая предлагается для изучения экспоненциальных участков роста «газелей». Изучить этап быстрого роста компаний, развитие которых определено ростом нескольких параллельно развивающихся проектов, можно, пользуясь численными методами, в частности агенториентированными моделями [4] (частный случай ИМ), в которых решение дифференциальных уравнений [5] заменяется имитацией поведения большого числа агентов.

Агенториентированное моделирование, развитие которого напрямую определяется увеличивающимися вычислительными возможностями современных компьютеров, позволяет представить (смоделировать) систему практически любой сложности из большого количества взаимодействующих объектов. В литературе можно найти множество различных определений агентного моделирования. С точки зрения практического применения агентное моделирование можно определить как метод имитационного моделирования, исследующий поведение децентрализованных агентов и то, как их поведение определяет поведение системы в целом. При разработке агентной модели исследователь-разработчик вводит параметры агентов (это могут быть люди, компании, активы, проекты, транспортные средства, города, животные и т. д.), определяет их поведение, помещает их в некую окружающую среду, устанавливает возможные связи, после чего запускает моделирование. Индивидуальное поведение каждого агента определяет глобальное поведение моделируемой системы.

Достаточно трудными являются иллюстрация и интерпретация результатов агент-ориентированного моделирования. Наиболее известные примеры российского агентного моделирования реализованы в ЦЭМИ РАН [6].

Нашей целью являлась проверка гипотезы экспоненциальной зависимости динамики роста объемов продаж на начальных этапах развития экономических «газелей» в условиях последовательной реализации нескольких проектов на основе агенториентированной модели.

Агенториентированная модель роста «газели»

Для построения агенториентированной модели была использована вычислительная среда клеточных автоматов [7]. Клеточный автомат (КА) – решетка, клетки которой находятся в одном из нескольких возможных состояний и синхронно меняют эти состояния по заранее заданному набору правил. Правила определяют состояние клетки в следующий момент времени через состояние клеток-соседей (находящихся в ее локальной окрестности). Обычно рассматривается квадратная решетка. (Один из самых известных примеров клеточного автомата – игра «Жизнь» [7].)

В настоящей работе рассматривается простейшая модель клеточных автоматов (КА-модель) [8], которая пошагово имитирует рост агента при потреблении ресурса (платежеспособного спроса) и покрытии издержек, описываемый известным балансовым уравнением [9; 10]:

$$f_W = \frac{dA}{dt} + f_C + f_V, \qquad (1)$$

где f_W – входной поток ресурса (платежеспособный спрос) к агенту; dA/dt – изменение активов агента в единицу времени; f_C и f_V – потоки постоянных и переменных издержек агента соответственно.

Соответствие поведения экономического агента на этапах своего роста правилам клеточных автоматов представлено в таблице.

Соответствие правил и параметров модели клеточных автоматов росту экономических агентов

Феноменология экономики	Модель клеточных автоматов
1. Рынок	Модельное поле (квадратная решетка со стороной *M*), каждая клетка которого может быть в одном из трех состояний: *c* (подвижные клетки), *a* (неподвижные клетки агента), *o* (пустые клетки)
2. Объем рынка, совокупный спрос (р.)	Количество свободного ресурса (клеток в состоянии *c*) на модельном поле
3. Агент *i* (*i*-й агент в модели), *i* = 1…*N*	Совокупность клеток в неподвижном состоянии (A_i) – количество клеток *i*-го агента
4. Размер активов *i*-го агента (р. в текущий момент времени)	$A_i(t)$ – количество неподвижных клеток *a* в *i*-м агенте модели (шт.)
5. Время (дни, недели, месяцы, годы)	*T* – время в модели (количество циклов работы программы)
6. Прирост активов в единицу времени = продажи в текущий момент времени – издержки в текущий момент времени (переменные и постоянные)	Увеличение количества клеток *i*-го агента ($A_i(t)$) происходит как результат двух противоположных процессов (за 1 цикл работы программы): 1) прилипание клеток *c* к совокупности клеток *i*-го агента (переход *c* в *a*); 2) отлипание клеток *a* от совокупности клеток *i*-го агента (переход из *a* в *c*)
7. Объем продажи *i*-го агента (р. в текущий момент времени)	$P_i(t)$ – количество клеток *c*, которое прикоснулось к клеткам *i*-го агента (за 1 цикл работы программы) в результате случайного блуждания клеток *c*

Окончание таблицы

Феноменология экономики	Модель клеточных автоматов
8. Переменные издержки (р. в текущий момент времени) – доля от продаж агента в текущий момент времени	Количество клеток в состоянии *c*, которые коснулись агента, но не прилипли (с заданной вероятностью (1 – D_i)) к клеткам *i*-го агента (за 1 цикл работы программы)
9. Постоянные издержки (р. в текущий момент времени) – доля от текущих размеров активов агента в текущий момент времени	Количество клеток в состоянии *a*, отлипающих (с заданной вероятностью S_k) от совокупности клеток *i*-го агента (за 1 цикл работы программы) и переходящих в состояние *c*

Для работы модели задаются начальные условия:

размер модельного поля $M \times M$ (M = 100…1 000);

доля свободного ресурса R в общем количестве клеток на модельном поле (R = 0…1);

координаты [X; Y] и момент времени ($\tau \in t$) появления проектов «газели» на модельном поле;

вероятности D_j и S_k, определяющие объем постоянных и переменных издержек, где j, k – количество соседей в окрестности каждой клетки на поле (j = 1…4, k = 1…8);

количество циклов T (время в модели t = [0; T]).

Один цикл роста агента во времени осуществляется за несколько шагов по заданным правилам, выполняемым в определенной последовательности.

1. Переход – случайное блуждание клеток свободного ресурса *c* по незанятым агентами клеткам *o*, *c* в момент времени t – 1.

2. Прилипание – клетки *c*, коснувшиеся на первом шаге совокупности клеток *i*-го агента ($A_i(t-1)$) с вероятностью D_j переходят в состояние *a*. Считается количество прилипших (перешедших в состояние *a*) к каждому агенту клеток *c* ($V_i(t)$). Определяется количество всех клеток *c*, коснувшихся каждого проекта $A_i(t-1)$ ($P_i(t)$), $P_i(t) = V_i(t)/D_j$.

3. Отлипание – процесс перехода с вероятностью S_k совокупности клеток $(A_i(t-1)+V_i(t))$ во внешнюю среду *c*. После отлипания считается количество клеток *a* в совокупности клеток *i*-го агента $A_i(t)$. Считается количество клеток свободного ресурса ($C(t)$).

4. Все указанные процессы визуализируются на экране ЭВМ в виде графической фиксации роста совокупности клеток агента в модели за каждый цикл t (рис. 1).

В результате указанных действий и расчетов имеем массивы данных $A_i(t)$, $P_i(t)$, $C(t)$, а также изображение каждого проекта в динамике роста. $A_i(t)$ – активы *i*-го агента модели, $P_i(t)$ – объем продаж *i*-го агента модели, $C(t)$ – количество свободного ресурса.

По окончании пункта 4 цикл повторяется.

Сумма клеток всех видов $\{a\} + \{c\} + \{o\} = M \times M$. Для исключения влияния эффектов переходов клеток квадратная решетка на границе имеет периодические граничные условия и замкнута в тор [7].

$\{a\} + \{c\} = \text{const}$ – закон сохранения ресурса в модели (для $\forall t$).

Пример результатов расчетов полного жизненного цикла (до исчерпания платежеспособного спроса, который не возобновляется) для одного агента представлен на рис. 1, б. Проведен эксперимент, в котором на поле размером 100 на 100 ячеек ($M \times M$ = 10 000 клеток) при P_j = 0,5; S_k = 0,2; R = 0,7 в течение 100 циклов (T = 100) развивается один агент.

В рассматриваемом процессе агент накапливает активы ($A_i(t)$) (рис. 1, а), поглощая ресурсы внешней среды ($C(t)$) (рис. 1, а). Модель фиксирует развитие агента в цифровой и графической формах. Цифровые данные эксперимента визуализированы на рис. 1, а, в). Графическое развитие агента на разных этапах его жизненного цикла: I этап в момент τ = 10; II этап – τ = 30; III этап – τ = 50; IV этап – τ = 70; V этап – τ = 90, иллюстрирует рис. 1, б. На рис. 1, в показана типичная зависимость продаж в единицу

времени ($P(t)$) одного моделируемого агента от времени ($t = [0; T]$) в условиях эксперимента. Кривая продаж в единицу времени не является гладкой вследствие вероятностного характера процесса.

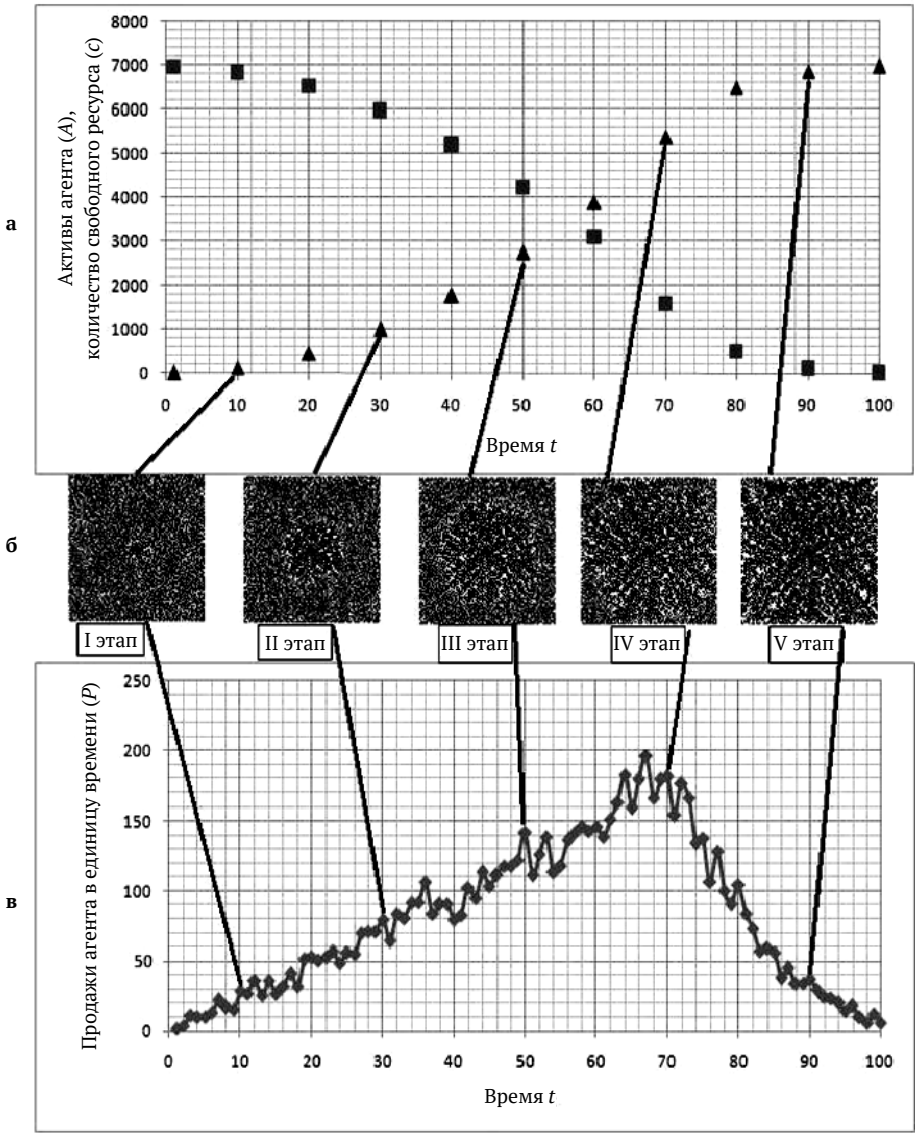


Рис. 1. Этапы жизненного цикла экономического агента в КА-модели:
а – динамика активов агента и свободного ресурса;
б – иллюстрация роста агента в среде клеточных автоматов; в – динамика продаж агента;
▲ – накопление активов; ■ – поглощение ресурсов внешней среды

Проявление линейного роста обусловлено тем, что агент осваивает столько ресурсов, сколько позволяют заданные правила и параметры модели. Этапы I–IV характеризуются монотонным трендом роста выходных параметров P. В эксперименте после прохождения этапов III ($\tau = 50$) и IV ($\tau = 70$) наступает переломный момент, когда количество ресурсов (платежеспособный спрос) уравнивается с размером агента, и на этой стадии прирост активов агента начинает замедляться. Можно сделать вывод, что причина линейного роста агента на стадиях I–IV кроется в количественных возможностях

ресурсной базы внешней среды, а последующее замедление роста связано с уменьшением ресурсной базы, доступной для агента. Получаемые зависимости качественно соответствуют эмпирической реальности.

Изучение этапа быстрого роста экономических агентов

Проверяя гипотезу А. Ю. Юданова в КА-модели, можно учесть последовательную реализацию нескольких агентов, которые в дальнейшем будут соотноситься с проектами моделируемой «газели». Для этого в модели предусмотрена идентификация численных значений (активы, объем продаж) проектов, запущенных в разные моменты времени ($\tau \in t$).

Проведен эксперимент: на поле размером 700 на 700 ячеек (М × М = 490 000 клеток) при P_j = 0,5; S_k = 0,25; R = 0,75 в течение 500 циклов (T = 500) развивается пять проектов, инициализированных через равновеликие интервалы времени. Время запуска проектов: 1-го – τ = 1; 2-го – τ = 50; 3-го – τ = 100; 4-го – τ = 150; 5-го – τ = 200. Исследуемые величины: активы проектов $A_i(t)$; платежеспособный спрос рынка $C(t)$; объем продаж i-го проекта в единицу времени $P_i(t)$; совокупный объем продаж экономической «газели» $G(t)$.

$G(t)$ – сумма величин продаж в единицу времени каждого проекта $\left(G(t)=\sum_i^N P_i(t)\right)$. На рис. 2 представлены графические данные результатов моделирования объемов продаж.

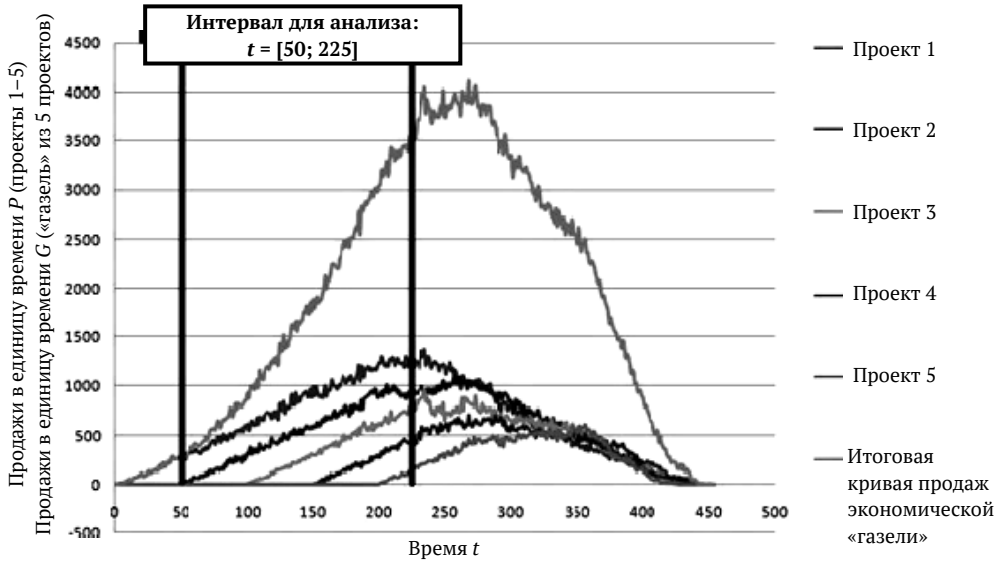
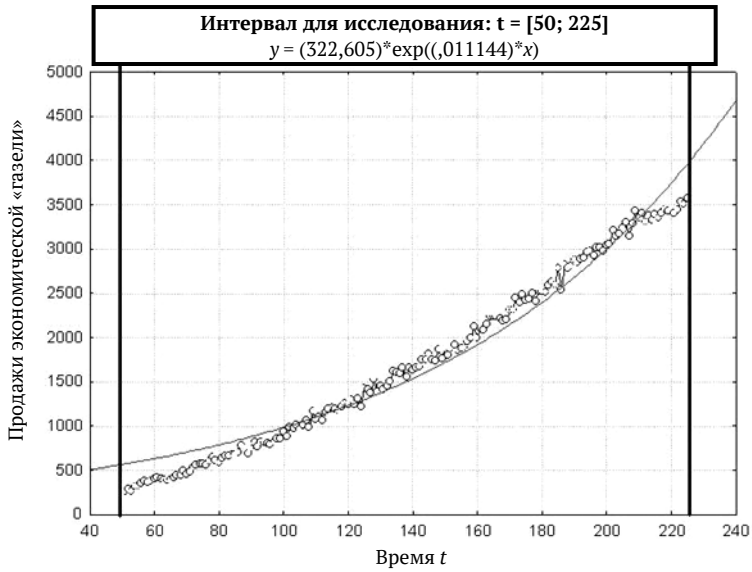


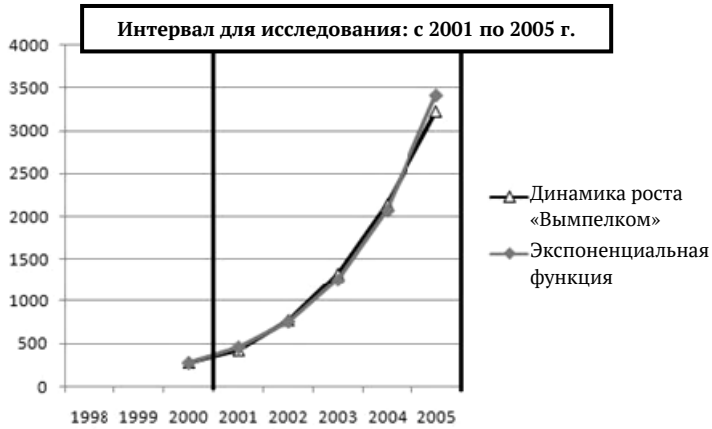
Рис. 2. Продажи в единицу времени «газели» (пять проектов)

Начальный этап роста (от начала процесса роста до экстремума куполообразной кривой) в указанном эксперименте иллюстрирует высокую скорость роста. Изучение динамики итогового объема продаж моделируемой «газели» проводится на интервале данных $t \in$ [50; 225], так как из графика (рис. 2) видно, что рост G на участке $t \in$ [0; 49] монотонный (это «латентный» период, когда у «газели» развивается только 1 проект). 175 значений линеаризуются, и с помощью метода наименьших квадратов проводится вычисление параметров функции $Y = B \times e^{At}$, используемой А. Ю. Юдановым при анализе динамики роста российских «газелей».

Аппроксимация экспоненциальной кривой $Y = B \times e^{At}$ и исследование А. Ю. Юдановым динамики роста компании «Вымпелком» представлены на рис. 3.



а



б

Рис. 3. Аппроксимация динамики роста экспоненциальной функцией:
а – аппроксимация динамики роста функцией вида $Y = B \times e^{At}$;
б – аппроксимация рыночных данных (ЗАО «Вымпелком»)

В дополнение вышесказанного можно добавить, что коэффициент детерминации моделируемого объема продаж «газели» (G) и теоретической функции $Y = B \times e^{At}$ (рис. 3, а) R^2 = 0,9737 при $Y = 322{,}605 \times e^{0{,}11144t}$. Эта величина достоверности аппроксимации проявляется в эмпирических данных и у фирм-«газелей»: R^2 = (0,90; 0,99).

Например, у оператора сотовой связи ЗАО «Вымпелком» график объемов продаж состоит из меньшего количества точек (рис. 3, б), однако форма экспоненциальной зависимости $Y = 176{,}84 \times e^{0{,}4847t}$ и R^2 = 0,9967.

Данные аргументы позволяют сделать вывод, что и теоретическая (модельная) экономическая «газель», и рыночный пример оператора сотовой связи совпадают по виду функции и коэффициенту детерминации.

Заключение

Экономические эксперименты слишком дороги. Информацию по проектам, реализуемым в компании, проблематично получить в связи с коммерческой тайной. Имеющиеся данные, например количество выпущенных пар обуви, годовой оборот, порой единственные показатели, которые используются для отнесения фирмы в класс «газелей» или «не газелей».

Одного критерия ежегодного роста российских фирм на 30% в течение 4 лет подряд недостаточно. Высказанная гипотеза о быстром росте «газелей» при запуске нескольких проектов с помощью модели Лотки–Вольтерра А. Ю. Юдановым подверглась критике. Применение математических (численных) методов необходимо, и это показано в статье, что позволяет изучать «газели» как экономический феномен с различных сторон. В рамках агенториентированной модели роста «газели» удается доказать верность гипотезы, напрямую смоделировав последовательную реализацию нескольких проектов, и подтвердить наличие участков быстрого роста объемов продаж на начальной стадии жизненного цикла «газели».

Используя сравнительно небольшой набор данных о компании (минимум 4 года), можно с помощью математической модели экспоненциального роста $Y = B \times e^{At}$ выделить компанию-«газель». Располагая дополнительной информацией о количестве проектов на предприятии, состоянии их жизненного цикла, успешности каждого направления, можно будет осуществлять адресную поддержку истинных «спринтеров». Таким образом, будет осуществляться устойчивое развитие экономики всех уровней и обеспечиваться прирост ВВП.

Исследование было проведено на средства, полученные в результате победы в конкурсе на проведение научных исследований молодыми учеными Уральского федерального университета имени первого Президента России Б. Н. Ельцина.

Источники

1. *Бёрч Д.* Создание работы в Америке: как наши самые маленькие компании трудоустраивают большую часть населения. М., 1978.

2. *Юданов А. Ю.* Опыт конкуренции в России: причины успехов и неудач. М.: ИНТРАСТ, 2007.

3. *Юданов А. Ю.* Уравнение Лотки–Вольтерра и модель эволюции быстрорастущих компаний: доклад на I Всероссийском конгрессе по эконофизике (3–4 июня 2009 г.). Режим доступа : www.econophysics.nayk.ru/sites/default/files/2009-02/20.yudanov.ppt.

4. *Борщев А. А.* Практическое агентное моделирование и его место в арсенале аналитика // Exponenta PRO. 2004. № 3–4.

5. *Куперин Ю. А.* Естественнонаучный подход к экономической динамике: эконофизика. Режим доступа : www.novainfo.ru/kUA.

6. *Макаров В. Л., Бахтизин А. Р.* Новый инструмент в общественных науках – агенториентированные модели // Экономика и управление. 2009. № 12(50).

7. *Тоффоли Т., Марголус Н.* Машины клеточных автоматов. М. : Мир, 1991.

8. *Кравцевич К. В., Берг Д. Б., Лапшина С. Н.* Жизненный цикл и рост «газелей» в имитационной модели: экспоненциальный рост // Труды Междунар. науч. школы-семинара имени академика С. С. Шаталина. Вологда, 2009.

9. *Берг Д. Б.* Эволюционные модели роста в условиях ограниченных ресурсов // Эволюционная экономика и «мэйнстрим» / под ред. Л. И. Абалкина. М. : Наука, 2000.

10. *Berg D. B., Popkov V. V.* General numerical model of the competition life cycle: from physics to economy // Physica A: Statistical mechanics and its applications. 2003. Vol. 324.

ГОЛОВИХИН Сергей Александрович

Кандидат экономических наук,
доцент кафедры оценки бизнеса и конкурентоспособности

Южно-Уральский государственный университет
454080, РФ, г. Челябинск, пр. Ленина, 76
Контактные телефоны: (351) 742–45–12
e-mail: mrcpk@list.ru

Методологические основы исследования конкурентных преимуществ хозяйствующих субъектов

Ключевые слова: конкуренция; конкурентные преимущества; конкурентоспособность; модель формирования и обеспечения конкурентных преимуществ предприятия.

Аннотация. Анализируются трактовки понятия «конкурентное преимущество». Приводятся уточненное автором понятие «конкурентное преимущество хозяйствующего субъекта» и авторская классификация конкурентных преимуществ хозяйствующего субъекта. Представлена модель формирования и обеспечения конкурентных преимуществ предприятия.

Формирование стратегий устойчивого развития хозяйствующих субъектов региона в условиях усиления конкуренции на товарных рынках связано с обеспечением превосходств над конкурентами. Для характеристики таких превосходств в экономике используется понятие «конкурентные преимущества».

Наиболее полное фундаментальное изучение конкурентных преимуществ было проведено М. Портером [1; 2], сформировавшим теорию конкурентного преимущества. М. Портер использует понятие конкурентного преимущества как на макро-, так и на микроуровне и выделяет факторы конкурентного преимущества страны, которые он именует детерминантами конкурентного преимущества или свойствами страны, указывая на то, что степень проявления конкурентных преимуществ зависит от учета фирмами факторов, определяющих конкуренцию в отрасли.

Ж. Ламбен определяет конкурентное преимущество как «характеристики, свойства товара или марки, которые создают для фирмы определенное превосходство над своими прямыми конкурентами. Эти атрибуты или характеристики могут <...> относиться как к самому товару (базовой услуге), так и к дополнительным услугам, сопровождающим базовую, к формам производства, сбыта или продаж, специфичным для фирмы или товара» [3]. В трактовке Ж. Ламбена положительным является указание на то, что конкурентное преимущество является относительным, поскольку определяется в сравнении с конкурентом, занимающим наилучшую позицию на рынке или его отдельном сегменте. Вместе с тем следует отметить, что определение конкурентных преимуществ через свойства и характеристики товара может привести в ряде случаев к подмене понятия конкурентного преимущества понятием качества товара, которое также характеризуется совокупностью его свойств. В связи с этим определение конкурентных преимуществ на основе свойств товара является нецелесообразным.

В России теория конкурентного преимущества получила развитие в работах П. С. Завьялова [4; 5], Р. А. Фатхутдинова [6], Г. Л. Азоева, А. П. Челенкова [7]. Эти авторы уточняют понятие конкурентного преимущества. П. С. Завьялов дает наиболее общую трактовку конкурентных преимуществ: «качества, которые отсутствуют или менее выражены у соперников» [5. С. 210]. При этом конкурентные преимущества рассматриваются как важнейший показатель конкурентоспособности экономического объекта любого уровня. Положительным в данной трактовке является попытка увязать понятия

© Головихин С. А., 2011

конкурентных преимуществ и конкурентоспособности, хотя характеристику конкурентных преимуществ как показателя конкурентоспособности следует признать неверной, поскольку конкурентные преимущества как самостоятельное понятие имеют собственное смысловое содержание, отличное от конкурентоспособности. Кроме этого, обладание качествами, которые отсутствуют у конкурентов, еще не свидетельствует об их позитивном влиянии на эффективность производственно-хозяйственной деятельности, а следовательно, не гарантирует превосходства в какой-либо сфере. Таким образом, предлагаемое П. С. Завьяловым определение конкурентных преимуществ нельзя признать достаточно точным.

Р. А. Фатхутдинов предлагает определять сущность конкурентного преимущества на основе понятия «ценность». При этом под ценностью он подразумевает «нечто особенное, то, чем система владеет (содержит в себе), стремится сохранить, либо иметь в будущем. Например, здоровье, талант, профессионализм, организованность, владение новшеством, известная торговая марка и т. п.» **[6. С. 232]**. Р. А. Фатхутдинов классифицирует ценности по принадлежности к системе, в которой реализуется конкурентное преимущество, по виду и содержанию, по источнику происхождения и способу существования, по сущности и динамичности проявления, по месту и форме проявления, по уровню стабильности проявления и масштабу распространения. Совокупность ценностей указанных групп, по мнению Р. А. Фатхутдинова, определяет конкурентные преимущества. «Ценности могут превратиться в <…> конкурентные преимущества, реализуемые вне или внутри биологической, социальной или производственной системы в глобальном, локальном или индивидуальном масштабе» **[6. С. 233–234]**. Автор вводит понятие конкурентного преимущества системы, предлагая трактовать его как «какую-либо эксклюзивную ценность, которой обладает система и которая дает ей превосходство перед конкурентами» **[6. С. 232]**. При этом Р. А. Фатхутдинов считает, что конкурентные преимущества воплощаются в товарах, выпускаемых системой и реализуемых на рынках **[6. С. 234]**. На наш взгляд, такая трактовка позволяет выделять лишь реализованные конкурентные преимущества, но не предполагает существования потенциальных и нереализованных в товаре конкурентных преимуществ.

Следует также отметить, что использование понятия ценности в трактовке Р. А. Фатхутдинова в качестве базового для определения сущности конкурентного преимущества нецелесообразно, поскольку понятие ценности сводится лишь к наличию у системы определенных особенностей. Однако наличие у системы таких исключительных особенностей не всегда связано с превосходством над конкурентами. Так, если экономическая система обладает даже уникальными национальными, политическими, духовными, культурными, социальными особенностями, ценностями, это не гарантирует ей превосходства над конкурентами в экономической, технической, организационной сферах деятельности. Кроме этого, представленная Р. А. Фатхутдиновым классификация ценностей в равной степени может быть использована непосредственно при группировке конкурентных преимуществ, что также доказывает нецелесообразность определения понятия конкурентного преимущества через понятие ценности и избыточности последнего.

В связи с вышеизложенным считаем, что понятие «конкурентное преимущество» нуждается в дальнейшем уточнении.

Следует согласиться с мнением Р. А. Фатхутдинова относительно недостаточной обоснованности выделенных М. Портером факторов (детерминантов) конкурентного преимущества. Так, детерминант «стратегия фирм, их структура и соперничество» М. Портер связывает с внутренним рынком, не беря в расчет внешние рынки. В детерминанте «параметры факторов производства» отсутствуют инвестиции, зато присутствует инфраструктура как часть внешней среды, т. е. в один детерминант включены части различных по экономической природе подсистем ресурсного и организационного обеспечения конкурентных преимуществ и конкурентоспособности. Детерминант «па-

раметры спроса» также увязывается лишь с внутренним рынком, что сужает сферы проявления конкурентных преимуществ.

Более точно сущность конкурентного преимущества определяется в трактовке Г. Л. Азоева, в соответствии с которой под конкурентными преимуществами понимаются «концентрированные проявления превосходства над конкурентами в экономической, технической, организационной сферах деятельности предприятия, которые можно измерить экономическими показателями (дополнительной прибылью, более высокой рентабельностью, рыночной долей, объемом продаж)» **[7. С. 48]**.

По мнению Г. Л. Азоева, превосходство над конкурентами в экономической, технической, организационной сферах деятельности предприятия является конкурентным преимуществом только в том случае, если находит отражение в увеличении объемов продаж, прибыли и рыночной доли. На наш взгляд, это утверждение справедливо лишь в отношении реальных преимуществ. Потенциальные преимущества, которые могут привести к увеличению продаж и прибыли в перспективе, не считаются конкурентными, что также неправомерно. Исключение этих преимуществ из категории конкурентных не позволяет эффективно осуществлять стратегическое планирование производственно-хозяйственной деятельности.

Следует согласиться с тем, что конкурентное преимущество носит относительный, а не абсолютный характер. Исключение составляют товары, обладающие уникальными свойствами, не имеющие заменителей, что создает условия для возникновения абсолютных конкурентных преимуществ, закрепляемых патентованием. Относительность конкурентных преимуществ проявляется также в том, что они обусловлены конкретными условиями, при изменении которых конкурентные преимущества могут быть утрачены полностью или частично.

К числу недостатков определения Г. Л. Азоева следует отнести ориентацию на косвенную оценку конкурентных преимуществ по ограниченному кругу экономических показателей, что позволяет оценивать эти преимущества лишь в сфере сбыта. Это требует исключения из определения указаний на способы и совокупность показателей оценки конкурентных преимуществ. При этом дополнительную прибыль, рентабельность, рыночную долю, объем продаж следует рассматривать как результат реализации этих преимуществ, а не только и не столько как их измеритель.

В то же время следует отметить, что Г. Л. Азоев предлагает рассматривать конкурентные преимущества как основу формирования конкурентоспособности. Однако в определении этот факт отражения не находит.

С учетом рассмотренных обстоятельств предлагаем уточнить определение конкурентных преимуществ применительно к хозяйствующему субъекту – организации или предприятию. Под конкурентными преимуществами следует понимать превосходства над конкурентами в экономической, технической, управленческой деятельности предприятия, связанной с научно-исследовательскими и опытно-конструкторскими разработками, производством, реализацией, обслуживанием продукции, которые являются основой формирования конкурентоспособности хозяйствующего субъекта и ведут к реальному или потенциальному увеличению объема продаж, доли рынка, прибыли, рентабельности.

Использование предлагаемого определения в экономической науке позволяет: увязывать конкурентные преимущества как со сферами, так и с видами их проявления; рассматривать конкурентные преимущества как основу формирования конкурентоспособности; выделять реальные и потенциальные конкурентные преимущества; расширять возможности выбора методов оценки конкурентных преимуществ (что дает возможность формировать методические подходы к прямой оценке конкурентных преимуществ наряду с применяемыми в настоящее время методиками косвенной оценки); адаптировать конкурентные преимущества к особенностям производственно-хозяйственной деятельности наукоемких предприятий, определяющих региональное научно-

техническое развитие, за счет включения в определение конкурентных преимуществ такой сферы их проявления, как научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки.

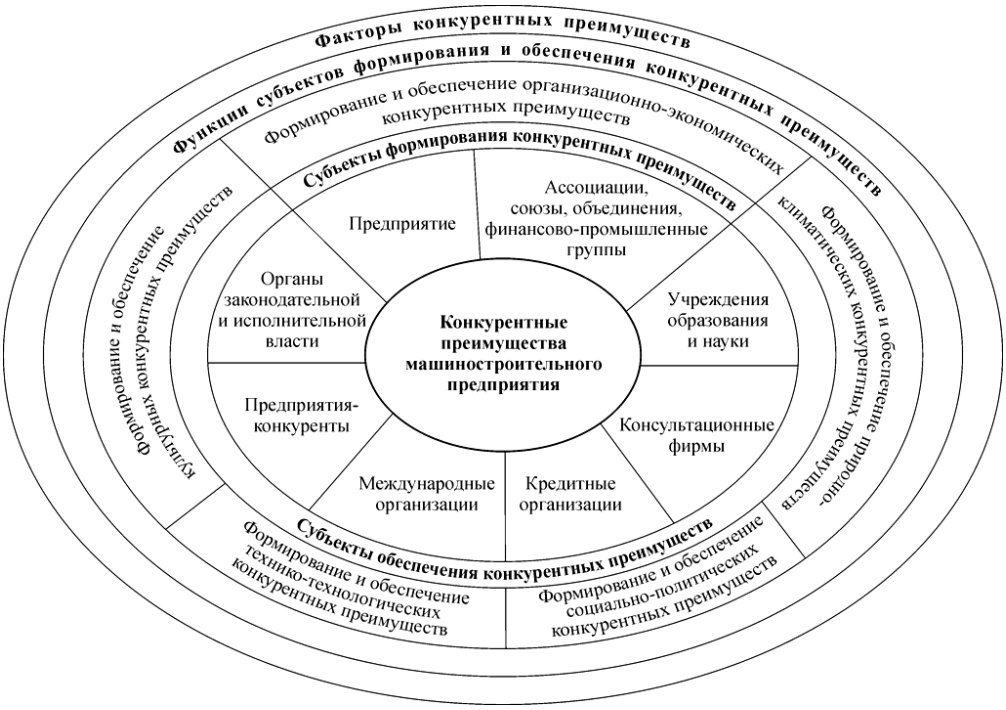
С учетом анализа группировок конкурентных преимуществ в экономической литературе, а также на базе уточненного авторами статьи понятия «конкурентные преимущества» предлагается классификация (см. таблицу), которая позволяет более полно раскрывать сущность и отражать состав конкурентных преимуществ, а также создает предпосылки для разработки модели их формирования.

Классификация конкурентных преимуществ хозяйствующего субъекта

Признак классификации	Классификационные группы
Сфера возникновения	Природно-климатические Социально-политические Технико-технологические Культурные Организационно-экономические
Сфера проявления	НИОКР Производство Реализация Обслуживание продукции
Виды проявления	*Технические* *Экономические* *Управленческие*
Влияние на формирование конкурентоспособности	*Формирующие конкурентоспособность продукции* *Формирующие эффективность производственно-хозяйственной деятельности* *Формирующие положительный имидж предприятия*
Уровень формирования	Товар Предприятие
Охват рынка	*Отдельный рыночный сегмент* *Несколько рыночных сегментов* *Рынок в целом*
Готовность к реализации	Реальные Потенциальные
По элементам системы стратегического управления	Стратегические Тактические
Срок действия	Краткосрочные Среднесрочные Долгосрочные
Источник возникновения	Внешние Внутренние
Степень устойчивости	Устойчивые Неустойчивые
Отношение к цене	Ценовые Неценовые
Связь с процессом интеграции	*Интеграционные* *Неинтеграционные*

Формировать и обеспечивать конкурентные преимущества хозяйствующих субъектов предлагается в соответствии с разработанной моделью. На рисунке приведена модель формирования и обеспечения конкурентных преимуществ машиностроительного предприятия.

Модель конкурентных преимуществ необходимо рассматривать как логическое описание системы компонентов и функций, отражающих конкурентные преимущества и процесс их формирования и обеспечения. В соответствии с разделением процессов формирования и обеспечения конкурентных преимуществ в модели выделены соответствующие субъекты.



Модель формирования и обеспечения конкурентных преимуществ машиностроительного предприятия

К субъектам формирования конкурентных преимуществ следует относить само предприятие, а также ассоциации, союзы, объединения, финансово-промышленные группы, в которые входит это предприятие.

Субъектами обеспечения конкурентных преимуществ являются:

органы законодательной и исполнительной власти, которые создают условия нормативно-правового характера для возникновения и проявления конкурентных преимуществ;

предприятия-конкуренты, которые могут обеспечивать конкурентные преимущества косвенным образом, формируя и проявляя собственные конкурентные преимущества;

международные организации, способные своей деятельностью создавать условия формирования реальных конкурентных преимуществ на внешних рынках;

кредитные организации, обеспечивающие конкурентные преимущества предприятий путем создания условий для выгодного кредитования инвестиций в новое производство, осуществление НИОКР, расширение действующего производства;

консультационные фирмы, предоставляющие предприятиям услуги в технической, экономической, правовой сферах, что способствуют более эффективному формированию предприятиями собственных технических, экономических, управленческих конкурентных преимуществ, а также использованию имеющихся конкурентных преимуществ в НИОКР, производстве, реализации и обслуживании продукции;

учреждения образования и науки, создающие условия для формирования и проявления таких конкурентных преимуществ, как высокий уровень культуры и образования работников предприятия, высокий профессионально-квалификационный уровень предприятия, оптимальность структуры затрат на НИОКР, высокий научно-технический уровень НИОКР и др.

В процессе взаимодействия эти субъекты выполняют функции формирования и обеспечения природно-климатических, социально-политических, технико-технологических, культурных, организационно-экономических конкурентных преимуществ.

Выявленные состав и содержание конкурентных преимуществ, а также модель их формирования и обеспечения создают теоретико-методологические основы обеспечения конкурентных преимуществ региональных хозяйствующих субъектов.

Источники

1. *Портер М.* Конкуренция : пер. с англ. М. : Вильямс, 2001.

2. *Портер М.* Конкурентное преимущество : как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость : пер. с англ. М. : Альпина Бизнес Букс, 2005.

3. *Завьялов П. С.* Маркетинг в схемах, рисунках, таблицах : учеб. пособие. М. : ИНФРА-М, 2001.

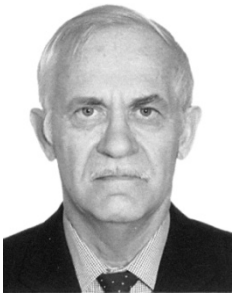
4. *Ламбен Ж.* Стратегический маркетинг : европейская перспектива : пер. с фр. СПб. : Наука, 1996.

5. *Международная* конкурентоспособность и ее оценка на уровне национальной экономики, отрасли, предприятия, товара // Внешнеэкономические связи России. 1997. Вып. 16.

6. *Фатхутдинов Р. А.* Конкурентоспособность организации в условиях кризиса : экономика, маркетинг, менеджмент. М. : ИКЦ «Маркетинг», 2002.

7. *Азоев Г. Л., Челенков А. П.* Конкурентные преимущества фирмы. М. : Новости, 2000.

8. *Конкурентоспособность* регионального управления / под ред. О. Н. Дунаева. Екатеринбург : Изд-во ИПК УГТУ, 1999.



ДЯТЕЛ Евгений Петрович

Доктор экономических услуг, профессор,
декан факультета экономики и управления Института урбанистики

Уральская государственная архитектурно-художественная академия
620017, РФ, г. Екатеринбург, пр. Космонавтов, 18/52
Контактный телефон: (912) 603–33–31
e-mail: dyatelevgeny@rambler.ru

ПОДЫЛИНА Эльвира Фаритовна

Заместитель председателя Комитета социальной политики

Администрация города Екатеринбурга
620014, РФ, г. Екатеринбург, пр. Ленина, 24а
Контактный телефон: (343) 371–32–81
e-mail: epodylina@mail.ru

ГОЛОМОЛЗИНА Наталья Владимировна

Кандидат экономических наук,
доцент кафедры экономики и управления городским хозяйством

Уральская государственная архитектурно-художественная академия
620075, РФ, г. Екатеринбург, ул. Карла Либкнехта, 23
Контактный телефон: (922) 201–24–88
e-mail : ngolom@bk.ru

СИЛИН Яков Петрович

Доктор экономических наук, профессор,
начальник департамента по внутренней и информационной политике

Аппарат полномочного представителя Президента РФ
в Уральском федеральном округе
620014, РФ, г. Екатеринбург, ул. Добролюбова, 11
Контактный телефон: (912) 268–65–44

Экономическая природа жилищно-коммунальных услуг

Ключевые слова: жилищно-коммунальные услуги; жилищно-коммунальное хозяйство; индивид как актор; инфраструктура; коммунальные услуги; общественное благо; принципал-агент; услугообразующая деятельность; услуга.

Аннотация. Рассмотрено понятие «жилищно-коммунальные услуги (ЖКУ)», показано, как они развиваются во времени, какие элементы составляют объект личного присвоения, а какие могут и должны предоставляться обществом. Авторы считают, что услуги должны предоставляться на основе принципал-агентских отношений, когда агент исполняет поручения нанимателя по созданию условий эффективного производственного или личного потребления. Выделены виды ЖКУ, их особенности, предложена структурно-логическая схема комплексного исследования ЖКУ.

© Дятел Е. П., Подылина Э. Ф., Голомолзина Н. В., Силин Я. П., 2011

Базовой ячейкой общества является домохозяйство, обеспечивающее биологическое и, в значительной мере, экономическое и социальное воспроизводство человека. Эта роль домохозяйства сформировалась уже в период антропосоциогенеза. В процессе дальнейшего исторического развития происходила филиация технологических, экономических и других функций общественного воспроизводства. Обособление части этих функций привело к возникновению производственно-экономических и торговых ячеек – предприятий или фирм. Социальные функции в значительной мере перешли в ведение общественных органов, ответственность за функционирование которых лежит на государстве, понимаемом как совокупность законодательных и исполнительных органов власти.

Воспроизводство общественного индивида представляет собой исторически сформировавшийся процесс «косвенной жизнедеятельности». Он подчиняется всем экономическим закономерностям, включая выбор альтернативных форм использования ресурсов на основе принципа оптимизации (экономического принципа). Вместе с тем экономические формы использования ресурсов, в конечном счете, ограниченного времени индивида, базируются на всеобщих (природных) и общих (социальных) условиях жизнедеятельности людей. К этим условиям относятся земля как место обитания, а также социальная, экономическая и технологическая инфраструктура.

Косвенный, собственно экономический, способ жизнедеятельности человека основан на рациональном хозяйствовании, т. е. производстве, распределении, обмене и потреблении ограниченных благ. Обмен, как было замечено еще Адамом Смитом, есть неотъемлемое свойство хозяйственной деятельности. Соответственно продукты производства представляют собой не просто редкие блага, но блага, на которые распространяются права собственности и которые могут обмениваться, т. е. превращаться в товары.

Земля как место обитания человека находится в исключительном владении (собственности) отдельных лиц, коммун или государства. Правовые формы использования того или иного участка земли, связанных с ним природно-климатических условий, инсоляции и т. д. могут существенно различаться. То же самое относится к искусственно созданным объектам инфраструктуры. Они могут продаваться и покупаться. Однако присвоение условий человеческого существования (природных и искусственно созданных) осуществляется не только на возмездной основе. Оно может иметь частный, коммунальный или общественный характер. В двух последних случаях принято говорить об общественных благах.

В использовании условий человеческой жизнедеятельности есть нечто общее. Они не исчезают в момент потребления. Потребляются *услуги* земли, транспортных коммуникаций, других инфраструктурных элементов.

Возможна ли отчетливая грань между присвоением объектов инфраструктуры и оказываемых ими услуг?

В том случае, если существует правовая определенность объектов, эту грань провести несложно. Если такой фиксации нет, мы имеет дело с внелегальными формами присвоения услуг, которые сопровождаются положительными и отрицательными экстерналиями, оказывающими влияние на физиологическое, экономическое, социальное воспроизводство и благосостояние людей. На практике различные формы присвоения сливаются в единый процесс личного потребления и воспроизводства индивида. Для нас наибольший интерес представляет потребление *услуг общественных благ*, которое охватывает все или большую часть населения. Особое место среди них занимают жилищно-коммунальные услуги (ЖКУ).

Гипотетически можно представить ситуацию, когда домохозяйство само себе оказывает подобные услуги. В этом случае правильнее было бы говорить о жилищно-бытовых услугах. Такое возможно, например, в условиях особо благоприятного климата, не требующего отопления, водопровода и других элементов общественной инфраструктуры. Но в этом случае воспроизводство индивида будет осуществляться в строго

ограниченных рамках. Чтобы выйти за них, понадобится электроснабжение, информационное обеспечение и многое другое, без чего немыслимо существование современного дома и его обитателей.

Понятие «жилищно-коммунальные услуги» было впервые определено как «действия или деятельность исполнителя по поддержанию и восстановлению надлежащего технического и санитарно-гигиенического состояния зданий, сооружений, оборудования, коммуникаций и объектов жилищно-коммунального назначения, вывозу бытовых отходов, подаче электрической энергии, питьевой воды, газа, тепловой энергии и горячей воды» в ГОСТ 51617-2000 **[1. С. 7]**. В ГОСТ Р 51929-02 ЖКУ рассматриваются уже не как действия или деятельность, а как: «услуги исполнителя по поддержанию и восстановлению надлежащего технического и санитарно-гигиенического состояния зданий, сооружений, оборудования, коммуникаций и объектов жилищно-коммунального назначения, вывозу бытовых отходов и подаче потребителям электрической энергии, питьевой воды, газа, тепловой энергии и горячей воды» **[2. С. 2]**.

Встречается мнение, что эти определения практически идентичны. Мы полагаем, что это не так, вторая дефиниция точнее выражает экономическую сущность и правовую определенность ЖКУ. Для доказательства обратимся к некоторым ключевым положениям экономической теории и гражданского права.

Вначале разграничим объект и предмет человеческой (хозяйственной, научной, образовательной и т. д.) деятельности.

Под объектом мы понимаем частичку реальности, которая может обладать самыми разнообразными свойствами. Предмет – интересующая нас сторона объекта, используемая в хозяйственной или любой иной целесообразной деятельности человека. Существует диалектика объекта и предмета, в процессе которой обе стороны получают свое развитие в соответствии с потребностями практической деятельности человека **[3]**.

Объектом нашего рассмотрения является жилищное и жилищно-коммунальное хозяйство (ЖКХ).

В общепринятой формулировке жилищное хозяйство отождествляется со сферой экономики, обеспечивающей содержание и надлежащее функционирование жилого фонда как совокупности жилых и вспомогательных помещений. ЖКХ рассматривается как хозяйственный комплекс, обеспечивающий функционирование инженерной инфраструктуры жилых, вспомогательных и иного рода зданий, создающий удобства и комфортность проживания и нахождения в них граждан путем предоставления им широкого спектра жилищно-коммунальных услуг. В комплекс входят водопровод, канализация, тепловые и электрические сети, другие элементы, обеспечивающие капитальный и текущий ремонт, сбор и утилизацию мусора, благоустройство придомовых территорий и т. п. (На наш взгляд, в этот комплекс следует включать и работников ЖКХ). Коммунальность в жилищном хозяйстве выражается в наличии единых систем жизнеобеспечения, обусловливающих общественный характер присвоения ЖКУ **[4. С. 3–6]**. Устройство этих систем таково, что на каждом участке поддерживаются установленные стандарты обслуживания и единые условия пользования.

Жилищные услуги рассматриваются как комплекс работ по управлению, содержанию и ремонту общего имущества дома. Жилищно-коммунальные услуги есть «конкретный результат производства, восстановления и поддержания в надлежащем техническом состоянии объектов жилищно-коммунального назначения» **[5. С. 57]**.

По нашему мнению, здесь присутствуют и вступают в определенное противоречие два подхода: первый из них свойственен ГОСТ 51617-2000, второй, при всей его недоговоренности, – ГОСТ Р 51929-02. За этой коллизией стоят различные экономические феномены, получающие неоднозначную правовую интерпретацию. Начнем с последней.

В ГК РФ определение услуги дается через косвенные признаки: «по договору возмездного оказания услуг исполнитель обязуется по заданию заказчика оказать услуги (совершить определенные действия или осуществить определенную деятельность),

а заказчик обязуется оплатить эти услуги» (ст. 779, п. 1). Означает ли это, что услуга есть «действие» или «деятельность»? Если это так, то за пределами права оказываются услуги земли и капитала [6], услуги активов [7. С. 324, 333], услуги от товаров длительного пользования [8. С. 123].

Мы различаем целесообразную деятельность человека и действие (воздействие) всех остальных предметов. Но, как явствует из приведенной цитаты, речь идет именно о человеческих действиях (исполнителя). У юриста здесь вряд ли возникнут сомнения в том, что имеет в виду законодатель, а для экономиста, хозяйственника, рядового человека не все так однозначно.

Предположим, мы заключили договор на застройку дачного участка. Можно ли строительство дома считать услугой? А прокладка водопровода, ремонт крыши, замена окон и т. п.? Если все это услуги, тогда что представляет собой создание материальных благ: стен дома, поставок электроэнергии, создание информационной модели, например строительного проекта? Нам кажется, что существует потребность в уточнении приведенной выше формулировки.

Для сравнения обратимся к ГК Украины. В нем указывается: «По договору об оказании услуг одна сторона (исполнитель) обязуется по заданию другой стороны (заказчика) оказать услугу, которая потребляется в процессе совершения определенного действия или осуществления определенной деятельности, а заказчик обязуется оплатить исполнителю услугу, если иное не установлено договором» (ст. 901). Достоинство этой формулировки мы видим в том, что здесь, хотя и не явно, проводится разграничение между услугой и услугообразующей деятельностью. Последний термин не получил широкого распространения. Между тем необходимость в его использовании назрела.

Принято следующим образом разграничивать товары и услуги: товар представляет собой некую материальную вещь, тогда как услуга нематериальна, неосязаема. При обращении к статистическим данным различных стран можно видеть, что доля услуг в ВВП составляет не менее 70% [9]. Но если мы сделаем вывод, что большая часть ВВП нематериальна, это вряд ли будет соответствовать действительности.

Услуга и услугообразующая деятельность часто отождествляются. Они действительно не могут быть оторваны друг от друга. Выделение услугообразующей деятельности позволяет определить материальную основу услуги. Возникает взаимоотношение формы (услуги) и содержания (услугообразующей деятельности или воздействий неодушевленных предметов). В чем же их различие?

Услуга – результат услужения, безотносительно к тому, кто или что его осуществляет: человек или любой иной предмет внешнего мира. Исходя из этого определения, мы обязаны или расширить понятие услугообразующей деятельности, включив сюда, например, «деятельность» земли, зданий, мебели, акций и т. п., или отделить категорию услуги от ее конкретного материального носителя. Тогда услуга может быть определена как форма присвоения полезных свойств окружающего мира. Она нематериальна, не только в том смысле, в каком мы говорим о любой форме как противоположности материи. Нематериальность услуги гораздо глубже, она связана с субъективным характером восприятия полезных свойств вещи. Отсюда различия в количественной определенности вещей (потребительных стоимостей) и услуг (присвоения полезности).

Итак, услуга – результат услугообразующей деятельности внешнего агента. Но не только. По определению, услуга нематериальна и оценивается через восприятие индивидом предельной полезности присваиваемых материальных объектов. Специфической материальной основой этого восприятия является информация, поступающая от органов чувств человека. Теперь мы можем отказаться от постулата, что услугообразующая деятельность обязательно связана с внешним агентом. По отношению к пассивным материальным объектам – земле, капиталу, в определенном смысле труду, товарам длительного пользования – эта деятельность может быть идентифицирована с процессом присвоения индивидом их полезных свойств. Социализированный индивид (личность)

сам выступает актором в удовлетворении своих потребностей. И это не такой уж парадокс. Роль агента заключается в оценивании предельной полезности присваиваемого блага. Это означает, что процесс оценивания и потребления тех или иных благ можно рассматривать как фактор, увеличивающий их совокупную полезность, т. е. в чем-то сравнимый с другими факторами производства. Вместе с тем существует потенциальная возможность передачи функции актора от потребителя (принципала) к поверенному лицу (агенту), например строителю или парикмахеру, который за определенную плату исполняет желания потребителя и профессионально оценивает качество прически или необходимых ремонтных работ. Теперь рынок услуг предстает, во-первых, как рынок услугообразующей деятельности или услугообразующих воздействий (труда, земли, капитала), во-вторых, это поле принципал-агентских отношений, когда субъект труда исполняет поручения нанимателя по созданию условий эффективного производственного или личного потребления, т. е. по предоставлению услуг как формы извлечения полезного эффекта из факторов производства и предметов потребления. Ясно, что роль агента здесь не сводится к механическому исполнению услугообразующих воздействий, в чем-то она сравнима с предпринимательской (инновационной и подверженной риску неопределенности) деятельности **[10]**.

Учитывая общий характер услуг, можно следующим образом сгруппировать их особенности в жилищно-коммунальной сфере[1].

Неосязаемость. Услуги неосязаемы, что обусловливает ряд проблем для потребителя и поставщика услуг. Поставщику затруднительно продемонстрировать и дифференцировать услуги. У потребителя присутствует неуверенность перед приобретением услуг, качество услуги потребитель может оценить только в процессе, а иногда и после предоставления.

Одновременность поставки и потребления услуги, их несохраняемость. Несохраняемость означает невозможность накапливать услуги. Например, теплоснабжение, невозможно накопить для дальнейшего потребления, т. е. услугу нельзя произвести впрок. Здесь же проявляется и одновременность поставки и потребления услуги. Как только коммунальная услуга поступила потребителю, так сразу он ее потребляет. Например, потребление услуги теплоснабжения нельзя отложить.

Непостоянство качества. Качество услуги зависит от того, кто ее предоставляет. Для уменьшения изменчивости услуги и исключения возможности оппортунистического поведения поставщика услуги применяются стандарты предоставления услуг, которые представляют собой комплекс обязательных для исполнения правил обслуживания.

Перечисленные характеристики ЖКУ не отличаются существенно от свойств любой другой услуги, за исключением их специфически общественного характера. Проблема состоит в том, что забота о потребителе (стандарт предоставления ЖКУ) может оборачиваться навязыванием услуги, приводящим к излишнему расходованию услугообразующих факторов и, следовательно, неоправданных расходов потребителя.

Рассмотрим виды жилищно-коммунальных услуг. По своему составу и структуре их можно разделить на жилищные, коммунальные, а также организационно-административные. Жилищные услуги делятся еще на два блока: жилищные услуги по содержанию и ремонту жилья, оказываемые эксплуатирующими организациями, и жилищные административные услуги, оказываемые органами власти и другими структурами.

1. Жилищные услуги.

1.1. Жилищные услуги по содержанию и ремонту жилья, оказываемые эксплуатирующими организациями, включающие содержание и эксплуатацию общего имущества многоквартирного дома; содержание и ремонт лифтового оборудования, мусоропроводов; сбор и вывоз мусора, бытовых и пищевых отходов; уборка мест общего

[1] Подобная классификация услуг дана во многих источниках, в том числе в работе Дж. Д. Сакса, Ф. Б. Ларрена **[14. С. 33–36]**.

пользования; уборка и благоустройство придомовой территории; капитальный и иной ремонт жилых помещений.

1.2. Жилищные административные услуги, оказываемые органами власти и другими структурами: управление жилой муниципальной собственностью; участие в проведении конкурса в доле муниципальной собственности по отбору управляющей компании по управлению многоквартирным домом; предоставление жилого помещения; отселение; заключение договоров (социального и коммерческого найма и др.); постановка на учет для получения жилой площади; регистрация по месту пребывания гражданина; проведение паспортизации жилых помещений; признание жилых помещений аварийными или не пригодными для проживания; переустройство, перепланировка, переоборудование жилой площади и др.

2. Коммунальные услуги: водоснабжение и водоотведение; горячее водоснабжение; отопление; электроснабжение; газоснабжение.

3. Организационно-административные услуги в сфере ЖКХ: определение стандартов оплаты жилищных и коммунальных услуг, льготных категорий потребителей, социальной нормы площади жилья; установление нормативов предоставления коммунальных услуг; содействие гражданам в организации ТСЖ (в том числе информационные и консультационные услуги); утверждение методических рекомендаций, например, по расчетам за жилищные и коммунальные услуги или проведению общих собраний собственников помещений в многоквартирных домах; регулирование тарифов жилищно-коммунального комплекса; информирование потребителей о тарифах и др.

Особенностями жилищных услуг являются:

невозможность для потребителя выбора исполнителей услуг;

практическое отсутствие возможности отказа от приобретения услуг;

отсутствие оценки качества услуг (что во многом исключает объективный контроль со стороны населения за выполнением договорных обязательств и возможность применения экономических санкций).

К особенностям предоставления коммунальных услуг относятся:

использование в ходе технологического процесса сложной инженерной инфраструктуры, относящейся к конкретной территории (сетей водопровода, канализации, теплосетей, устройств по передаче электроэнергии и т. д.) **[11. С. 9]**;

неразрывность или строгая последовательность процессов производства, передачи и потребления материальных носителей услуги;

невозможность для потребителя услуг отказаться от получения этих видов услуг на длительный срок;

невозможность компенсации предоставляемых не в полном объеме услуг в один период за счет более интенсивного их предоставления в другой период;

необходимость четкой взаимосвязи на всех стадиях производственного процесса;

тесная зависимость организации производственного процесса, потребности в мощностях и конкретных инженерных решений от местных условий.

Сопоставим общее и особенное в системе жилищных и коммунальных услуг (табл. 1). Анализируя содержание табл. 1, можно отметить следующее.

Во многом жилищные и коммунальные услуги схожи, так как имеют неограниченный круг субъектов, пользующихся ими (определяется возможностями коммунальной инфраструктуры конкретного поселения). Услуга носит обязательный характер только в случае заключения договора с поставщиком услуги, но тогда и для поставщика, и для потребителя, вне зависимости от того, все ли потребители, пользующиеся данной услугой добросовестно и своевременно ее оплачивают (даже без заключения индивидуального договора поставки услуги), в случае неоплаты услуги поставщик не прекращает предоставление услуги. Все жилищно-коммунальные услуги являются общественно значимой деятельностью поставщиков услуг.

Единицу услуги определить достаточно сложно, а единица измерения услуги для оплаты не всегда соответствует логике потребителя (например, плата за пользование лифтом начисляется исходя из площади занимаемого жилого помещения). «Частота предоставления единицы услуги» – осуществляется в постоянном режиме с поправками на конкретную услугу и предоставляется любому пользователю услуги, обратившемуся за ее предоставлением, в заданный срок, с установленным качеством.

Таблица 1

Критерии жилищных и коммунальных услуг

Критерий	Жилищные услуги	Коммунальные услуги
Характер услуги	Обязательный в случае заключения договора с исполнителем услуги	Обязательный в случае заключения договора с поставщиком услуги
Единица услуги	Содержание жилищного фонда в соответствии с требованиями нормативно-правовых актов	Обеспечение качества коммунальных услуг в соответствии с санитарными нормами (температурный режим, период предоставления, давление и т. д.)
Единица измерения для оплаты	Размер занимаемой общей площади жилого помещения	Нормативы потребления коммунальных услуг или показания приборов учета потребления услуг
Частота предоставления	В постоянном режиме	В постоянном режиме
Поставщик услуги	Управляющая компания, выбранная собственниками жилых помещений или назначенная органами местного самоуправления	Ресурсоснабжающая организация
Наличие процедур и регламентов предоставления услуги для использования потребителем	Определены нормативно-правовыми актами и договором собственника и управляющей компанией	Определены нормативно-правовыми актами и договором собственника и управляющей компанией или ресурсоснабжающей организацией
Стандарт (норматив) предоставления услуги	Утвержден нормативными актами	Утвержден нормативными актами

Жилищная и коммунальная услуга должна отвечать следующим требованиям: соответствовать строго определенным потребностям заказчика (потребителя), а также действующим стандартам, техническим требованиям или условиям договора; отвечать требованиям общества (требования, вытекающие из законов, инструкций, правил, кодексов, относящихся к защите окружающей среды, здоровью и безопасности населения); жилищно-коммунальная услуга должна предлагаться потребителю на основании экономически обоснованного тарифа; жилищно-коммунальная услуга должна быть доступной для потребителя и выгодной для исполнителя, что обеспечит развитие бизнес-процессов в сфере ЖКХ **[9. С. 7]**.

Отсюда делается обоснованный вывод, что жилищные и коммунальные услуги занимают особое место в сфере услуг, определенное их спецификой: общественный характер, слабая степень заменяемости и локальность предоставления; длительность и непрерывность использования **[12]**. Одна из основных функций ЖКУ – социальная, поскольку они непосредственно обеспечивают жизнедеятельность граждан **[13. С. 12]** посредством формирования комфортных условий проживания. В соответствии с этим в России нормативная база акцентирует внимание в основном на социальных функциях ЖКУ, но при этом уделяет недостаточно внимания экономическим функциям. Это означает, что потребитель и производители услуг сталкиваются с провалами рынка в области предоставления ЖКУ, такими как нечеткое определение принципов разделения соответствующих предметов ведения, полномочий и ответственности между уровнями власти; половинчатость реформы, препятствующая формированию класса эффектив-

ных собственников – производителей услугообразующей деятельности и поставщиков услуг (под производителями услугообразующей деятельности понимаются владельцы коммунальных ресурсов – котельные, водоканал, энергоснабжающие организации; под поставщиками услуг – управляющие компании); установление цен и тарифов ниже экономически обоснованного уровня, что приводит к неэффективной деятельности производителей. Ликвидировать указанные провалы только методами активного государственного вмешательства в решение проблемы предоставления качественных жилищных и коммунальных услуг, по нашему мнению, невозможно.

Вернемся к рассмотрению рынка услуг, с одной стороны, как рынка услугообразующей деятельности или услугообразующих действий (труда, земли, капитала), с другой – как принципал-агентских отношений.

Мы считаем, что нормативные требования, которые предъявляются к предоставлению ЖКУ, относятся к услугообразующей деятельности, а не к самим жилищно-коммунальным услугам. Предоставление услуг должно осуществляться на основе принципал-агентских отношений, аналогичных тем, которые возникают при посещении парикмахерской или иного предприятия сферы обслуживания.

Здесь возникают не только технические, но также правовые и организационные вопросы. Например, жилец многоквартирного дома не может отказаться от теплоснабжения и даже от лифта, хотя бы он проживал на первом этаже. Следовательно, вопрос состоит в формировании правовых и организационных возможностей для получения тех услуг (ЖКУ), которые нужны потребителю и за которые он может расплатиться. Это, разумеется, влечет за собой некоторые следствия, в частности различный доступ к услугам и услугобразующей деятельности для разных категорий граждан. Для одних ЖКУ будут совпадать с предоставляемой по определенным нормативам услугобразующей деятельностью, т. е. выступать в качестве общественного блага. Другие будут пользоваться ими как смешанным общественным благом. Третьи могут позволить себе полную оплату услугобразующей деятельности в том случае, если она приводит к получению ЖКУ в заказанном объеме, нужного качества и в соответствии с потребностями заказчика.

В таком подходе нет ничего нового. Он используется в различных странах. Разработаны методики, позволяющие отдельным категориям потребителей пользоваться услугообразующей деятельностью ЖКХ как смешанным общественным благом. Методика заключается в определении алгоритма оказания государственной помощи при оплате услугообразующей деятельности тем категориям потребителей, которые не в состоянии полностью ее оплатить, и процедуры ее предоставления, включающей элементы принципал-агентских отношений. Естественно, при этом могут возникать и возникают провалы государства. Они могут составить самостоятельную тематику исследования. Нас, в данном случае, интересовали теоретические аспекты исследования ЖКУ как общественно-экономического феномена. Попытку структурировать эти аспекты и показать их логическую взаимосвязь мы предприняли в структурно-логической схеме (табл. 2), соединяющей относительно различные подходы к исследованию изучаемой проблемы.

Формирование категориального ряда в структурно-логической схеме начинается с «бытия», где представлена характеристика наиболее общих (родовых) свойств ЖКХ и ЖКУ. Их развитие во времени можно связать с развитием технологии, уровня жизни, потребностей человека.

Переход к «сущности» опосредован конструктом, в роли которого выступает «экономический принцип», т. е. нацеленность на оптимизацию затрат и результатов. Важнейшими характеристиками ЖКХ выступают параметры его услугообразующей деятельности. Они имеют количественное и качественное выражение, но, взятые сами по себе, не являются услугами. Превращение в услуги («явление») осуществляется в потреблении, которое формирует свою систему экономических и правовых отношений. Этот процесс может быть описан и охарактеризован как возникновение прав собственности на полезный эффект.

Таблица 2

Структурно-логическая схема «Экономическая природа и формы реализации ЖКУ»

Логика	Онтология			
	Родовой признак (родовое определение предмета)	Материя (материальный объект)	Форма (специфический предмет)	Единство формы и содержания (материи) (специфического объекта)
Бытие	Жилищно-коммунальное хозяйство как сфера социально-экономического обеспечения базовых условий жизнедеятельности населения урбанизированных территорий[1]	Услугообразующая деятельность ЖКХ	Услуги (ЖКУ) как форма извлечения полезных свойств из результатов услугообразующей деятельности в отрасли	ЖКУ как общественное (частное, смешанное общественное) благо
Конструкт				Экономический принцип в организации услугообразующей деятельности
Сущность	Индивид как актор в потреблении ЖКУ	Инфраструктура ЖКХ	Альтернативные формы услугообразующей деятельности ЖКХ	Результативность услугообразующей деятельности ЖКХ
Конструкт	Роль ЖКУ в формировании человеческого потенциала			
Явление	ЖКУ как «понятие, ориентированное на потенциал», т. е. готовность предоставления услуги, удовлетворяющей ту или иную потребность клиента	Результаты услугообразующей деятельности (трансформация вещных, энергетических, информационных или иных свойств объектов, выполняемая с целью удовлетворения качественно определенной потребности клиента, т. е. на заказ)	Изменение состояния лица или объекта, принадлежащего какой-либо экономической единице, происходящее в результате деятельности другой экономической единицы с предварительного согласия первой	ЖКУ как форма деятельности, осуществляемой по взаимному согласию сторон и приводящей к смене (трансакция) или подтверждению прав собственности на полезный эффект
Конструкт				Государство (общество) как принципал и/или агент в предоставлении услуг ЖКХ
Действительность	Финансирование услугообразующей деятельности в сфере ЖКХ	Формирование эффективной инфраструктуры для устойчивого функционирования систем жизнеобеспечения населения	Система ЖКУ и оценка результатов ее функционирования (повышение качества ЖКУ, обеспечение социальной защиты населения)	Регулирующий контракт как форма реализации экономического интереса и производителя, и потребителя услуги

[1] Одним из признаков урбанизированных территорий является, на наш взгляд, предоставление жилищно-коммунальных услуг.

Регулятором прав собственности выступает государство (общество), которое может быть и принципалом, задающим цели деятельности ЖКХ и параметры ЖКУ, и агентом, осуществляющим деятельность по удовлетворению потребностей населения. Формы и содержание этой деятельности представлены нами в последней строке табл. 2. Иными словами, если материальной основой получения общественных благ является общественная инфраструктура, то формы услугообразующей деятельности могут быть разные и способы присвоения ЖКУ также могут различаться. Для их конкретного рассмотрения следует обращаться к правам собственности, находящим отражение в регулирующем контракте.

Возвращаясь к проблемам комплексной характеристики ЖКУ, их развитию во времени, к тому, какие элементы составляют объект личного присвоения, а какие могут и должны предоставляться обществом, отметим, что мы ограничились рассмотрением методологических и теоретических предпосылок такого исследования. Полагаем, что проведенное структурирование понятийного аппарата, уточнение объекта и предмета исследования помогут определить пути и задачи дальнейшего анализа ЖКУ.

Источники

1. *ГОСТ Р* 51617-2000. Жилищно-коммунальные услуги : общ. техн. условия. М. : Госстандарт России, 2000.

2. *ГОСТ Р* 51929-2002. Услуги жилищно-коммунальные. Термины и определения. М. : Госстандарт России, 2002.

3. *Дятел Е. П.* Услуга как предмет экономической теории // ЖЭТ. 2010. № 2.

4. *Ряховская А. Н., Таги-Заде Ф. Г.* Коммунальные услуги – общественное благо // Жилищное и коммунальное хозяйство. 2004. № 12.

5. *Крылов В. А., Мокроносов А. Г., Руткаускас Т. К.* Формирование и развитие рынка жилищно-коммунальных услуг. Екатеринбург, 2000.

6. *Курс* экономической теории : учебник / под ред. М. Н. Чепурина, Е. А. Киселева. 5-е изд., перераб. и доп. Киров : Изд-во «АСА», 2004.

7. *Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р.* Экономика : пер. с англ. М. : Дело, 1993.

8. *Сакс Дж. Д., Ларрен Ф. Б.* Макроэкономика. Глобальный подход : пер. с англ. М. : Дело, 1996.

9. *Баженов С. И.* Партнерство власти и бизнеса в ЖКХ // Экономические науки. 2007. № 2.

10. *Дятел Е. П.* Маржинальная сущность услуги // Изв. Урал. гос. экон. ун-та. 2010. № 2(28).

11. *Бочко В. С.* Системы коммунальной инфраструктуры жилищного сектора. Екатеринбург : Ин-т экономики УрО РАН, 2009.

12. *Кирсанов С. А.* Жилищно-коммунальные услуги как вид экономической деятельности. Режим доступа : www.imr.uplanet.ru/publication.

13. *Современная* российская экономика: анализ, прогнозы, комментарии / под общ. ред. Э. В. Пешиной. Екатеринбург : Изд-во Урал. гос. экон. ун-та, 2010.

БЕЛКИНА Надежда Андреевна

Доктор экономических наук, старший научный сотрудник

Челябинский филиал Института экономики УрО РАН
454000, РФ, г. Челябинск, ул. Коммуны, 68
Контактный телефон: (351) 263–16–19
e-mail: belkin5986@mail.ru

СЛАВ Павел Александрович

Аспирант кафедры экономической теории и регионального развития

Челябинский государственный университет
454091, РФ, г. Челябинск, ул. Братьев Кашириных, 129
Контактный телефон: (351) 799–70–80
e-mail: slav_chel@mail.ru

Основы измерения степени согласованности экономических интересов

Ключевые слова: экономические интересы; согласованность экономических интересов; количественное измерение согласованности экономических интересов.

Аннотация. Обосновывается целесообразность применения новых подходов к измерению степени согласованности экономических интересов. Описываются особенности и даются рекомендации по применению индекса корреляции, среднеквадратического отклонения, коэффициента вариации, частных коэффициентов эластичности, группового коэффициента эластичности для оценки степени согласованности экономических интересов.

Степень согласованности экономических интересов можно измерять на основе применения методов дифференциальной и комплексной оценки, используемых для оценки состояния экономических объектов. В настоящее время научные подходы к измерению согласованности экономических интересов в рамках дифференциальной и комплексной оценки наиболее полно представлены в экономических исследованиях М. И. Гераськина [1], который предлагает использовать для этой цели математическое моделирование, системный анализ, методы многокритериальной оптимизации, методы теории игр и теории управления. Данные методы адаптированы к решению задач согласованности внутрикорпоративных, межкорпоративных и межрегиональных экономических интересов, но задача измерения самой степени согласованности решается опосредованно. Необходимость же решения ряда управленческих задач при согласовании экономических интересов требует методического инструментария, обеспечивающего собственно измерение степени согласованности интересов на основе дифференциальной и комплексной оценки.

Наиболее разработанные подходы к измерению степени согласованности экономических интересов, которые обеспечивают прямую дифференциальную оценку, содержатся в исследованиях О. А. Биякова, Н. Ю. Коломаровой [2] и И. Г. Кокуевой [3]. Авторы предлагают коэффициент ранговой корреляции по Спирмену использовать для характеристики близости согласуемых экономических интересов, а коэффициент ран-

© Белкина Н. А., Слав П. А., 2011

говой корреляции согласования экономических интересов по Кендэллу – для оценки меры сходства согласуемых интересов. Оба коэффициента могут принимать значения от –1 до +1, что, по мнению авторов, в первом случае говорит о противоположной направленности, а во втором – об однонаправленности интересов.

Методика О. А. Биякова и Н. Ю. Коломаровой помогает оценивать лишь тесноту связи между парами согласуемых интересов, но не саму степень их согласованности, а также выявлять те экономические субъекты, в пользу которых произошло рассогласование. Расчеты тесноты связи между парами согласуемых интересов с применением ранговой корреляции целесообразно проводить при выявлении тесноты взаимосвязи между интересами, выраженными как количественными, так и качественными показателями, если один из показателей величины интереса не является нормально распределенной переменной и размер выборки очень мал ($n \leqslant 10$).

Таким образом, данная методика не отвечает задаче измерения тесноты связи между парами согласуемых экономических интересов, когда оба показателя интересов являются количественными, нормально распределенными, а размер выборки большим. Необходимо учитывать также, что при переходе от первоначальных значений переменных к их рангам происходит некоторая потеря информации, а следовательно, рассчитанные значения ранговой корреляции будут менее точно отражать тесноту связи интересов.

Принципиальным недостатком данного подхода является гипотеза о линейном характере зависимости между показателями экономических интересов. В связи с этим данная методика не дает возможности измерять степень согласованности экономических интересов, связанных между собой нелинейно. Вместе с тем нелинейный характер имеет значительное число процессов, движимых экономическими интересами и находящих выражение в действии законов уменьшения предельной полезности, насыщения потребностей и др. В связи с этим данный методический подход требует адаптации к случаям нелинейной зависимости между экономическими интересами посредством дополнения рассмотренной методики расчетом индекса корреляции.

Измерение степени согласованности экономических интересов на основе расчета линейного коэффициента корреляции и индекса корреляции позволяет оценивать как однородные, так и разнородные экономические интересы с точки зрения установления тесноты связи между ними. Следует отметить, что существует большой класс экономических задач, связанных с выравниванием экономических условий, сглаживанием диспропорций, созданием равных условий для реализации экономических интересов различных экономических субъектов (региональные проблемы выравнивания территорий, социальная защита отдельных категорий населения, планирование межбюджетных отношений, реализация антидемпинговой политики).

Оценка согласованности экономических интересов для решения таких социально-экономических задач невозможна на основе расчета линейного коэффициента или индекса корреляции, поскольку данные показатели не позволяют рассчитать отклонение величины экономического интереса определенного субъекта от среднего значения этой величины по совокупности субъектов – носителей данного интереса. Поэтому для оценки степени согласованности однородных экономических интересов (экономических интересов одинакового содержания, проявляемых разными экономическими субъектами) предлагается использовать показатель среднеквадратического отклонения.

Следует отметить, что среднеквадратическое отклонение показывает абсолютный размер отклонения показателей экономических интересов определенных субъектов от их средних значений. Это затрудняет оценку степени согласованности различных видов показателей экономических интересов, представленных разными измерителями. Для устранения данного недостатка предлагается использовать коэффициент вариации, характеризующий меру относительного отклонения значений показателя интере-

сов субъектов – носителей интереса от среднеарифметического. По величине коэффициента вариации можно судить о степени вариации показателей экономических интересов, а следовательно, и степени их согласованности. Чем больше его величина, тем больше разброс значений показателя экономического интереса вокруг средней и тем менее согласован экономический интерес между его носителями. Степень согласованности по принятым в статистике критериям следует считать высокой (если коэффициент вариации < 10%); средней (если коэффициент вариации находится в диапазоне 11–20%); низкой (если коэффициент вариации находится в диапазоне 21–33%). Если коэффициент вариации превышает 33%, то экономический интерес рассогласован между его носителями. Таким образом, расчеты среднеквадратического отклонения и коэффициента вариации в отличие от расчетов коэффициентов корреляции позволяют определять количественную характеристику фактического состояния степени согласованности экономических интересов по соответствующим показателям. При этом сопоставление фактического значения относительного показателя, характеризующего согласованность пары экономических интересов, с нормативным значением этого показателя позволяет выявлять направления рассогласованности (т. е. тех субъектов, в чью пользу произошло рассогласование).

Экономические интересы следует считать рассогласованными в пользу субъекта – носителя интереса *Y*, если фактическое значение показателя, характеризующего соотношение удовлетворенности экономических интересов пары экономических субъектов, превышает уровень нормативного значения. Экономические интересы следует считать рассогласованными в пользу субъекта – носителя интереса *X*, если фактическое значение показателя, характеризующего соотношение удовлетворенности экономических интересов пары экономических субъектов, меньше уровня нормативного значения. В случае равенства фактических и нормативных значений данных соотношений экономические интересы субъектов *Y* и *X* считаются согласованными.

Количественная характеристика степени согласованности экономических интересов не является постоянной величиной. Она изменяется под воздействием различных факторов, влияющих на удовлетворенность согласуемых интересов. Изменения могут происходить с различной скоростью, в связи с чем может варьировать степень согласованности. Когда удовлетворенность ущемленного интереса начинает расти более высокими темпами по сравнению с ростом удовлетворенности противоположного интереса, их согласованность усиливается и нивелируется предыдущее состояние рассогласованности. Для количественной характеристики степени согласованности экономических интересов в таких ситуациях и для определения тех субъектов, чьи интересы удовлетворяются более высокими темпами, предлагается рассчитывать частные коэффициенты эластичности. Коэффициент эластичности экономических интересов представляет собой отношение между относительным изменением показателя экономического интереса *Y* и относительным изменением показателя экономического интереса *X*. Условием применения данного метода является наличие причинной обусловленности между экономическими интересами. Частный коэффициент эластичности показывает, на сколько процентов изменится показатель экономического интереса *Y* при изменении формирующего его интереса *X* на 1%. Интересы *X* и *Y* предлагается считать согласованными, если частный коэффициент их эластичности равен единице. Во всех остальных случаях интересы считаются рассогласованными (табл. 1). Рекомендации по выбору сферы применения методов, используемых для оценки степени согласованности интересов, представлены в табл. 2.

Таблица 1

Интерпретация согласованности экономических интересов по коэффициентам эластичности

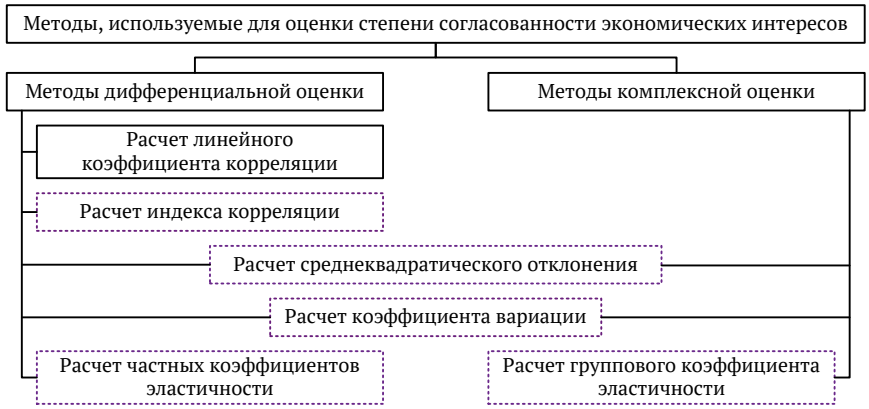
Значение коэффициента эластичности	Относительное изменение показателя экономического интереса		Интерпретация коэффициента эластичности
	Y	*X*	
$E = 1$	+	+	Экономические интересы согласованы. Равная мера роста удовлетворенности интересов *Y* и *X*
$E = 1$	–	–	Интересы согласованы. Обеспечивается равная мера снижения удовлетворенности интересов *Y* и *X*
$E > 1$	+	+	Экономические интересы рассогласованы в значительной степени. Рассогласование идет в пользу интереса *Y*. При увеличении удовлетворенности обоих интересов удовлетворенность интереса *Y* растет бóльшими темпами
$E > 1$	–	–	Экономические интересы рассогласованы в значительной степени. При снижении степени удовлетворенности обоих интересов удовлетворенность интереса *X* снижается в меньшей степени, т. е. идет рассогласование в пользу интереса *X*
$0 \leqslant E < 1$	+	+	Интересы рассогласованы в незначительной степени. Темпы роста удовлетворенности интереса *Y* отстают от темпов роста удовлетворенности интереса *X*. Рассогласование в пользу интереса *X*
$0 \leqslant E < 1$	–	–	Экономические интересы рассогласованы в незначительной степени. При снижении удовлетворенности обоих интересов удовлетворенность интереса *X* снижается в большей степени. Рассогласование в пользу интереса *Y*
$-1 < E < 0$	+	–	Экономические интересы рассогласованы незначительно. При незначительном росте удовлетворенности интереса *Y* удовлетворенность интереса *X* снижается. Рассогласование в пользу интереса *Y*
$-1 < E < 0$	–	+	Интересы рассогласованы незначительно. При незначительном снижении удовлетворенности интереса *Y* удовлетворенность интереса *X* растет. Рассогласование в пользу интереса *X*
$E < -1$	+	–	Экономические интересы значительно рассогласованы. При значительном росте удовлетворенности интереса *Y* удовлетворенность интереса *X* снижается. Рассогласование в пользу интереса *Y*
$E < -1$	–	+	Экономические интересы значительно рассогласованы. При значительном снижении удовлетворенности интереса *Y* удовлетворенность интереса *X* растет. Рассогласование в пользу интереса *X*
$E = -1$	+	–	Экономические интересы рассогласованы. Наблюдается равная степень разнонаправленных изменений удовлетворенности интересов *Y* и *X*: удовлетворенность интереса *Y* растет при снижении удовлетворенности интереса *X* в одинаковой степени. Рассогласование в пользу интереса *Y*
$E = -1$	–	+	Интересы рассогласованы. Наблюдается равная степень разнонаправленных изменений удовлетворенности интересов *Y* и *X*: удовлетворенность интереса *Y* снижается при увеличении степени удовлетворенности интереса *X* в одинаковой степени. Рассогласование в пользу интереса *X*

Таблица 2

Особенности и сферы применения методов, используемых для оценки степени согласованности экономических интересов

Метод	Особенности метода	Рекомендуемые сферы использования метода
Расчет линейного коэффициента корреляции	1. Позволяет получить характеристику тесноты линейной связи между согласуемыми экономическими интересами. 2. Не позволяет оценить величину отклонения показателя экономического интереса *i*-го субъекта от среднего значения этой величины по совокупности субъектов – носителей интереса. 3. Дифференциальный характер оценки	Выделение группы главных (ключевых) направлений управления согласованностью экономических интересов на основе установления тесноты линейной связи. Определение наличия связи между согласуемыми интересами и силы такой связи
Расчет индекса корреляции	1. Позволяет получить характеристику тесноты нелинейной связи между согласуемыми экономическими интересами. 2. Не позволяет оценить величину отклонения показателя интереса *i*-го субъекта от среднего значения этой величины по совокупности субъектов – носителей экономического интереса. 3. Дифференциальный характер оценки	Выделение группы главных (ключевых) направлений управления согласованностью экономических интересов на основе установления тесноты связи, не имеющей линейного характера
Расчет среднеквадратического отклонения	1. Позволяет оценить величину абсолютного отклонения значений показателя экономического интереса от среднего значения. 2. Позволяет оценить согласованность однородных экономических интересов. 3. Дифференциальный и комплексный характер оценки	Решение задач, связанных с выравниванием экономических условий и сглаживанием диспропорций в развитии экономических субъектов. Оценка согласованности интересов, выраженных одинаковыми измерителями
Расчет коэффициента вариации	1. Позволяет оценить величину относительного отклонения значения показателя экономического интереса от среднего значения. 2. Позволяет оценить согласованность однородных экономических интересов. 3. Дифференциальный и комплексный характер оценки. 4. Наличие установленных количественных критериев степени вариации согласованности экономических интересов	Решение задач выравнивания экономических условий и сглаживания диспропорций в развитии экономических субъектов. Оценка согласованности интересов, выраженных как одинаковыми, так и разными измерителями. Детализация управленческого решения по согласованию интересов на основе более точного выделения степени согласованности Определение количественной характеристики степени согласованности и выявление согласованных и несогласованных интересов
Расчет частного коэффициента эластичности	1. Характеристика относительного изменения показателя удовлетворенности одного экономического интереса, выраженного в процентах, при относительном изменении показателя удовлетворенности другого экономического интереса на 1%. 2. Определение того, в чью пользу согласованы и рассогласованы интересы. 3. Дифференциальный характер оценки	Оценка согласованности отдельных пар интересов. Наличие факторной зависимости между согласуемыми интересами. Определение направлений рассогласования. Идентификация рассогласованных интересов с позиций их выигрыша или ущерба от рассогласования
Расчет группового коэффициента эластичности	1. Характеристика относительного изменения показателя удовлетворенности экономического интереса, выраженного в процентах, при совместном изменении всех формирующих его показателей удовлетворенности интересов на 1%. 2. Определение того, в чью пользу согласованы и рассогласованы интересы. 3. Комплексный характер оценки	Наличие факторной зависимости между согласуемыми интересами. Оценка согласованности совокупности экономических интересов. Определение направлений рассогласования экономических интересов. Идентификация экономических интересов с позиций их выигрыша или ущерба от рассогласования

Методические основы измерения степени согласованности экономических интересов отражены на рисунке.



Методы, используемые для оценки степени согласованности экономических интересов:
☐ – методы, применяемые в настоящее время для оценки согласованности экономических интересов;
⬚ – методы, предлагаемые дополнительно для оценки согласованности экономических интересов

Выявленные особенности методов оценки степени согласованности экономиических интересов позволяют сделать вывод о большей целесообразности комплексного применения данных методов по сравнению с их обособленным использованием. Преимущество комплексного применения указанных методов состоит в возможности получать более точные и многосторонние характеристики согласованности интересов на основе подбора дополняющих друг друга инструментов исследования, в наибольшей степени соответствующих задачам согласования экономических интересов.

Источники

1. *Гераськин М. И.* Согласование экономических интересов в корпоративных структурах. М. : Изд-во «Анко», 2005.

2. *Бияков О. А., Коломарова Н. Ю.* Региональные экономические интересы и проблемы измерения их согласованности. Кемерово : Изд-во КузГТУ, 2003.

3. *Кокуева И. Г.* Согласование экономических интересов в управлении регионом (теоретико-методологический аспект) : автореф. дис. … канд. экон. наук. М., 2006.

ТЯПУШОВА Елена Валерьевна

Ассистент кафедры маркетинга и коммерции

Балтийский федеральный университет им. И. Канта
236041, РФ, г. Калининград, ул. А. Невского, 14
Контактный телефон: (911) 462–20–20
e-mail: elenatyapushova@yandex.ru

ШЕХОВЦЕВА Лидия Семеновна

Доктор экономических наук, профессор кафедры менеджмента

Балтийский федеральный университет им. И. Канта
236041, РФ, г. Калининград, ул. А. Невского, 14
Контактный телефон: (4012) 21–44–95
e-mail: shehovcev47@mail.ru

Исследование инновационного развития и типология регионов на основе интегральной оценки их конкурентоспособности

Ключевые слова: регион; стратегическая конкурентоспособность; интегральная оценка; инновационная составляющая конкурентоспособности; динамика; типология.

Аннотация. Рассматривается методика оценки инновационного развития регионов в составе интегральной конкурентоспособности. Проводится анализ динамики инновационного развития российских регионов в период с 2002 по 2008 г. в сопоставлении с интегральной оценкой стратегической конкурентоспособности. Предлагается типология регионов по уровню инновационного развития и общим конкурентным позициям.

Инновационное развитие страны и регионов является одной из современных задач государства. Измерение и оценка данного процесса представляют важность для обеспечения управления конкурентоспособностью регионов и формирования их экономической политики.

В качестве одного из подходов к решению задачи в комплексе предлагается определение интегральной оценки стратегической конкурентоспособности (СКСП) на основе среднегеометрической индексов, включающих среди прочих и индекс инновационной конкурентоспособности. Такой подход предусматривает применение объективных и сопоставимых статистических нормированных показателей. В нем реализуется требование достаточности информации при небольшом и обозримом составе показателей (общее количество – 16).

Предлагаемый подход обеспечивает измерение как интегрального показателя СКСП регионов, так и составляющих его индексов инновационной, социальной, инвестиционной и экономической конкурентоспособности, что позволяет анализировать динамику каждого из них в отдельности и влияние на общую конкурентоспособность.

В статье впервые предлагается на основе модифицированной авторской методики оценки интегральной конкурентоспособности регионов Л. С. Шеховцевой [1; 2] исследовать тенденции изменения инновационной составляющей стратегической КСП и ее

© Тяпушова Е. В., Шеховцева Л. С., 2011

роли в формировании итогового значения КСП на примере группы регионов Центрального, Северо-Западного и Уральского федеральных округов в период 2002–2008 гг. Новизну представляет формирование типологии регионов на основании данных об их конкурентных позициях и уровне инновационного развития, на основе которой осуществляется совершенствование экономической политики региона.

Расчет региональной СКСП согласно подходу Л. С. Шеховцевой производится на основе системы индексов, характеризующих уровень жизни, инвестиционную привлекательность, уровни инновационного и экономического развития региона [формула (1)], с использованием официальных статистических данных (публикуемых в ежегодных сборниках «Регионы России. Социально-экономические показатели»), состав которых представлен на рис. 1.

$$K_j^{о} = \sqrt[4]{K_j^{с}\, K_j^{ив}\, K_j^{ин}\, K_j^{э}}, \qquad (1)$$

где $K_j^{с}$ – социальная КСП региона (индекс уровня жизни); $K_j^{ив}$ – инвестиционная КСП региона (индекс инвестиционной привлекательности); $K_j^{ин}$ – инновационная КСП региона (индекс инновационного развития); $K_j^{э}$ – экономическая КСП региона (индекс экономического развития региона).

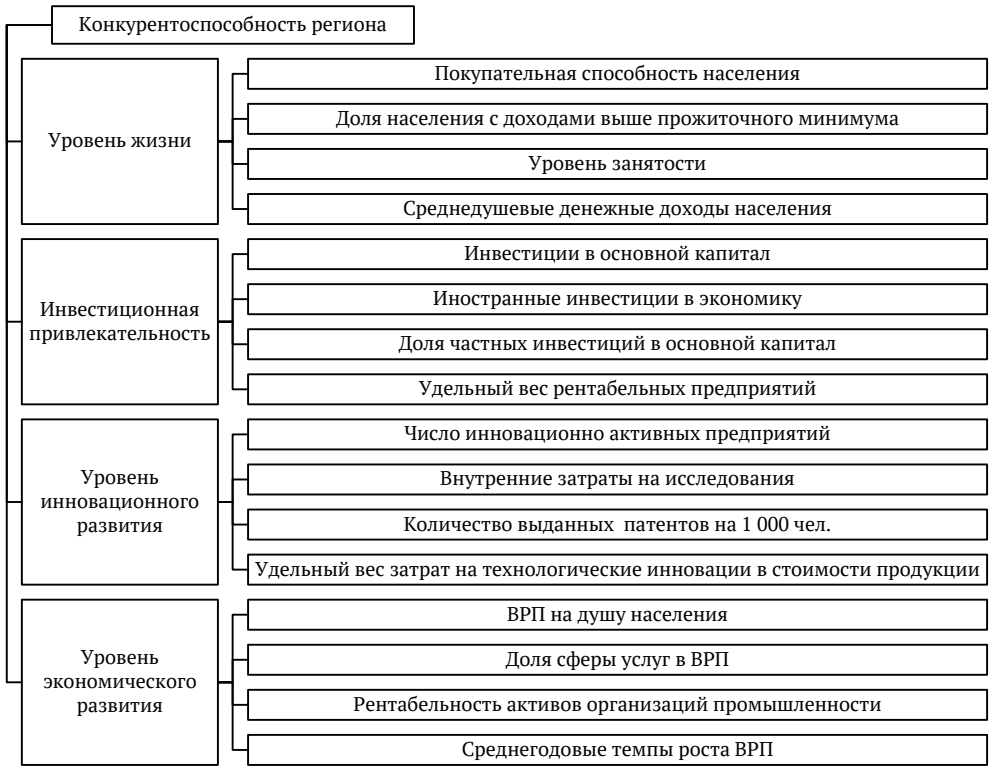


Рис. 1. Дерево показателей оценки стратегической конкурентоспособности региона

Состав показателей уровня жизни населения, инвестиционной привлекательности и уровня экономического развития региона модифицирован по сравнению с опубликованным ранее в работах **[1; 2]** в связи с изменением отдельных показателей Росстатом.

Каждый индекс (вид конкурентоспособности) рассчитывается как среднегеометрическая соответствующих нормированных показателей. Так, индекс инновационной активности региона определяется по формуле (2):

$$K_j^{ин} = \sqrt[4]{p_{9j}\ p_{10j}\ p_{11j}\ p_{12j}}, \qquad (2)$$

где $K_j^{ин}$ – коэффициент инновационной конкурентоспособности региона; p_{9j} – нормированный показатель числа инновационно активных предприятий региона; p_{10j} – нормированный показатель внутренних затрат на исследования в регионе; p_{11j} – нормированный показатель количества выданных патентов на 1 000 жителей; p_{12j} – нормированный показатель удельного веса затрат на технологические инновации в стоимости продукции.

Нормированные показатели определяются как отношение значения показателя в регионе к соответствующему показателю по Российской Федерации. В табл. 1 для демонстрации методики представлены расчеты индекса инновационного развития Калининградской области.

Таблица 1

Расчет индекса инновационного развития Калининградской области в 2008 г.[1]

Показатель	По региону	По России	Нормированный показатель
Число инновационно активных предприятий на 100 тыс. чел.	1,600	2,4058	0,665
Внутренние затраты на исследования и разработки на 1 000 чел., тыс. р.	724,430	3037,780	0,238
Количество выданных охранных документов на 10 тыс. жителей	0,850	2,221	0,383
Удельный вес затрат на технологические инновации в стоимости отгруженной продукции, %	9,6	5,0	1,920
Индекс инновационного развития			0,584

Содержание показателя инновационного развития региона соответствует положениям стратегии «Инновационная Россия – 2020», где под инновационным развитием понимается «тип экономического развития предприятия, региона, страны, основным фактором которого выступают инновации (вывод на рынок нового товара или услуги, внедрение нового процесса производства, освоение новой бизнес-модели, создание новых рынков)», а в качестве наиболее значимой тенденции инновационного развития рассматривается инновационная активность [3].

Динамика инновационной конкурентоспособности российских регионов впервые проанализирована за период 2002–2008 гг. В табл. 2 представлены изменения индекса инновационного развития и интегрального индекса КСП российских регионов за указанный период наблюдений.

Полученные результаты расчетов свидетельствуют, что показатели инновационного развития характеризуются разной динамикой в течение рассматриваемого временного отрезка, векторы и интенсивность происходящих изменений существенно различаются по регионам. В изучаемой группе практически ни один регион устойчиво не повышает свою инновационную конкурентоспособность в течение 2002–2008 гг.

В целом нарастающей динамикой индекса инновационного развития обладает группа регионов, среди которых Ярославская, Воронежская, Ивановская и другие области (рис. 2). Следует отметить, что, несмотря на положительное изменение иннова-

[1] Рассчитано по: [4; 5].

ционной конкурентоспособности за рассматриваемый период, регионы данной группы имеют относительно низкие ранги индексов инновационной активности и интегральной стратегической КСП.

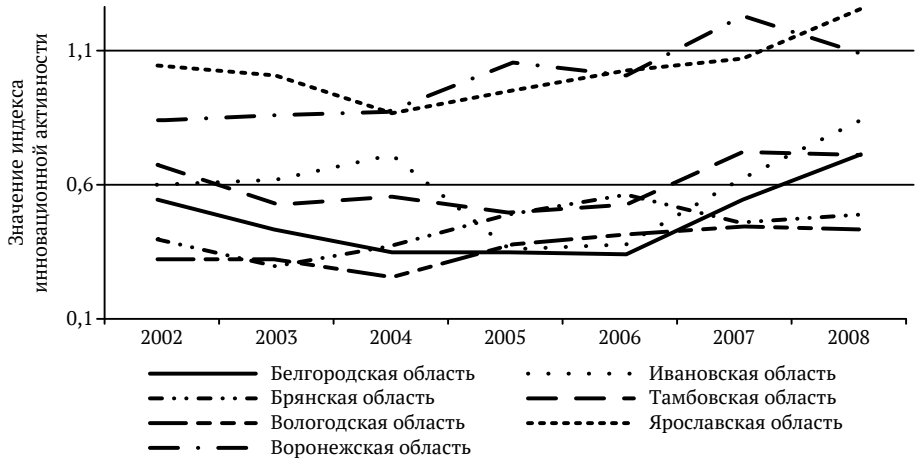


Рис. 2. Регионы с положительной динамикой инновационной КСП (значения колеблются, но в 2008 г. превышают значения 2002 г.)

Нестабильностью показателей характеризуются Калининградская, Новгородская, Тюменская, Челябинская и некоторые другие области (рис. 3): отсутствуют устойчивые тенденции изменения индексов инновационной конкурентоспособности. Развитие регионов отличается колебаниями нарастающих и уменьшающихся значений индекса инновационного развития.

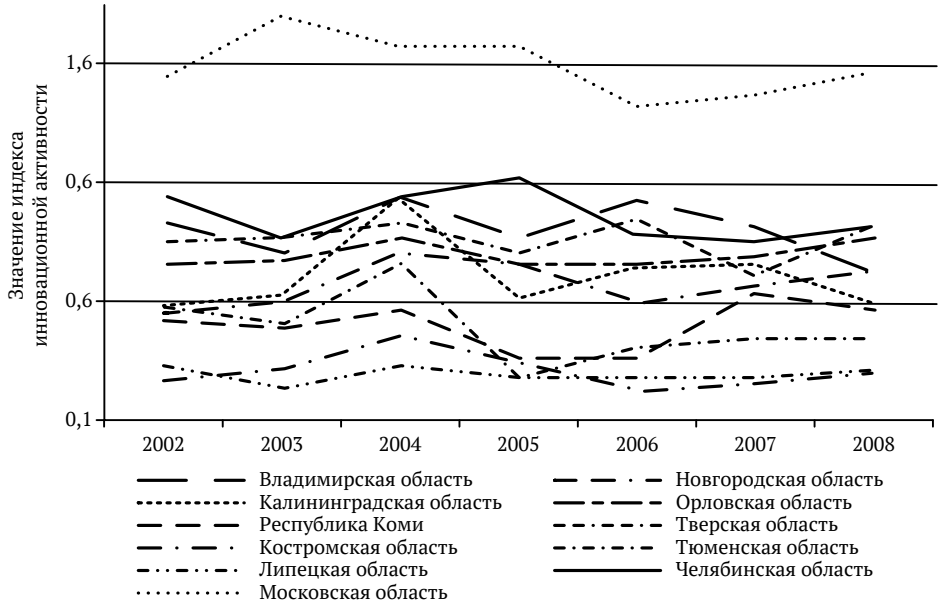


Рис. 3. Регионы с неустойчивой динамикой инновационной КСП (значения колеблются, но в 2008 и 2002 гг. примерно одинаковы)

Таблица 2

Индексы инновационного развития и интегральной конкурентоспособности регионов Центрального, Северо-Западного и Уральского федеральных округов в 2002–2008 гг.[1]

Субъект Федерации	2002				2003				2004				2005				2006				2007				2008			
	Индекс инновационного развития		СКСП региона		Индекс инновационного развития		СКСП региона		Индекс инновационного развития		СКСП региона		Индекс инновационного развития		СКСП региона		Индекс инновационного развития		СКСП региона		Индекс инновационного развития		СКСП региона		Индекс инновационного развития		СКСП региона	
	Показатель	Ранг	Показатель	Ранг	Показатель	Ранг	Показатель	Ранг	Показатель	Ранг	Показатель	Ранг	Показатель	Ранг	Показатель	Ранг	Показатель	Ранг	Показатель	Ранг	Показатель	Ранг	Показатель	Ранг	Показатель	Ранг	Показатель	Ранг
Центральный федеральный округ																												
Белгородская область	0,541	23	0,753	17	0,427	26	0,623	24	0,345	30	0,576	29	0,348	25	0,584	22	0,345	27	0,633	23	0,540	20	0,773	13	0,706	15	0,946	8
Брянская область	0,395	27	0,448	32	0,298	30	0,482	30	0,368	29	0,541	30	0,484	19	0,541	28	0,560	16	0,531	31	0,454	22	0,518	30	0,480	22	0,576	28
Владимирская область	0,923	9	0,773	14	0,795	12	0,730	17	1,012	8	0,804	13	0,857	9	0,728	17	1,006	7	0,790	12	0,907	8	0,767	14	0,732	12	0,772	16
Воронежская область	0,837	13	0,756	15	0,854	9	0,716	18	0,875	12	0,719	20	1,047	7	0,740	16	1,000	8	0,763	13	1,219	5	0,790	11	1,086	6	0,777	15
Ивановская область	0,587	18	0,475	30	0,623	17	0,447	32	0,709	19	0,506	31	0,360	23	0,404	32	0,379	23	0,560	28	0,620	17	0,570	26	0,830	10	0,688	22
Калужская область	1,474	4	0,880	9	1,328	5	0,842	11	1,346	4	0,821	11	1,313	4	0,798	11	1,314	4	0,877	7	1,315	4	0,909	6	1,086	5	0,950	7
Костромская область	0,258	32	0,547	28	0,313	29	0,583	26	0,452	26	0,719	21	0,346	26	0,622	21	0,232	29	0,545	30	0,243	30	0,483	32	0,299	29	0,521	31
Курская область	0,881	10	0,654	22	0,859	8	0,663	22	0,760	16	0,703	23	0,549	17	0,552	27	0,758	11	0,676	21	0,757	11	0,666	22	0,609	17	0,525	30
Липецкая область	0,316	30	0,577	26	0,233	32	0,544	28	0,329	31	0,783	16	0,286	27	0,580	24	0,270	28	0,629	24	0,272	28	0,612	25	0,305	28	0,725	19
Московская область	1,516	3	1,069	4	1,787	3	1,133	4	1,647	3	1,121	4	1,649	2	1,134	3	1,409	3	1,146	3	1,449	3	1,140	3	1,554	1	1,197	3
Орловская область	0,753	14	0,716	20	0,766	13	0,699	20	0,855	14	0,621	24	0,755	11	0,660	19	0,752	12	0,688	20	0,780	10	0,679	18	0,829	11	0,689	21
Рязанская область	0,842	12	0,600	25	0,640	16	0,705	19	0,905	11	0,739	19	0,643	15	0,627	20	0,524	17	0,595	25	0,599	18	0,678	19	0,622	16	0,762	18
Смоленская область	0,322	29	0,574	27	0,374	27	0,619	25	0,369	28	0,585	27	0,233	30	0,504	29	0,377	24	0,571	27	0,419	25	0,562	27	0,440	25	0,639	26
Тамбовская область	0,671	17	0,635	24	0,527	22	0,581	27	0,557	23	0,589	26	0,493	18	0,556	26	0,522	18	0,574	26	0,722	13	0,674	20	0,712	14	0,684	23
Тверская область	0,852	11	0,680	21	0,868	7	0,647	23	0,906	10	0,610	25	0,798	10	0,584	23	0,925	9	0,695	19	0,709	14	0,681	17	0,917	8	0,769	17
Тульская область	1,259	5	0,777	13	0,820	11	0,696	21	0,982	9	0,746	18	0,728	14	0,741	15	0,621	14	0,712	17	0,581	19	0,658	23	0,567	20	0,719	20
Ярославская область	1,039	8	0,886	8	1,002	6	0,923	6	0,863	13	0,842	10	0,946	8	0,863	7	1,025	6	0,811	10	1,069	7	0,844	10	1,249	4	0,876	10
г. Москва	2,364	1	1,740	1	2,415	1	1,743	1	2,424	1	1,694	1	2,153	1	1,731	1	1,707	2	1,622	1	1,511	2	1,564	1	1,429	3	1,478	1

[1] Рассчитано по: [4–10].

Окончание табл. 2

Субъект Федерации	2002				2003				2004				2005				2006				2007				2008			
	Индекс инновационного развития		СКСП региона		Индекс инновационного развития		СКСП региона		Индекс инновационного развития		СКСП региона		Индекс инновационного развития		СКСП региона		Индекс инновационного развития		СКСП региона		Индекс инновационного развития		СКСП региона		Индекс инновационного развития		СКСП региона	
	Показатель	Ранг	Показатель	Ранг	Показатель	Ранг	Показатель	Ранг	Показатель	Ранг	Показатель	Ранг	Показатель	Ранг	Показатель	Ранг	Показатель	Ранг	Показатель	Ранг	Показатель	Ранг	Показатель	Ранг	Показатель	Ранг	Показатель	Ранг
Северо-Западный федеральный округ																												
Республика Карелия	0,464	26	0,728	19	0,532	21	0,745	15	0,499	24	0,708	22	0,188	32	0,578	25	0,225	31	0,640	22	0,180	32	0,546	29	0,210	31	0,557	29
Республика Коми	0,512	24	0,926	7	0,501	24	0,882	8	0,558	22	0,879	7	0,363	22	0,820	9	0,368	25	0,853	8	0,621	16	0,903	7	0,576	19	0,931	9
Архангельская область	0,554	22	0,876	10	0,603	19	0,862	10	0,624	20	0,865	8	0,240	29	0,723	18	0,208	32	0,695	18	0,199	31	0,669	21	0,174	32	0,653	25
Вологодская область	0,334	28	0,652	23	0,324	28	0,737	16	0,259	32	0,783	15	0,373	21	0,791	12	0,418	20	0,745	15	0,444	23	0,713	16	0,438	26	0,845	11
Калининградская область	0,582	19	0,750	18	0,618	18	0,787	14	1,012	7	0,850	9	0,607	16	0,779	13	0,734	13	0,818	9	0,751	12	0,849	9	0,584	18	0,806	13
Ленинградская область	0,719	15	0,839	11	0,753	14	0,867	9	0,572	21	0,783	14	0,392	20	0,750	14	0,355	26	0,756	14	0,310	27	0,717	15	0,462	23	0,789	14
Мурманская область	0,675	16	0,814	12	0,692	15	0,801	13	0,711	18	0,760	17	0,751	13	0,809	10	0,385	22	0,736	16	0,318	26	0,630	24	0,375	27	0,661	24
Новгородская область	0,557	20	0,753	16	0,581	20	0,811	12	0,804	15	0,820	12	0,752	12	0,848	8	0,598	15	0,811	11	0,658	15	0,781	12	0,713	13	0,839	12
Псковская область	0,261	31	0,500	29	0,260	31	0,507	29	0,389	27	0,577	28	0,215	31	0,459	31	0,232	30	0,483	32	0,246	29	0,491	31	0,226	30	0,509	32
г. Санкт-Петербург	1,727	2	1,230	2	2,160	2	1,259	2	2,272	2	1,283	3	1,606	3	1,224	2	1,906	1	1,353	2	1,532	1	1,225	2	1,489	2	1,204	2
Уральский федеральный округ																												
Курганская область	0,477	25	0,455	31	0,476	25	0,453	31	0,455	25	0,425	32	0,356	24	0,464	30	0,518	19	0,559	29	0,495	21	0,556	28	0,494	21	0,617	27
Свердловская область	1,182	6	1,038	5	1,388	4	1,072	5	1,240	5	0,969	5	1,280	5	1,011	4	1,204	5	1,017	5	1,185	6	0,974	4	1,083	7	0,987	5
Тюменская область	0,557	21	1,171	3	0,507	23	1,247	3	0,749	17	1,379	2	0,284	28	1,008	5	0,401	21	1,043	4	0,436	24	0,934	5	0,445	24	0,990	4
Челябинская область	1,040	7	0,930	6	0,852	10	0,893	7	1,029	6	0,903	6	1,112	6	0,923	6	0,878	10	0,915	6	0,838	9	0,858	8	0,903	9	0,957	6

В ряде регионов наблюдается снижение инновационной конкурентоспособности. Такая динамика характерна в том числе для наиболее конкурентоспособных регионов – Москвы, Санкт-Петербурга, Свердловской области (рис. 4).

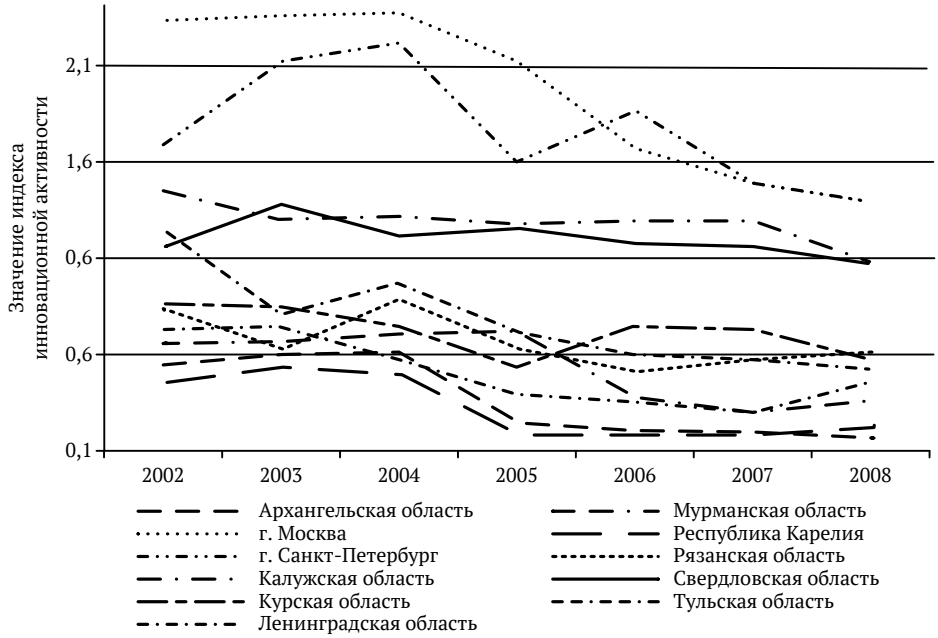


Рис. 4. Регионы с отрицательной динамикой инновационной КСП (значения в основном уменьшаются, в 2008 г. ниже, чем в 2002 г.)

Для разработки типологии регионов с позиций их инновационной активности и конкурентных позиций в целом можно использовать усредненные данные за наблюдаемый период (табл. 3).

На основании проведенных расчетов можно разделить регионы на группы по уровню конкурентоспособности (высокая, средняя, низкая) и уровню инновационного развития (высокое, среднее, низкое). В целом нельзя отметить наличие прямой зависимости между КСП и инновационной составляющей, так как свое влияние оказывают и другие факторы конкурентоспособности.

На основании табл. 3 можно выделить следующие типы регионов по соотношению градаций интегральной и инновационной КСП регионов.

1. «Высокая СКСП – высокое инновационное развитие»: г. Москва, г. Санкт-Петербург, Московская область, Калужская область, Свердловская область, Ярославская область и Челябинская область. В данной группе представлены регионы с сильными конкурентными позициями и высокими показателями инновационного развития.

2. «Высокая СКСП – среднее инновационное развитие»: Республика Коми, Тюменская область. Данная группа выступает ярким примером отсутствия прямой зависимости между уровнем инноваций в регионах и их конкурентными позициями. Так, например, Тюменская область обладает традиционно высокой СКСП благодаря природно-географическому фактору, а следовательно, развитию высокорентабельной добывающей промышленности, обеспечивающей высокий уровень социально-экономического развития региона. Средний ранг СКСП Тюменской области составляет 4, в то время как по уровню инноваций область занимает в среднем 22-е место среди 32 рассматриваемых регионов.

Таблица 3

Средние значения индекса инновационного развития и стратегической конкурентоспособности и их рангов для регионов Центрального, Северо-Западного и Уральского федеральных округов в 2002–2008 гг.[1]

Регион	Средние значения 2002–2008 гг.				Регион	Средние значения 2002–2008 гг.			
	Индекс инновационного развития	Интегральный показатель СКСП	Ранг индекса инноваций	Ранг СКСП		Индекс инновационного развития	Интегральный показатель СКСП	Ранг индекса инноваций	Ранг СКСП
Белгородская область	0,465	0,698	24	19	Ярославская область	1,028	0,864	6	9
Брянская область	0,434	0,520	25	30	г. Москва	2,000	1,653	1	1
Владимирская область	0,890	0,766	9	13	Республика Карелия	0,328	0,643	29	23
Воронежская область	0,988	0,752	7	16	Республика Коми	0,500	0,885	21	7
Ивановская область	0,587	0,521	18	29	Архангельская область	0,372	0,763	26	14
Калужская область	1,311	0,868	4	8	Вологодская область	0,370	0,752	27	15
Костромская область	0,306	0,574	30	28	Калининградская область	0,698	0,806	14	11
Курская область	0,739	0,634	13	25	Ленинградская область	0,509	0,786	20	12
Липецкая область	0,287	0,636	31	24	Мурманская область	0,558	0,744	19	17
Московская область	1,573	1,134	3	3	Новгородская область	0,666	0,809	16	10
Орловская область	0,784	0,679	12	20	Псковская область	0,261	0,504	32	32
Рязанская область	0,682	0,672	15	21	г. Санкт-Петербург	1,813	1,254	2	2
Смоленская область	0,362	0,579	28	27	Курганская область	0,467	0,504	23	31
Тамбовская область	0,601	0,613	17	26	Свердловская область	1,223	1,010	5	5
Тверская область	0,854	0,667	10	22	Тюменская область	0,483	1,110	22	4
Тульская область	0,794	0,721	11	18	Челябинская область	0,950	0,911	8	6

3. «Средняя СКСП – среднее инновационное развитие»: Воронежская область, Владимирская область, Тверская область, Орловская область, Тульская область, Калининградская область, Рязанская область, Новгородская область, Мурманская область, Ленинградская область. Данная группа регионов характеризуется средними значениями по обоим показателям (10–20-е места среди 32 областей), для регионов группы представляется особенно важным внедрение стратегий развития, нацеленных на повышение инновационной активности и улучшение таким образом своих конкурентных позиций. Целью региональных программ может выступать достижение высокого качественного уровня сферы исследований и нововведений и переход в группу регионов-лидеров по показателю стратегической конкурентоспособности.

4. «Средняя СКСП – низкое инновационное развитие»: Белгородская область, Вологодская область, Архангельская область. Для регионов данной группы не характерен такой значительный разрыв в показателях, как для Тюменской области и Республики Коми. Более высокая конкурентоспособность данных регионов по сравнению с уровнем их инновационного развития объясняется высокими значениями других индексов, формирующих СКСП (уровня жизни, инвестиционной привлекательности, уровня развития регионов). Интенсификация инновационной активности в данных регионах может способствовать улучшению их конкурентных позиций.

5. «Низкая СКСП – среднее инновационное развитие»: Курская область, Тамбовская область, Ивановская область. Регионы могут характеризоваться как проблемные, определенное преимущество в инновационном развитии по сравнению с группой отстающих регионов не обеспечивает стабильных конкурентных позиций. При решении

[1] Рассчитано по: **[4–10]**.

основных социально-экономических проблем следует сохранять и развивать достигнутый уровень инновационности региона.

6. «Низкая СКСП – низкое инновационное развитие»: Курганская область, Брянская область, Смоленская область, Республика Карелия, Костромская область, Липецкая область, Псковская область. Группа может быть обозначена как проблемная, с неудовлетворительным уровнем инновационной и стратегической конкурентоспособности.

Анализ результатов исследования позволяет разработать предложения по совершенствованию инновационной политики регионов.

Источники

1. *Шеховцева Л. С.* Обоснование методики оценки конкурентоспособности российских регионов // Региональная экономика: теория и практика. 2007. № 6.
2. *Шеховцева Л. С.* Стратегическое целеполагание развития региона : монография. СПб. : Изд-во СПбГУ, 2007.
3. *Официальный* сайт Министерства экономики и развития РФ. Режим доступа : www.economy.gov.ru.
4. *Регионы* России. Социально-экономические показатели. 2007 : стат. сб. / Росстат. М., 2008.
5. *Регионы* России. Социально-экономические показатели. 2008 : стат. сб. / Росстат. М., 2009.
6. *Регионы* России. Социально-экономические показатели. 2002 : стат. сб. / Росстат. М., 2003.
7. *Регионы* России. Социально-экономические показатели. 2003 : стат. сб. / Росстат. М., 2004.
8. *Регионы* России. Социально-экономические показатели. 2004 : стат. сб. / Росстат. М., 2005.
9. *Регионы* России. Социально-экономические показатели. 2005 : стат. сб. / Росстат. М., 2006.
10. *Регионы* России. Социально-экономические показатели. 2006 : стат. сб. / Росстат. М., 2007.

ШАЙБАКОВА Людмила Фаритовна

Доктор экономических наук, профессор,
заведующая кафедрой экономики и права

Уральский государственный экономический университет
620144, РФ, г. Екатеринбург, ул. 8 Марта/Народной Воли, 62/45
Контактные телефоны: (343) 251–96–17, (912) 655–04–74
e-mail: econlaw@mail.ru

МЕЖЕЦКАЯ Анна Леонидовна

Аспирант кафедры экономики и права

Уральский государственный экономический университет
620144, РФ, г. Екатеринбург, ул. 8 Марта/Народной Воли, 62/45
Контактные телефоны: (343) 251–96–17, (904) 547–84–18
e-mail: a.l.megezkaja@rambler.ru

Формирование региональных инновационных систем в России

Ключевые слова: региональная инновационная система (РИС); национальная инновационная система; модель; анализ; алгоритм формирования РИС; регион; субъекты РИС; инновационная инфраструктура; органы власти; правовое поле; экономические механизмы.

Аннотация. В статье определяется сущность и цель формирования региональных инновационных систем (РИС). Уточняются понятия «национальная инновационная система», «региональная инновационная система». Предлагается модель РИС, состоящая из взаимосвязанных подсистем и субъектов инновационной деятельности и инновационной инфраструктуры. Проведена оценка уровня развития инновационной инфраструктуры в разрезе федеральных округов. Предлагается универсальный алгоритм формирования региональной инновационной системы, применимый для каждого субъекта РФ независимо от уровня его инновационного потенциала.

Сегодня инновации являются источником экономической конкурентоспособности страны. Инновации – шаг в будущее, связанный с модернизацией и реформами. Политика государства, основанная на инновациях, способствует созданию хорошо оплачиваемых рабочих мест, создает основу для диверсификации экономики. Поэтому формирование национальных инновационных систем является главным фактором долгосрочного роста мировой экономики.

Национальную инновационную систему (далее – НИС) характеризуют как совокупность предприятий и организаций, деятельность которых направлена на генерирование и диффузию инноваций. Под НИС также понимают «совокупность взаимосвязанных организаций (структур), занятых производством и реализацией научных знаний и технологий в пределах национальных границ. Другая часть НИС – это комплекс институтов правового, финансового и социального характера, обеспечивающих инновационные процессы и имеющих прочные национальные корни, традиции, политические и культурные особенности» [1].

Правительство РФ под национальной инновационной системой понимает совокупность субъектов и объектов инновационной деятельности, взаимодействующих в процессе создания и реализации инновационной продукции и осуществляющих свою

© Шайбакова Л. Ф., Межецкая А. Л., 2011

деятельность в рамках проводимой государством политики в области развития инновационной системы [2].

Мы считаем, что эти определения не раскрывают всей сущности НИС. В нашем понимании ***национальная инновационная система*** – это совокупность хозяйствующих субъектов, взаимодействующих в процессе создания и реализации инновационной продукции (услуг), а также совокупность субъектов инновационной инфраструктуры, органов государственной власти и институтов, обеспечивающих реализацию механизмов инновационного развития страны и осуществляющих свою деятельность на основе соответствующей нормативной правовой базы в рамках проводимой государством политики.

В Концепции долгосрочного социально-экономического развития РФ прописана *цель создания национальной системы поддержки инноваций и технологического развития* – содействие масштабному технологическому обновлению производства на основе передовых научно-технических разработок, формирование конкурентоспособного национального сектора исследований и разработок, обеспечивающих научное и технологическое лидерство России в мире по направлениям, определяющим ее конкурентные преимущества и национальную безопасность [3].

Важным фактором развития национальной инновационной системы России является формирование и развитие региональных инновационных систем как составляющих НИС. Основная *цель формирования региональных инновационных систем* заключается в создании более льготных условий инновационной деятельности на каждой конкретной территории.

В отечественной и зарубежной литературе широко используется понятие региональной инновационной системы, но единого определения, учитывающего все аспекты региональной системы, не существует.

Анализ различных точек зрения по определению сущности региональной инновационной системы дает возможность выявить следующие общие черты:

1) система представляет собой совокупность институтов, инициирующих, создающих и распространяющих новые виды продукции и технологии;

2) главным, определяющим в системе являются знания;

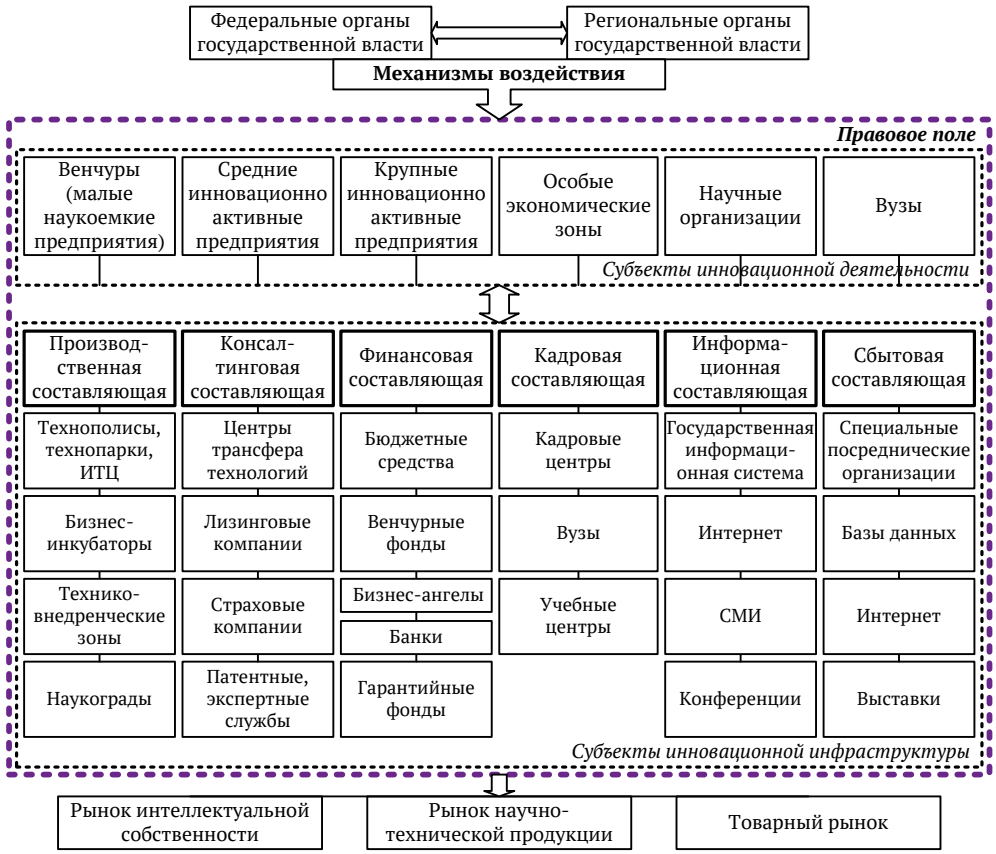
3) система выполняет ряд функций: планирование, прогнозирование, координация, стимулирование и контроль, а также специфические функции: производство, генерация, распространение и использование знаний.

В нашем представлении ***региональная инновационная система*** – это совокупность организаций и предприятий, расположенных на данной территории и осуществляющих деятельность по созданию и реализации инновационной продукции (услуг), а также совокупность организаций инновационной инфраструктуры, региональных органов государственной власти и институтов, обеспечивающих реализацию механизмов инновационного развития региона, осуществляющих свою деятельность на основе соответствующей нормативно-правовой базы, отвечающих особенностям и требованиям функционирования НИС.

Основная цель региональных инновационных систем заключается в обеспечении устойчивого экономического развития и повышении качества жизни населения путем: 1) создания дополнительных рабочих мест как в сфере науки, так и в сфере производства и услуг; 2) увеличения поступлений в бюджеты разных уровней за счет расширения объемов производства наукоемкой продукции и увеличения доходов населения; 3) повышения образовательного уровня населения; 4) решения собственных экологических и социальных проблем за счет использования новейших технологий [4].

Схематично модель РИС можно представить следующим образом (см. рисунок). Основной деятельностью в виде производства инновационной продукции занимаются крупные и средние промышленные предприятия, инновационные фирмы, прикладная наука и инновационный сектор научно-образовательного комплекса, составляющие

производящую часть инновационной системы – *субъекты инновационной деятельности*. В свою очередь, способствуют осуществлению инновационной деятельности, включая предоставление услуг по созданию и реализации инновационной продукции, *субъекты инновационной инфраструктуры*: учреждения (организации) образования, готовящие кадры для инновационной деятельности; научные центры и университеты, где происходит генерация большинства бизнес-идей, т. е. результатов научных исследований, имеющих коммерческую ценность и (или) перспективу коммерциализации.



Модель региональной инновационной системы

Органы власти и управления (высший уровень инновационной системы) осуществляют регулирование и формируют нормативно-правовое поле инновационной деятельности, разрабатывают программы развития и поддержки, контролируют выполнение проектов и программ.

Данная модель является оптимальной с учетом принципа необходимости и достаточности. Достоинство модели – демонстрация основной укрупненной структуры инновационной системы, являющейся универсальной для любого территориального образования. Реальные инновационные системы в регионах России значительно отличаются от предложенного обобщения: в ряде регионов одни элементы развиты в значительной степени, другие – вообще отсутствуют. В табл. 1 представлены данные по количеству субъектов инновационной инфраструктуры в разрезе федеральных округов РФ [5].

Основой для сравнения стали данные по количеству инновационно-технологических центров (ИТЦ), технопарков и центров трансфера технологий (ЦТТ) в каждом фе-

деральном округе. К сожалению, на сегодняшний день в большинстве субъектов РФ отсутствует развитая инновационная инфраструктура, а в ряде регионов инновационные системы находятся на стадии формирования.

Таблица 1

Субъекты инновационной инфраструктуры в разрезе федеральных округов

Федеральный округ	ИТЦ	Технопарки	ЦТТ
Центральный	26	12	27
Северо-Западный	12	8	11
Южный	7	9	10
Приволжский	6	15	17
Уральский	2	3	4
Сибирский	8	6	12
Дальневосточный	2	5	5
Всего	63	58	86

В настоящее время подавляющее большинство регионов России не обладает ни природными, ни промышленно-технологическими ресурсами, позволяющими обеспечить собственное развитие. Активизация инновационной деятельности, разворачивание конкурентоспособных наукоемких производств в рамках формирования и развития РИС может стать единственным фактором, обеспечивающим развитие территории.

Формирование РИС представляет собой сложный и долгосрочный процесс, в ходе которого должна реализоваться политика государственных и местных органов власти, определяющая стратегию формирования РИС, стимулирование частного капитала для участия в инновационном развитии региона. Формирование и развитие инновационных систем любого уровня – это в основном прерогатива федеральных органов, центральных властей. В самой природе РИС уже заложены основы федерализма, если учесть, что региональная инновационная система является подсистемой национальной инновационной системы [6].

При различном уровне инновационного развития регионов очень сложно разработать единые правила формирования и развития инновационной системы, обеспечить проведение единой политики в регионах. При этом алгоритм формирования РИС может быть универсальным (табл. 2).

Таблица 2

Алгоритм формирования региональных инновационных систем

Этап	Суть этапа	Содержание этапа
1	Создание в структуре региональных органов власти соответствующего ведомственного подразделения (министерство/департамент/отдел), курирующего науку и инновационное развитие региона	В функции ведомственного подразделения должны входить: • проведение научно-технической и инновационной политики региона; • формирование и развитие региональной инновационной системы; • формирование регионального законодательства, направленного на стимулирование науки и инноваций; • создание экономических механизмов региональной поддержки инноваций; • взаимодействие с федеральными органами государственной власти в рамках инновационной и научно-технической политики; • взаимодействие с региональными органами власти других субъектов РФ в целях реализации совместной взаимовыгодной инновационной и научно-технической политики

Продолжение табл. 2

Этап	Суть этапа	Содержание этапа
2	Проведение комплексного анализа региона	Комплексный анализ включает: • анализ экономической ситуации региона; • определение приоритетных направлений научно-технологического и промышленного развития территории; • оценку имеющихся ресурсов включая возможные меры государственной и региональной поддержки; • определение уровня конкурентоспособности выпускаемой на территории научной и промышленной продукции; • анализ состояния инновационной инфраструктуры и перспективы ее развития; • определение путей реструктуризации научно-технологического и промышленного комплекса и его адаптации к рыночным условиям; • определение перспектив социально-экономического развития региона
3	Создание нормативно-правовой базы, регламентирующей деятельность инновационно активных предприятий и субъектов инновационной инфраструктуры	Формирование стимулирующего законодательства: • предметом регулирования нормативных правовых актов субъекта Федерации в сфере инновационной деятельности может выступать установление форм и методов государственной поддержки указанной деятельности за счет бюджета субъекта Федерации; • нормативные акты субъекта Федерации должны совмещать в себе регулирование форм и методов поддержки как инновационной, так и научной и научно-технической деятельности
4	Создание экономических механизмов региональной поддержки инноваций	• Предоставление финансовой поддержки в соответствии с налоговым и бюджетным законодательством РФ, в том числе: предоставление субвенций, субсидий, бюджетных кредитов; предоставление налоговых кредитов, а также отсрочек, рассрочек по уплате региональных налогов и сборов; предоставление налоговых кредитов, а также отсрочек, рассрочек по уплате федеральных налогов в части, поступающей в областной бюджет; предоставление государственных гарантий региона; грантовая поддержка научных разработок и проектов; установление в соответствии с законодательством РФ о налогах и сборах дополнительных оснований и условий предоставления отсрочки и рассрочки уплаты региональных налогов. • Принятие областных целевых инвестиционных программ поддержки инновационной деятельности региона, а также участие в реализации соответствующих федеральных программ. • Формирование и развитие рынка венчурного капитала. • Разработка и реализация концепции партнерства региональных органов власти и бизнеса в достижении стратегических целей на базе формирования комплексных инновационных программ и проектов на территории. • Формирование долгосрочных и среднесрочных приоритетов инновационного развития экономики и социальной сферы региона с концентрацией на них соответствующих ресурсов
5	Организация формирования и развития РИС	• Принятие участия в создании и развитии элементов инновационной системы, таких как: крупные и средние инновационные предприятия; малые наукоемкие предприятия (венчуры); научные организации; особые экономические зоны; технополисы, технопарки; венчурные фонды и др. • Реализация политики частно-государственного партнерства в инновационной сфере

Окончание табл. 2

Этап	Суть этапа	Содержание этапа
6	Формирование внутреннего рынка потребления результатов инновационной деятельности	• Заключение государственных контрактов в инновационной сфере и формирование государственного заказа на поставку наукоемкой продукции для государственных нужд региона. • Ведение реестра инновационных проектов регионов. • Обеспечение информационного взаимодействия с субъектами инновационной деятельности. • Формирование баз данных изобретений, патентов, инновационных проектов. • Правовое сопровождение инновационных проектов. • Проведение независимой экспертизы инновационных проектов. • Обеспечение представления инновационных проектов на выставках, семинарах, симпозиумах и пр.
7	Систематический анализ развития инновационной системы в регионе	• Проведение комплексного анализа, в результате которого должны выявляться пробелы и проблемы формирования и развития РИС. Выводы и рекомендации, полученные в результате такого мониторинга, должны стать основой корректировки инновационной политики региональных органов власти

Важным условием инновационного развития региона является стабильная политическая и экономическая ситуация как на уровне государства, так и на уровне территории.

Предложенный нами алгоритм формирования РИС является универсальным для всех субъектов РФ, независимо от уровня инновационного потенциала того или иного региона. Алгоритм может быть дополнен и адаптирован для каждого конкретного региона исходя из особенностей последнего и степени функционирования субъектов инновационной деятельности и инновационной инфраструктуры.

При реализации инновационной политики органам власти субъекта РФ целесообразно использовать успешный опыт формирования и развития РИС других регионов, таких как Москва, Санкт-Петербург, Московская область, Новосибирская область, Республика Татарстан и др.

Инновационный путь развития страны в целом и ее отдельных регионов требует создания эффективного механизма формирования и распространения инноваций, а также механизмов управления инновационной деятельностью. Проблемы становления инновационной экономики регионов связаны с необходимостью создания эффективных региональных инновационных систем. В настоящее время, несмотря на большое количество исследований в данном направлении, отсутствует единый методологический подход к формированию РИС. Предложенный алгоритм формирования региональных инновационных систем, по нашему мнению, является оптимальным и включает необходимые инструменты для проведения успешной инновационной политики региона. Именно региональные инновационные системы России должны обеспечивать становление экономики, основанной на знаниях, и способствовать участию России в мировом инновационном процессе в качестве равноправного партнера.

Источники

1. *Валентей С.* Формирование национальной инновационной системы в России: проблемы и условия. Режим доступа : www.chelt.ru/2006/2-06/valentei2-06.html.

2. *Основные* направления политики Российской Федерации в области развития инновационной системы на период до 2010 г. : утв. письмом Правительства РФ от 5 августа 2005 г. № 2473П-П7.

3. *Концепция* долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации (на перспективу до 2020 г.) // Официальный сайт Министерства экономического развития и торговли РФ. Режим доступа : www.economy.gov.ru.

4. *Исмаилов Т. А., Гамидов Г. С.* Инновационная экономика – стратегическое направление развития России в XXI веке // Инновации. 2003. № 1.

5. *Наумов А. В.* Приоритеты и реализация российской инновационной политики // Материалы VII Байкальского экономического форума. Режим доступа : www.baikal-forum.ru/qa/586.html.

6. *Диваева Э. А.* Особенности формирования региональных инновационных систем // Управление экономическими системами: электрон. науч. журн. 2011. № 1(25). Режим доступа : www.uecs.mcnip.ru.

ГАЛКА Руслан Витальевич

Специалист по развитию партнерской сети

ООО «Майкрософт РУС»
628414, РФ, Тюменская область, ХМАО – Югра, г. Сургут, ул. Крылова, 43/1
Контактный телефон: (912) 817–80–44
e-mail: galka_ruslan@mail.ru

КАПУСТИНА Лариса Михайловна

Проректор по учебной работе, доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой международного менеджмента, логистики и маркетинга

Уральский государственный экономический университет
620144, РФ, г. Екатеринбург, ул. 8 Марта/Народной Воли, 62/45
Контактный телефон: (343) 221–17–86
e-mail: lakapustina@bk.ru

Теоретические и прикладные аспекты создания бренда жилой недвижимости

Ключевые слова: бренд; брендинг; жилая недвижимость; алгоритм разработки бренда.

Аннотация. Рассматриваются сущность бренда в строительстве, долгосрочные эффекты брендинга, ценность брендов и значимость их продвижения на современных рынках товаров и услуг. Предложен алгоритм разработки бренда, который апробирован строительной компанией ООО «СТХ» в процессе продвижения бренда «За ручьем» для жилого микрорайона г. Сургута.

Развитие рынка жилой недвижимости в России на современном этапе закономерно характеризуется стремительным повышением требований к качеству жилья и обоснованности инвестиционных решений строительными компаниями. Высокий потенциальный спрос на жилье обусловливается неудовлетворительными жилищными условиями большей части населения. Реальный платежеспособный спрос увеличивался с расширением слоя предпринимателей с высокими доходами, а также благодаря развитию государственных ипотечных программ. После существенного спада в 2008 г. по причине мирового финансового кризиса эксперты отмечают тенденцию уверенного роста рынка жилищного строительства в 2010 г. [1].

Специфичные характеристики жилой недвижимости формируют достаточно широкий спектр социально-экономической информации, необходимый для позиционирования данного товара на рынке. Наиболее весомым и значимым параметром состоятельности на рынке жилой недвижимости является наличие сильных брендов, которые рассматриваются как стратегически важные активы строительной организации.

Различные аспекты создания бренда и брендинга, а также технологий их продвижения относительно широко освещены в трудах российских и зарубежных исследователей, как теоретиков, так и практиков: Р. Батра, А. Аакера, П. Диксона, Ф. Котлера, Б. Карлофа, Дж. Энджела, Дж. Эванса, Ж.-Ж. Ламбена, Т. Гэда, Е. П. Голубкова, Г. Л. Багиева и др. Однако брендинг жилой недвижимости практически не нашел отражения в известных нам научных трудах по маркетингу и брендингу.

Сущность бренда и эффекты брендинга. Американская ассоциация маркетинга определяет бренд как функционально и структурно сложную категорию маркетинга,

© Галка Р. В., Капустина Л. М., 2011

для которой определен понятийный аппарат, представлена структура марки в виде совокупности внешних (идентифицирующих компанию, индивидуализирующих товар) и внутренних (определяющих потребительскую ценность, тип потребителя, а также культуру и ценности производителя) атрибутов, призванных воздействовать прежде всего на сознание потребителей [2]. В долгосрочной перспективе бренд способен влиять на целый ряд финансовых показателей – увеличение прибыли, улучшение коэффициента соотношения расходов и доходов, снижение операционных издержек, уменьшение стоимости капитала. Результативность брендинга представлена в табл. 1.

Таблица 1

Долгосрочные эффекты брендинга

Объект влияния		Выгоды	Результат
Клиенты		Большие объемы продаж Ценовая надбавка Уверенность в будущих покупках Новые источники прибыли	Увеличение прибыли
Персонал		Более низкая цена найма и увольнения Более высокая производительность труда Лучший «посланник бренда»	Улучшение коэффициента соотношения расходов и доходов
Партнеры	Торговые партнеры	Меньший объем скидок Более широкая сеть дистрибьюторов за меньшую стоимость	Уменьшение операционных издержек
	Поставщики	Низкие цены и лучшие условия	
Инвесторы		Низкий процент займа Более высокий процент возврата инвестиций Уменьшение рисков	Удешевление кредитов

Если мы обратимся к данным рыночной капитализации компаний с развитым и неразвитым брендингами на рынках США и Великобритании, то обнаружим, что чистая стоимость материальных активов не превышает 30% их рыночной стоимости, а в некоторых отраслях, например в телекоммуникациях, она составляет менее 10% [3]. Один из ведущих индийских консультантов в области брендинга утверждает: «Стоимость бренда в экономических терминах служит выражением реального капитала компании, потому что позволяет компании поддерживать длительные отношения с ее акционерами» [3].

Огромная разница между рыночной капитализацией и чистой стоимостью материальных активов объясняется повышением ценности нематериальных активов. Так, стоимость брендов ведущих компаний мира за последние 60 лет возросла с 5% от рыночной капитализации до 45% (рис. 1). Другие нематериальные активы — патенты, базы данных покупателей, лицензии, ноу-хау и крупные контракты — тоже играют свою роль, но не такую, как стоимость брендов.

Принимая во внимание важность бренда и брендинга для любой нацеленной на успех коммерческой организации, мы можем констатировать наличие проблемы слабой изученности брендинга жилой недвижимости. Можно предположить, что для компании, функционирующей на рынке жилой недвижимости, существуют два варианта решения этой проблемы. Первый – не заниматься брендингом своей компании и возводимых объектов; второй – выделить ресурсы и создать торговые марки, которые послужат дополнительным ресурсом для развития компании. В перспективе первый вариант и его результат – отсутствие собственного бренда – безусловно приведет компанию к ценовой конкуренции и истощит ее финансовые ресурсы. Оптимальным вариантом для строительной компании является активная позиция в развитии собственных брендов.

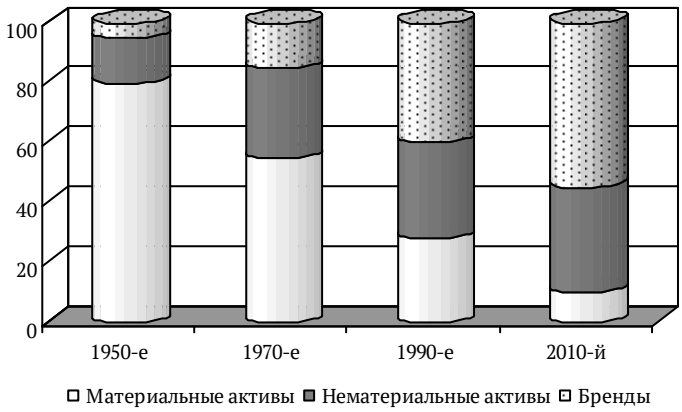


Рис. 1. Структура активов ведущих мировых компаний, % [4]

Алгоритм создания бренда жилого комплекса. Нами разработан и апробирован алгоритм разработки маркетинговой стратегии бренда жилого комплекса, который основывается на общепризнанных методологических принципах маркетинга и брендинга – сегментировании, анализе привлекательности сегментов, позиционировании, разработке торговых марок и конкурентоспособности.

Ключевая особенность алгоритма состоит в том, что он, опираясь на теоретические постулаты, отражает и специфику рынка жилищного строительства. Алгоритм нацелен на достижение оптимальных пропорций различных элементов комплекса маркетинга, снижает трудоемкость процесса брендинга, так как охватывает не весь комплекс маркетинга, а концентрируется только на эффективных инструментах продвижения бренда с учетом специфики товара. Условно алгоритм делится на две стадии: стадию анализа; стадию разработки и внедрения (табл. 2).

Таблица 2

Алгоритм разработки бренда

	Стадия анализа
1	Оценка стратегического положения организации и ключевых воздействий факторов внешней и внутренней среды на ее нынешнее и будущее состояние
2	Анализ потенциала организации процессов производственной деятельности, маркетинга и сбыта
3	Оценка стратегического климата хозяйствования (политические, экономические, социальные и технологические условия внешней среды – PEST-анализ)
4	Определение специфического влияния факторов внутренней и внешней среды на стратегический выбор
5	Исследование ожиданий клиентов, выявление ключевых факторов, влияющих на выбор при покупке
6	Выявление изменений, которые возникали в экономическом окружении организации, и характер их воздействия на организацию и ее деятельность
7	Анализ преимуществ и ресурсов, стратегической позиции и конкурентных преимуществ организации – SWOT-анализ
	Стадия разработки и внедрения
1	Разработка мероприятий по совершенствованию маркетинговой деятельности организации
2	Разработка основной идеи позиционирования бренда
3	Разработка торговой марки и фирменного стиля
4	Патентование торгового знака
5	Разработка рекламной стратегии бренда и комплекса интегрированных маркетинговых коммуникаций
6	Внедрение в сознание персонала ценностей бренда
7	Аудит эффективности брендинга и совершенствование бренда

На первой стадии проводится комплексный анализ экономического положения организации, исследуются рынки, на которых компания функционирует, и выявляются ключевые ожидания существующих и потенциальных клиентов.

На стадии создания бренда разрабатывается комплекс мероприятий по совершенствованию маркетинговой деятельности организации, на основе выявленных ключевых ожиданий клиентов формируются требования к предлагаемым услугам или продуктам организации.

Данный алгоритм применялся для разработки и запуска бренда жилого микрорайона 20 «А» в г. Сургуте Тюменской области обществом с ограниченной ответственностью «СТХ».

В ходе анализа среды хозяйствования компании (SWOT- и PEST-анализа) выявлено, что для нового микрорайона целесообразно разработать собственный бренд, поскольку компания строит недвижимость в разных сегментах от премиум-класса до социального жилья. На любом рынке потребитель заинтересован в специализации брендов. Как отмечено в работах Дж. Траута и Э. Райса, клиенты отдают предпочтение брендам-«специалистам» в какой-либо сфере и помнят не более двух–трех брендов в одной товарной категории **[5]**. Была выбрана стратегия разработки узкоспециализированного бренда для нового микрорайона, так как изначально строительная организация не проводила единой маркетинговой политики. Важно было при формировании бренда жилого микрорайона сфокусировать усилия на продвижении уникального жилья, добиться максимальной эффективности рекламной кампании.

Следующим шагом стало определение стратегии позиционирования бренда жилого микрорайона, основанной на ключевых выгодах для покупателей недвижимости. Центральным в этом процессе стало выявление основных потребностей и пожеланий потенциальных покупателей жилой недвижимости и разработка на основе их систематизации маркетинговой стратегии бренда на рынке жилищного строительства.

В результате маркетингового исследования проранжированы факторы, действующие на принятие решения при покупке квартиры; выявлены предпочтения потребителей и выстроена концепция позиционирования микрорайона. Наиболее значимыми факторами потребительского выбора при покупке дома определены: местоположение микрорайона; инфраструктура; материал, из которого построен дом; цена и транспортная доступность. В соответствии с выявленными ценностями сформулирована маркетинговая стратегия компании СТХ на рынке жилищного строительства.

Рис. 2. Логотип торговой марки «За ручьем»

После определения ключевых ценностей бренда разработана торговая марка «За ручьем» с привлечением специализированного дизайнерского агентства. Логотип (рис. 2) отражает близость жилого комплекса к природе: современные здания, лесной массив, ручей, в котором отражается окружающий мир. Особенность логотипа заключается в том, что в небе над комплексом запущен воздушный змей. Воздушный змей – это не только дань моде, он ассоциируется с детством, мечтами, полетом фантазии. Этот элемент в логотипе привлекает в жилой комплекс молодые семьи, которые ценят активный отдых на природе.

Разработка логотипа включала также подготовку комплекса документов, регламентирующих работу с торговой маркой: брендбук (*brandbook*) и паспорт стандартов (*guideline*). Наличие данных документов позволило избежать разночтения и помогло систематизировать размещение фирменных идентификаторов на рекламных и прочих носителях.

Опыт и впечатления, которые потребитель получает, сталкиваясь с брендом в различных ситуациях, должен соответствовать обещанию бренда. После создания торговой

марки основные ценности бренда были охарактеризованы персоналу компании, поскольку идея позиционирования прослеживается во всех точках контакта с брендом: начиная от различных визуальных атрибутов и заканчивая тем, как общается с клиентами обслуживающий персонал.

Предложенный алгоритм позволил разработать эффективный бренд для жилого микрорайона и маркетинговую стратегию его продвижения, систематизировать и структурировать маркетинговую деятельность строительной организации. При внедрении алгоритма усилия акцентировались на наиболее существенных аспектах маркетинга – увеличение прибыли, организация и завоевание новых клиентов. Конкурентам проще всего копировать систему ценовых скидок, рекламу товара или услуги. Гораздо труднее обеспечить потребительские выгоды конкурентной компании, поскольку они основаны на инфраструктуре и преимуществах бренда. Эффекты, на которых строится позиционирование бренда, притягательны для целевых потребителей и обеспечивают эмоциональную связь клиентов и бренда. В конечном счете, бренд – это совокупность впечатлений, которые остаются у потребителя после того, как он воспользовался услугами компании.

Апробация алгоритма разработки бренда подтвердила значимость комплексной, целенаправленной, регулярной маркетинговой и рекламной деятельности строительной организации в процессе брендинга жилого комплекса.

Источники

1. *Эксперты* «МИЭЛЬ»: возобновление финансирования строительной отрасли и ипотечного кредитования – главные тенденции развития рынка. Режим доступа : www.realtypress.ru/intervjyu/04-01-2010.html.

2. *Словарь* Американской ассоциации маркетинга (American Marketing Association). Режим доступа : www.ama.org.

3. *Krishnan U.* Value creation through brands // Tata Review. 2010. May.

4. *The leading* independent brand valuation consultancy: Brand Finance. Режим доступа : www.brandfinance.com/docs/asset_valuation.asp.

5. *Траут Дж., Райс Э.* Позиционирование: битва за умы. СПб. : Питер, 2007.

КУЗЬМИН Евгений Анатольевич

Аспирант кафедры экономики предприятий, младший научный сотрудник управления по научно-исследовательской работе

Уральский государственный экономический университет
620144, РФ, г. Екатеринбург, ул. 8 Марта/Народной Воли, 62/45
Контактный телефон: (343) 221–17–45
e-mail: kuzmin@usue.ru

ПРОТАСОВА Людмила Геннадьевна

Доктор технических наук, профессор,
заведующая кафедрой управления качеством

Уральский государственный экономический университет
620144, РФ, г. Екатеринбург, ул. 8 Марта/Народной Воли, 62/45
Контактный телефон: (343) 221–27–36
e-mail: ukpt@usue.ru

ВАСИЛЬЦОВА Людмила Ивановна

Доктор экономических наук, профессор
кафедры социологии и управления общественными отношениями

Уральский государственный экономический университет
620144, РФ, г. Екатеринбург, ул. 8 Марта/Народной Воли, 62/45
Контактный телефон: (343) 221–27–89

Инфраструктурный маркетинг в системе управления развитием территорий

Ключевые слова: маркетинг территории; инфраструктурный маркетинг; менеджмент территории; управление развитием.

Аннотация. Раскрыта сущность инфраструктурного маркетинга как составной части территориального маркетинга в процессе управления развитием территории. Представлена функциональная модель системы управления территорией с выделением блоков, отражающих роль и значимость инфраструктурного маркетинга в формировании конкурентоспособной позиции территории.

Социально-экономическое развитие территории зависит от множества внутренних факторов и подвержено влиянию макросреды, т. е. объективного состояния смежных территорий, выступающих в роли внутренних конкурентов в распределении ресурсов. Формирование достаточных конкурентных преимуществ территории может осуществляться на дескрипторной основе, когда в качестве базового приоритета деятельности по управлению развитием территории является создание необходимых, а также дополнительных объектов инфраструктуры.

Инфраструктурный маркетинг рассматривается как составная часть территориального маркетинга или маркетинга территории. Ряд ученых выделяют в самостоятельные направления и маркетинг территории, и территориальный маркетинг, уточняя разли-

© Кузьмин Е. А., Протасова Л. Г., Васильцова Л. И., 2011

чия в них по целевому признаку. Так, А. П. Панкрухин пишет: «...территориальный маркетинг – это маркетинг в интересах территории, ее внутренних субъектов, а также внешних субъектов, во внимании которых заинтересована территория, и может быть представлен как маркетинг территорий или маркетинг на территории; маркетинг территорий – маркетинг, рассматривающий в качестве объекта внимания и продвижения территорию в целом, осуществляемый как внутри, так и за ее пределами и нацеленный на создание, развитие, эффективное продвижение и использование конкурентных преимуществ данной территории в ее интересах, в интересах ее внутренних, а также тех внешних субъектов, в сотрудничестве с которыми она заинтересована» [1].

Как понятие «маркетинг территорий» объединяет сущностные характеристики категории «маркетинг» и категории «территории». Наиболее подходящее определение маркетинга в данном контексте было предложено И. К. Беляевским, который охарактеризовал маркетинг как систему управления, регулирования и изучения рынка [2. С. 5]. В свою очередь, под территорией в классическом ее понимании подразумевается часть земной суши с ее недрами, а также космическое пространство и находящиеся в нем небесные тела [3].

Таким образом, территориальный маркетинг, синтезируя представленные категории, является деятельностью, цель которой – с помощью инструментов маркетинга разрабатывать комплекс мероприятий, направленных на повышение конкурентоспособности территории и улучшение ее имиджа.

Генезис понятия «маркетинг территории» представлен в работах многих российских и зарубежных ученых, среди которых Ф. Котлер, А. М. Лавров, В. С. Сурнин, В. И. Бутов, В. Г. Игнатов, Н. П. Кетова и др. Все они сходятся в определении маркетинга территории как маркетинга, осуществляемого в интересах самой территории (региона), ее внутренних субъектов, а также внешних субъектов.

Структура территориального маркетинга включает четыре стратегических направления:

1) маркетинг имиджа;
2) маркетинг притягательности;
3) маркетинг инфраструктуры;
4) маркетинг населения, персонала.

Комплексное использование стратегических направлений территориального маркетинга позволяет создать эффективную систему управления, учитывающую внутренние особенности составных элементов. Базовым направлением маркетинга территории являются: маркетинг инфраструктуры как отражающий наличие и обеспеченность квазиматериальными ресурсами, в отличие от маркетинга населения, персонала, имиджа и притягательности, характеризующего уровень и состояние нематериальных ресурсов территории в целом. Квазиматериальный характер инфраструктурного маркетинга формируется во взаимосвязи материальных объектов (объектов инфраструктуры), а также централизованной и децентрализованной систем управления ими.

Роль и значимость инфраструктурного маркетинга в системе управления развития территории выражается в исследовании, анализе и оценке потребностей в объектах инфраструктуры, разработке инструментов их продвижения, привлечении источников финансирования их создания и последующей эксплуатации.

Инфраструктура как совокупность объектов, относящихся к вспомогательным отраслям и видам экономической деятельности, представляет собой целостную систему, обеспечивающую нормальное функционирование основных производственных субъектов хозяйствования. Общего подхода к трактовке понятия «инфраструктура» на текущий момент не выработано. Под инфраструктурой подразумевают совокупность вспомогательных отраслей (подотраслей) производственной и непроизводственной (социальной) сферы [4. С. 184], а также совокупность отраслей, предприятий и организаций, входящих в эти отрасли, видов их деятельности, призванных обеспечивать, соз-

давать условия для нормального функционирования производства и обращения товаров, а также жизнедеятельности людей **[5. С. 209]**.

Система управления территорией в зависимости от ее типа и масштаба может быть выстроена в различных вариантах:

муниципальное образование;

субрегиональная единица (район);

регион (субъект федеративной структуры);

федеральный округ (совокупность смежных регионов);

государство.

Структурообразующие элементы системы управления территорией являются идентичными, могут быть применимы для каждого типа территории и включают ряд блоков:

1. Блок целей и принципов управления.
2. Блок ресурсов управления.
3. Блок функций управления.
4. Блок методов управления.
5. Блок выработки управленческих решений.
6. Блок результатов управления.
7. Блок обратной связи.

Функционирование системы управления развитием территории в контексте инфраструктурного маркетинга нацелено на повышение конкурентоспособности территории в целом. Каждый из блоков отражает специфические черты инфраструктурного маркетинга.

Блок целей и принципов управления. Целью системы управления территории является поддержание нормального и ритмичного функционирования хозяйствующих субъектов, создание условий для расширенного воспроизводственного процесса. К благоприятным условиям социально-экономического развития территории относятся наличие и степень обеспеченности объектами инфраструктуры: шоссейные дороги, каналы, порты, мосты, аэропорты, логистические объекты, элементы энергетического хозяйства, железнодорожный транспорт, связь, водоснабжение и канализация, учреждения общего и профессионального образования, научные учреждения, объекты здравоохранения и т. п.

Принципы управления применительно к инфраструктурному маркетингу не претерпевают изменений и базируются на общих принципах менеджмента. Роль принципов проявляется в повышении эффективности управления и одновременном сокращении ресурсов, необходимых для реализации управленческих решений и мероприятий инфраструктурного маркетинга.

К принципам управления территорией можно отнести: системность организационных и институциональных преобразований; непрерывность; единоначалие и коллегиальность; планомерность; научность; централизацию и децентрализацию; сбалансированность институтов инфраструктурного маркетинга и системы управления развитием территории; совместимость различных подходов и методов воздействия; контролируемость процессов управления. Системное использование этих принципов позволит обеспечить управление, способное эффективно осуществлять организационные преобразования, создавая соответствующие институциональные условия. Выбранная цель и принципы управления формируют миссию региона для населения – создание благоприятных условий жизнедеятельности, повышение качества и уровня жизни.

Блок ресурсов управления. К ресурсам управления в рамках территории относятся все имеющиеся в распоряжении ресурсы: трудовые, материальные, административные, информационные, природно-климатические, товарные.

Группа материальных ресурсов одна из наиболее весомых и в рамках территориального управления включает объекты инфраструктуры. Анализ и оценка состояния объектов инфраструктуры относятся к области инфраструктурного маркетинга.

Анализ инфраструктуры в территориальном маркетинге предусматривает последовательность использования инструментов **[6]**:

определение и выбор целевых аудиторий, наиболее значимых для улучшения качества жизни на территории и ее развития;

сопоставление конкурентоспособности территории с конкурентоспособностью соседних территорий и *SWOT*-анализ представителями целевых аудиторий, т. е. анализ ее сильных и слабых сторон, а также возможностей и угроз со стороны внешней среды;

XYZ- и *CLV*-анализ потребителей территориальных благ – анализ и группировка потребителей по степени предсказуемости их спроса и по величине так называемой «пожизненной стоимости клиента», т. е. по денежному эквиваленту величины спроса, который может быть предъявлен постоянным, лояльным к данной территории клиентом;

ABC-анализ ассортимента предоставляемых благ, услуг, возможностей;

позиционирование предоставляемых благ по уровню качества и востребованности целевыми аудиториями;

анализ стоимости жизни (временного проживания) и развития бизнеса на территории, включая величину усилий, затрачиваемого времени и других ресурсов;

исследование социального самочувствия и степени идентификации жителей с территорией;

выбор и ранжирование критериев и показателей оценки эффективности стратегии развития и продвижения территории;

формирование вариантов стратегии развития и продвижения территории, включая развитие имеющихся и формирование новых конкурентных преимуществ с учетом результатов проведенных исследований;

сравнительная оценка эффективности, выбор наилучшего варианта и его насыщение удачными идеями других вариантов;

разработка программ развития и продвижения территории.

Блок функций управления. Функции управления определяют его целевые задачи. Классификация функций на основные и предметные позволяет их группировать в зависимости от реализуемых целей. Общие функции, такие как прогнозирование, учет, контроль, планирование, анализ, регулирование, относятся к основным функциям, к предметным относятся частные функции – управление различными видами ресурсов (информационными потоками, трудовыми ресурсами и т. д.).

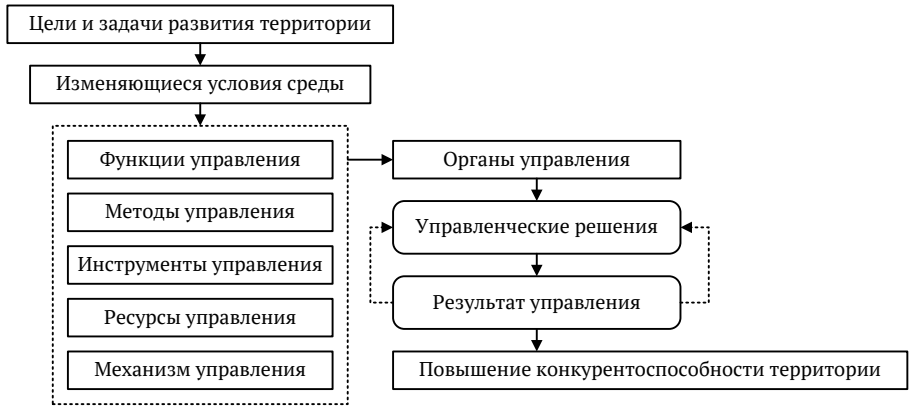
Блок методов управления. Методы управления представляют собой способы управленческого воздействия непосредственно на объект управления – инфраструктурную среду – в части территориального маркетинга. Разнообразие методов управления позволяет выбрать как один из методов управления, так и их совокупность.

Методы управления применительно к инфраструктурному маркетингу включают исследование маркетингового пространства; управление коммуникативными отношениями в маркетинге; оценку решений на рынке и др.

Блок выбора управленческих решений. Выработка управленческого решения реализуется через выбор альтернативы из совокупности вариантов реализации управленческого воздействия на объект управления и включает в себя комплекс последовательных этапов, подразумевающих учет ранее определенных целей и принципов, обозначения задач, выделения проблем и путей их решения.

Блок результатов управления и блок обратной связи. Результаты управления развитием территории непременно проходят компаративный анализ на достижимость целевых индикаторов, как в качественном, так в количественном плане. Отклонения, сформированные на данном этапе, являются основой последующей корректировки блоков управления и выработки управленческих решений. Практическая реализация данной функции осуществляется посредством блока обратной связи.

Графическая модель системы управления развитием территории во взаимосвязи с инфраструктурным маркетингом представлена на рисунке.



Функциональная модель системы управления развитием территории

В практической деятельности система управления регионом является процессной. В связи с этим ее ключевой задачей является гармонизация функций, отношений, состояния и взаимодействия всех структурных составляющих с точки зрения внутренней согласованности содержания системы в целом, что и обусловливает эффективность управления.

Основным структурным элементом предложенной модели (см. рисунок) является организационно-экономический механизм управления территориальным развитием. Он раскрывает масштабные процессы управленческого воздействия (блоки процессов), осуществляемого органами управления, которые руководствуются разработанной политикой и особенностями развития соответствующей территории.

Комплексное включение инфраструктурного маркетинга в исследование территориального рынка и управления им охватывает ряд важных направлений, таких как изучение маркетинговой среды функционирования объектов инфраструктуры; анализ совокупных характеристик рынка, конъюнктуры исследования и прогнозы; анализ потребительских свойств конкретного товара, услуг, работ, предоставляемых объектами инфраструктуры в качестве общественных благ и коммерческих ресурсов; анализ структуры рынка; анализ форм и методов сбыта; выявление и изучение рыночных сегментов; изучение потребителей (индивидуальных и коллективных).

Выбор в качестве объекта разработки управленческих решений инфраструктуры в системе управления развитием территории позволяет оценить ее позиционирование. Узость типов объектов инфраструктуры характеризует специализацию территории по предоставлению определенных видов услуг, производству товаров. Степень специализации оценивается как соотношение специальных объектов инфраструктуры к их общему количеству в расчете на показатели выпуска продукции, оказания услуг или пропускной способности.

Диверсификация объектов инфраструктуры снижает степень специализации и дает возможность развития другим видам деятельности, снижая риски неблагоприятного развития событий в контексте неопределенности внешней макросреды, гарантируя при этом устойчивые конкурентоспособные позиции территории.

Таким образом, инфраструктурный территориальный маркетинг можно определить как особый вид управленческой деятельности, предпринимаемой с целью создания, поддержания и/или изменения отношений и поведения резидентов и нерезидентов в лице частных лиц и компаний относительно конкретной территории.

Источники

1. *Панкрухин А. П.* Маркетинг территорий. СПб. : Питер, 2006.

2. *Данченок Л. А.* Основы маркетинга. М., 2003.

3. *Словарь* по естественным наукам. Режим доступа : http://slovari.yandex.ru/dict/gl_natural.

4. *Политическая* экономия : словарь / под ред. О. И. Ожерельева и др. М. : Политиздат, 1990.

5. *Большой* экономический словарь / под ред. А. Н. Азрилияна. 5-е изд., доп. и перераб. М. : Ин-т новой экономики, 2002.

6. *Панкрухин А. П.* Маркетинг территории. Лица, образы и позиция // Государственная служба. 2009. № 6.

БАЛАШОВ Андрей Александрович

Соискатель кафедры экономики и управления на металлургических предприятиях

Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б. Н. Ельцина
620062, РФ, г. Екатеринбург, ул. Мира, 19
Контактный телефон: (922) 215–18–21
e-mail: sever16@list.ru

ДОМОЖИРОВА Надежда Николаевна

Кандидат экономических наук, доцент, профессор кафедры экономики и управления на металлургических предприятиях

Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б. Н. Ельцина
620062, РФ, г. Екатеринбург, ул. Мира, 19
Контактный телефон: (922) 149–27–56
e-mail: domnn2008@rambler.ru

Методика оценки проблем системы менеджмента хозяйствующего субъекта

Ключевые слова: оценка; методика оценки; эффективность; проблема; система менеджмента; оценка системы менеджмента; оценка управления; оценка эффективности предприятия.

Аннотация. Предложена методика оценки проблем системы менеджмента, которые не позволяют хозяйствующему субъекту добиться его основной цели, т. е. получить запланированную величину прибыли. Указанная методика позволяет определить важность причин этих проблем и разработать рекомендации по устранению самой проблемы.

Проблемы системы менеджмента могут появляться на всех стадиях жизненного цикла хозяйствующего субъекта, затрагивая любой элемент системы.

В широком смысле проблема означает сложный теоретический или практический вопрос, который требует изучения и разрешения. Или, как отмечает В. И. Даль, это «задача для отыскания неизвестного по данному» [1].

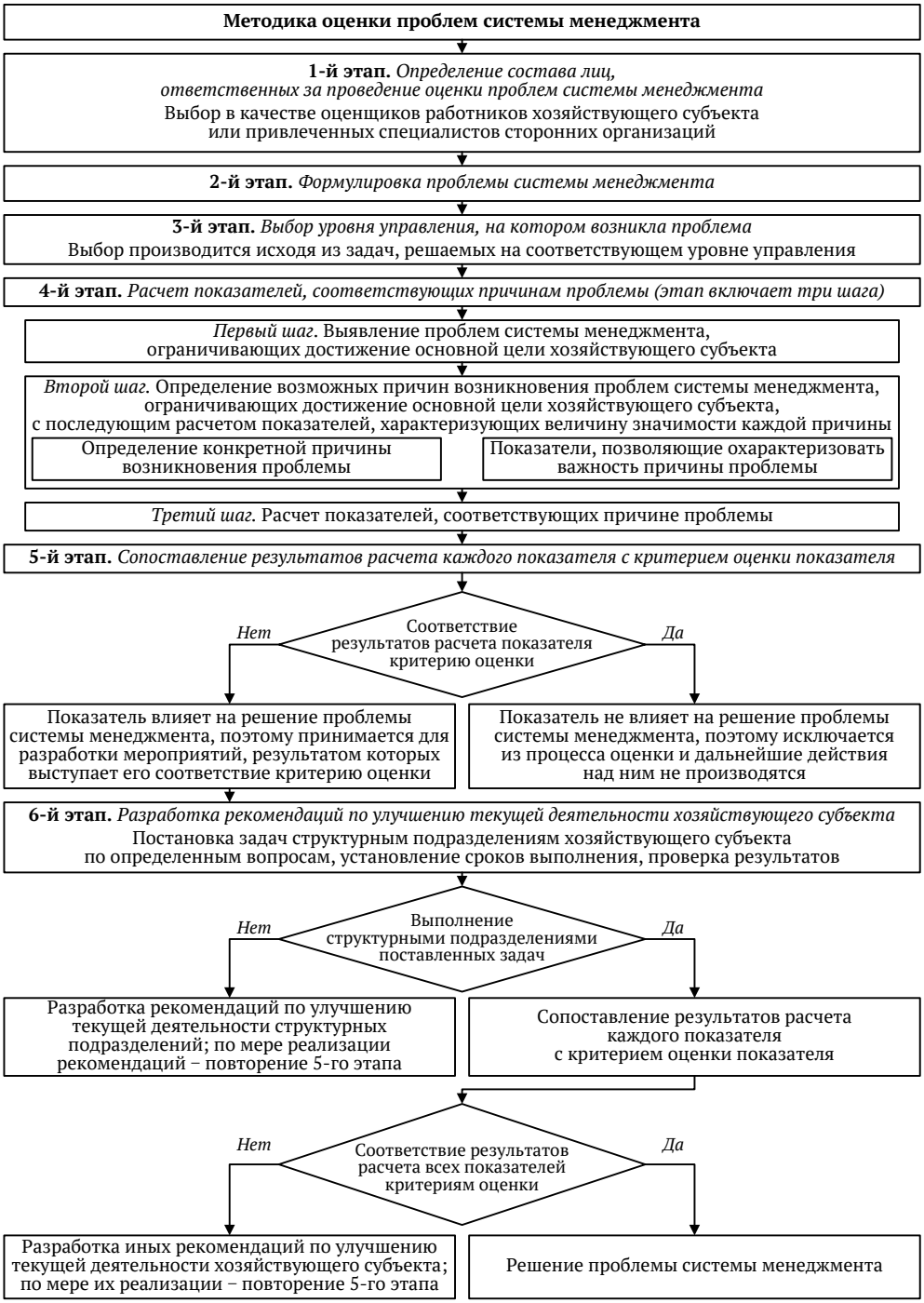
Проблема системы менеджмента – проблема деятельности хозяйствующего субъекта, которая возникла вследствие воздействия факторов внешней или внутренней среды. Важной предпосылкой успешного решения проблемы служит ее правильная формулировка, которая, по мнению некоторых психологов, может выражаться в форме цели или задачи.

Проблемы системы менеджмента хозяйствующего субъекта, в отличие от научных проблем, рассматриваемых в мировом масштабе, требуют своего решения на уровне функционирования хозяйствующего субъекта [2]. Однако, несмотря на отсутствие мирового масштаба, проблемы системы менеджмента несут в себе глобальный характер для руководства предприятия, поскольку они ограничивают достижение его основной цели.

При появлении проблемы все зависит от срочности ее решения, количество времени и мероприятия по устранению проблемы определяют, приведет ли она к банкротству предприятия. Чем больше необходимых мероприятий и меньше времени на их внедрению потрачено для устранения проблемы, тем оптимальнее окажется устранение [3].

© Балашов А. А., Доможирова Н. Н., 2011

На рисунке представлена разработанная методика оценки проблем системы менеджмента, ограничивающих достижение основной цели хозяйствующего субъекта.



Последовательность оценки проблем системы менеджмента, ограничивающих достижение основной цели хозяйствующего субъекта

1-й этап. Определяется состав лиц, ответственных за проведение оценки проблем системы менеджмента. Это могут быть как работники предприятия (аналитики, экономисты и т. д.), так и привлеченные специалисты сторонних организаций. Состав лиц, ответственных за проведение оценки проблем системы менеджмента, и конкретных специалистов определяют руководители высшего уровня управления хозяйствующего субъекта (акционеры, генеральный директор или его заместители), т. е. лица, решающие стратегические задачи.

2-й этап. Формулируется проблема системы менеджмента [2]. К примеру, по результатам выполнения квартального плана продажи продукции одного из филиалов трубного предприятия снизились на 20%.

3-й этап. Выбирается уровень управления, на котором возникла проблема. Выбор уровня управления осуществляется в соответствии с задачами, решаемыми на соответствующем уровне. Например, задача достижения основной цели хозяйствующего субъекта соответствует высшему уровню управления, но ее непосредственную реализацию осуществляет средний уровень управления, выполняя планы продаж и получая тем самым денежные средства за проданную продукцию, а оперативный уровень управления руководит производством продукции для ее последующей реализации.

4-й этап. Рассчитываются показатели, соответствующие причинам проблемы. Этап включает три шага. *Первый* шаг – выявляются основные проблемы системы менеджмента, ограничивающие достижение основной цели хозяйствующего субъекта: снижение объемов реализации продукции, увеличение затрат на производство продукции или в целом по предприятию и снижение объемов поступления денежных средств.

Для доказательства вышеизложенного достаточно проанализировать частоту упоминания руководителями тех результативных показателей, которые использовались ими в качестве главных для характеристики отчетного периода работы предприятий в период интенсивного развития мирового финансового кризиса (табл. 1), что нами принято за значимость показателя [4–10].

Таблица 1

Частота упоминания главных результативных показателей деятельности предприятий в период интенсивного развития мирового финансового кризиса (конец 2008 – начало 2010 г.)

Показатель	Авторы, использующие показатель для характеристики деятельности предприятия								
	[4]	[5]	[6]	[7]	[8]	[9]	[10]	Итого	Значимость показателя, доли ед.
1. Объем реализованной продукции	+	+	+	+	+	+		6	0,86
2. Затраты (в целом по предприятию или по видам продукции)	+	+	+		+	+	+	6	0,86
3. Объем поступления денежных средств	+	+		+	+	+		5	0,71
4. Просроченная дебиторская задолженность	+		+					2	0,29
5. Оборачиваемость оборотных средств	+				+			2	0,29
6. Производительность труда	+	+						2	0,29
7. Производственная мощность предприятия			+					1	0,14
8. Доля отраслевого рынка предприятия		+						1	0,14

Примечание. «+» – автор использует данный показатель для характеристики эффективности деятельности предприятия. Частота упоминания примененных в анализе показателей отражает их значимость для руководителей предприятий.

Данные табл. 1 позволяют сделать вывод, что для большинства руководителей в кризисное время весомыми были показатели, значимость которых составляет: по объ-

ему реализованной продукции – 0,86; по затратам в целом по предприятию или по видам продукции – 0,86; по объемам поступления денежных средств – 0,71.

Второй шаг – определяются возможные причины возникновения проблем системы менеджмента, ограничивающих достижение основной цели хозяйствующего субъекта, и показатели, характеризующие причины возникновения проблемы (табл. 2) **[11]**.

Под причиной возникновения проблемы нами понимается явление или совокупность взаимосвязанных явлений, обусловливающих возникновение проблемы.

Третий шаг – рассчитываются показатели, соответствующие причине определенной проблемы.

Таблица 2

Возможные причины возникновения основных проблем системы менеджмента и показатели, позволяющие охарактеризовать важность причины проблемы

Возможные причины возникновения проблемы	Показатели, позволяющие охарактеризовать важность причины проблемы
Проблема 1. Снижение объемов реализации продукции предприятия	
1.1. Снижение показателей выполнения планов производства и/или реализации продукции предприятия	1.1.1. Выполнение плана по производству и/или реализации продукции. 1.1.2. Рентабельность продаж. 1.1.3. Коэффициент использования производственной мощности. 1.1.4. Экономическая эффективность производства и реализации продукции (первый подход). 1.1.5. Экономическая эффективность производства и реализации конкретного вида продукции. 1.1.6. Скорость реализации определенного вида продукции. 1.1.7. Коэффициент ритмичности. 1.1.8. Коэффициент сортности продукции. 1.1.9. Уровень часовой производительности ведущего оборудования предприятия. 1.1.10. Степень использования максимально возможного фонда времени работы оборудования
1.2. Снижение показателей работы отдельных менеджеров по продажам или структурных подразделений предприятия	1.2.1. Показатели, характеризующие объем реализации продукции менеджером отдела продаж. 1.2.2. Показатели оценки общей эффективности работы менеджера по продажам. 1.2.3. Показатели эффективности работы менеджера по продажам с клиентской базой. 1.2.4. Обобщающий показатель уровня мотивации работников предприятия. 1.2.5. Уровень дохода работников предприятия
1.3. Увеличение времени выполнения отдельных операций в работе предприятия	1.3.1. Фактический (плановый) коэффициент затрат времени на выполнение одной операции управленческого (производственного) процесса в общем количестве времени выполнения всего процесса. 1.3.2. Коэффициент времени выполнения одной операции управленческого (производственного) процесса. 1.3.3. Относительное отклонение фактического количества времени, затраченного на выполнение всех операций управленческого (производственного) процесса. 1.3.4. Коэффициент выполнения сроков поставки продукции, предусмотренных договорами
1.4. Несоответствие цен реализации продукции рыночному уровню и изменение уровня спроса в соответствии с этим	1.4.1. Уровень цены реализации определенного вида продукции предприятия по отношению к рыночной цене. 1.4.2. Процент изменения цены продукции за период. 1.4.3. Процент изменения спроса за период. 1.4.4. Коэффициент эластичности спроса
Проблема 2. Увеличение затрат на производство продукции или в целом по предприятию	
2.1. Увеличение текущих затрат предприятия	2.1.1. Уровень затрат на 1 рубль товарной (реализованной) продукции. 2.1.2. Рентабельность продукции. 2.1.3. Рентабельность отдельных видов продукции. 2.1.4. Фондоотдача. 2.1.5. Фондоемкость

Окончание табл. 2

Возможные причины возникновения проблемы	Показатели, позволяющие охарактеризовать важность причины проблемы
2.2. Увеличение затрат предприятия при производстве и реализации продукции	2.2.1. Экономическая эффективность производства и реализации продукции (второй подход). 2.2.2. Уровень эффективности использования всех видов основного исходного сырья при производстве и реализации всех видов и всего объема продукции. 2.2.3. Коэффициент сортности продукции. 2.2.4. Рентабельность наценки определенного вида реализуемой продукции менеджером по продажам
2.3. Изменение уровня цен реализации продукции	2.3.1. Уровень себестоимости определенного вида продукции по отношению к цене реализации. 2.3.2. Уровень цены реализации определенного вида продукции предприятия по отношению к рыночной цене. 2.3.3. Процент изменения цены продукции за период
2.4. Уровень затрат на заработную плату коммерческих работников предприятия	2.4.1. Уровень рыночной заработной платы работника предприятия. 2.4.2. Уровень дохода работников предприятия
Проблема 3. Снижение объемов поступления денежных средств	
3.1. Снижение показателей выполнения планов по продажам продукции и поступлению денежных средств предприятия	3.1.1. Выполнение плана по производству и/или реализации продукции. 3.1.2. Выполнение плана по поступлению денежных средств. 3.1.3. Экономическая эффективность производства и реализации продукции
3.2. Изменение коэффициентов оборачиваемости оборотных средств	3.2.1. Коэффициент оборачиваемости оборотных средств. 3.2.2. Коэффициент загрузки оборотных средств. 3.2.3. Длительность одного оборота
3.3. Изменение уровня показателей рентабельности и уровней дебиторской и кредиторской задолженности	3.3.1. Рентабельность производства. 3.3.2. Рентабельность продаж. 3.3.3. Рентабельность продукции. 3.3.4. Рентабельность отдельных видов продукции. 3.3.5. Коэффициент использования производственной мощности. 3.3.6. Уровень просроченной дебиторской задолженности. 3.3.7. Уровень просроченной кредиторской задолженности предприятия
3.4. Изменение уровня цен реализации продукции и изменение уровня спроса в соответствии с этим	3.4.1. Уровень себестоимости определенного вида продукции по отношению к цене реализации. 3.4.2. Уровень цены реализации определенного вида продукции предприятия по отношению к рыночной цене. 3.4.3. Процент изменения цены продукции за период. 3.4.4. Процент изменения спроса за период
3.5. Увеличение времени выполнения отдельных операций в работе предприятия (включая прирост и темпы прироста прибыли)	3.5.1. Фактический (плановый) коэффициент затрат времени выполнения одной операции управленческого (производственного) процесса в общем количестве времени выполнения всего процесса. 3.5.2. Коэффициент времени выполнения одной операции управленческого (производственного) процесса. 3.5.3. Относительное отклонение фактического количества времени, затраченного на выполнение всех операций управленческого (производственного) процесса. 3.5.4. Коэффициент выполнения сроков поставки продукции, предусмотренных договорами. 3.5.5. Прирост прибыли предприятия. 3.5.6. Темп прироста прибыли предприятия на конец отчетного периода. 3.5.7. Темп прироста прибыли предприятия за конкретный период времени. 3.5.8. Операционный рычаг
3.6. Снижение показателей работы отдельных менеджеров по продажам или структурных подразделений предприятия	3.6.1. Показатели, характеризующие объем реализации продукции менеджером отдела продаж. 3.6.2. Показатели оценки общей эффективности работы менеджера по продажам за период. 3.6.3. Показатели эффективности работы менеджера по продажам с клиентской базой. 3.6.4. Обобщающий показатель уровня мотивации работников предприятия. 3.6.5. Уровень дохода работников предприятия

5-й этап. Сопоставление результатов расчета каждого показателя, соответствующего причине проблемы, с критерием оценки показателя. Данный этап позволяет ответственному лицу самостоятельно определить важность каждой причины для проблемы системы менеджмента. Чем больше показателей той или иной причины совпадает с критериями оценки, тем менее важной становится причина возникновения проблемы, и наоборот, чем больше показателей причины проблемы не совпадает с критериями оценки, тем значимее становится эта причина.

В случае несоответствия показателя причины проблемы критерию оценки имеется вероятность того, что он может оказаться ключевым для решения проблемы, поэтому показатель принимается для разработки мероприятий, результатом которых выступает его соответствие критерию оценки.

6-й этап. Разрабатываются рекомендации по улучшению текущей деятельности хозяйствующего субъекта. Рекомендации должны включать в себя конкретные задачи, распределенные по исполнителям, и иметь четкие сроки выполнения (неделя, месяц, квартал, год). Конечная цель рекомендаций должна сводиться к приведению всех несоответствующих показателей к критериям их оценки. Примеры рекомендаций:

повысить планы объемов продаж на 20%, снизить себестоимость продукции на 5%, снизить цены реализации конкретного вида продукции до рыночного уровня;

обучить менеджеров по продажам специализированным методикам реализации продукции, обеспечить возможность круглосуточной отгрузки продукции клиентам и т. д.

В зависимости от поставленных сроков выполнения работники, ответственные за проведение оценки проблем системы менеджмента, совместно с руководством хозяйствующего субъекта осуществляет проверку выполнения структурными подразделениями поставленных задач.

По результатам выполнения задач структурными подразделениями руководители предприятия повторно рассчитывают показатели причин проблемы и сопоставляют результаты расчетов с критериями оценки. В этом случае проблема системы менеджмента устраняется или требует разработки иных рекомендаций по улучшению текущей деятельности хозяйствующего субъекта.

Источники

1. *Толковый* словарь живого великорусского языка В. И. Даля. Режим доступа : www.slovari.yandex.ru/dict/dal.
2. *Балашов А. А., Доможирова Н. Н.* Исследование проблем трубной промышленности // Вестник УГТУ–УПИ. Сер. Экономика и управление. 2010. № 4.
3. *Жалило Б. А.* Книга директора по сбыту. СПб. : Питер, 2008.
4. *Чурин А. и др.* На шаг впереди: год повышения эффективности бизнеса // Генеральный директор. 2009. № 1.
5. *Гулый О. и др.* 2008–2009 годы: бизнес вчера, сегодня, завтра // Генеральный директор. 2009. № 1.
6. *Борисов К. и др.* Кризис: проблемы, рекомендации и ожидания // Генеральный директор. 2009. № 1.
7. *Мокеев А.* Программа антикризисных продаж // Генеральный директор. 2009. № 2.
8. *Москвичев Р. и др.* Что изменилось в вашей работе за последние полгода // Генеральный директор. 2009. № 3.
9. *Моженков В.* Или ты эффективный, или ты мертвый // Генеральный директор. 2009. № 3.
10. *Хлебников Д.* Особенности работы предприятий в условиях ослабленной экономики // Генеральный директор. 2009. № 4.
11. *Балашов А. А.* Формирование структуры системы менеджмента // Вестник ИНЖЭКОНа. 2010. № 3.

ЛЕГОТИН Федор Яковлевич

Доктор экономических наук,
профессор кафедры экономики предприятий

Уральский государственный экономический университет
620144, РФ, г. Екатеринбург, ул. 8 Марта/Народной Воли, 62/45
Контактный телефон: (343) 212–27–40
e-mail: kafpp@mail.ru

ВОРОНИН Сергей Викторович

Соискатель кафедры экономики предприятий

Уральский государственный экономический университет
620144, РФ, г. Екатеринбург, ул. 8 Марта/Народной Воли, 62/45
Контактный телефон: (343) 264–05–54
e-mail: voronins@e1.ru; voronin@66.ru

Выбор оптимальных экономических решений в сложных вероятностных моделях управления предприятием

Ключевые слова: риск; ущерб; шанс; прибыль; вероятность; капитал; предприятие; оптимизация параметров; метод производных.

Аннотация. Рассмотрены традиционные подходы учета риска и их слабые места. Предложена схема и метод принятия решений. Схема увязывает риск, прибыль и капитал предприятия, метод сочетает простоту и наглядность, позволяет найти оптимальный вариант при отсутствии исчерпывающих данных, что характерно для небольших предприятий. Применим как в хозяйственной, так и в финансовой сфере управления.

Теории анализа и синтеза систем управления предприятием (фирмой) рассматривает кибернетика – наука об управлении и связях. Исследуя кибернетические системы в 1957 г., Г. А. Саймон [1] предложил производственную модель с учетом математического аппарата теории автоматического регулирования и теории исследования операций (рис. 1).

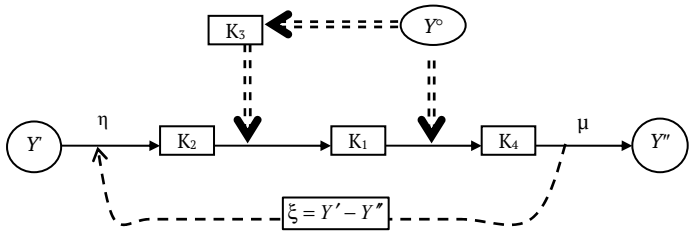


Рис. 1. Производственная модель Г. А. Саймона:
Y' – вход системы, сырье; $Y'' = K_1 \times (\mu - Y^\circ)$ – выход – готовая продукция;
Y° – заказы потребителей; $\xi = (Y' - Y'')$ – ошибка-рассогласование между выходом и входом;
$\eta = (\xi \times K_2 + Y^\circ \times K_3)$ – плановая и реальная $\mu = \eta \times K_4$ производительности;
K_1, K_2, K_3 и K_4 – операторы, соответствующие передаточным коэффициентам системы

© Леготин Ф. Я., Воронин С. В., 2011

Классификацию кибернетических систем, в которых системы управления фирмой отнесены к «очень сложным вероятностным системам», имеющим гомеостатическую природу (нами используемую), предложил С. Бир [2] (табл. 1).

Таблица 1

Классификация систем управления и некоторые области применения

Системы	Простые	Сложные	Очень сложные
Детерминированные	Задвижка оконная	ЭВМ	Пустое множество
	Механические мастерские	Автоматизация	
Вероятностные	Монета вверх	Запасы фирмы	Экономика
	Движение медузы	Условные рефлексы	Мозг
	Контроль качества продукции	Прибыль фирмы	Фирма

Для принятия любого управленческого решения необходимо рассматривать несколько возможных альтернатив и из них выбирать наиболее эффективный вариант. Показателем коммерческой эффективности принято считать прибыль, и лучшим финансовым решением признается вариант, дающий максимум прибыли при заданных ограничениях затрат.

Нельзя утверждать со стопроцентной уверенностью, что некий проект принесет такую-то прибыль. Можно говорить только о вероятности получить эту прибыль, а она может оказаться большей, меньшей или никакой. Для оценки прибыли следует учитывать еще один параметр – риск. Риск обычно воспринимается как отрицательная величина. Тогда лучшим финансовым решением будет признан вариант, дающий максимум прибыли при заданных ограничениях затрат и уровня риска. В принципе, это оптимизационная задача.

В настоящее время доминируют три подхода в учете риска: математический, экономический, страховой. Конечно, существуют и другие интересные подходы учета риска, к примеру принцип субъективной асимметричности экономических оценок, но они значительно меньше освещены в доступной литературе. Чтобы дальнейшие рассуждения не были голословными, рассмотрим методы, применяемые в указанных подходах.

В основе математического подхода лежат:

математическое ожидание [3]

$$\overline{Q} = \sum_{k=1}^{n} Q_k p_k , \tag{1}$$

где Q_k – некоторая прибыль проекта (потери); p_k – вероятность получения этой прибыли (потери),

и квадратическое отклонение прибыли

$$\sigma = \sqrt{\sum_{k=1}^{n} \left(Q_k - \overline{Q}\right)^2 \times p_k} . \tag{2}$$

Варианты с наибольшей средней прибылью и наименьшим квадратическим отклонением являются предпочтительными, но для случаев большей прибыли характерно и большее квадратическое отклонение. В этом случае предлагается использование коэффициента вариации

$$V_i = \frac{\sigma_i}{\overline{Q}_i} . \tag{3}$$

Вариант с наименьшим коэффициентом предпочтительнее, так как квадратическое отклонение либо коэффициент вариации принимаются за меру риска. Использовать среднее квадратическое отклонение как меру финансового риска предложил Г. Марковиц [4]. В этом подходе риск трактуется как возможность любых (позитивных или негативных) отклонений показателей, но, как отмечается в Методических рекомендациях [5], высокая дисперсия свидетельствует скорее о большой вероятности позитивных отклонений и не может быть приемлемым индикатором риска. С другой стороны, не учитывается и серьезность ущерба, хотя понятно, что для человека, продавшего квартиру, чтобы организовать собственный бизнес, потеря миллиона рублей может быть катастрофичной, а для крупной компании – незначительной.

В основе экономического подхода лежит проверка проектов на устойчивость. В случае учета риска предлагается введение в коэффициент дисконтирования «премии за риск», после чего тот принимает вид

$$\alpha_m = \frac{1}{(1+E+r)^{t_m}}, \tag{4}$$

где E – норма дисконта; r – «премия за риск».

В зависимости от внешних данных величина «премии за риск» либо просто постулируется, либо варьируется под необходимый результат. Но если учесть, что доходом является разность между денежными притоками и оттоками, а дисконтированию подлежат все потоки, то формула расчета чистого денежного дохода (ЧДД) примет следующий вид:

$$\text{ЧДД} = \sum_{t=1}^{T}\left(\frac{\text{ЧД}_t}{(1+E+r)^t}\right) = \sum_{t=1}^{T}\left(\frac{P_t}{(1+E+r)^t} - \frac{C_t}{(1+E+r)^t}\right) = \sum_{t=1}^{T}\left(\frac{P_t - C_t}{(1+E+r)^t}\right). \tag{5}$$

Тогда уменьшение значения оттоков на величину постороннего для них риска выглядит крайне неубедительно.

Если оценена вероятность отдельных сценариев, то предлагается [5] использовать ожидаемый интегральный эффект:

$$\text{Э}_{\text{ОЖ}} = \sum_{k=1}^{n} \text{ЧДД}_k p_k, \tag{6}$$

где n – количество сценариев; p_k – вероятность реализации k-го сценария.

Представим формулу (6) в другом виде:

$$\text{Э}_{\text{ОЖ}} = \sum_{k=1}^{n}\sum_{t=1}^{T}\left(\frac{\text{ЧД}_{kt}}{(1+E)^t}\right)p_k = \sum_{t=1}^{T}\frac{\sum_{k=1}^{n}\text{ЧД}_k p_k}{(1+E)^t}. \tag{7}$$

Если сравним полученное с формулой (1), то увидим частичное слияние математического и экономического подходов, что делает данный метод более универсальным. Но, как и в первом случае, серьезность ущерба остается «за кадром». Подчеркнем – не величина ущерба, а серьезность его.

При учете страхового риска, имеющего наибольший статистический материал наступления страховых случаев, вероятность разорения страховой компании оценивается формулой

$$r = 1 - q, \tag{8}$$

где q – вероятность неразорения компании;

$$q = \Phi\left(\frac{U - E(S)}{\sqrt{D(S)}}\right), \tag{9}$$

Ф – интеграл Лапласа $\left(\Phi = \frac{1}{\sqrt{2\pi}}\int_0^x e^{-\frac{z^2}{2}}dz\right)$; U – капитал предприятия, равный сумме страховых премий; $E(S)$ – среднее значение страховых выплат по обязательствам S; $D(S)$ – дисперсия.

Здесь уже появляется такой индикатор, как капитал предприятия U, но сама величина капитала имеет вероятностное значение, а именно отталкиваясь от нее, рассчитывают страховую премию.

Принцип субъективной асимметричности экономических оценок **[6; 7]** представляет собой то же сочетание математического и экономического подходов с использованием критерия пессимизма-оптимизма Гурвица λ. Общий вид расчета здесь будет следующим:

$$Э_{ОЖ} = \sum_{t=1}^{T}\frac{P^{+}_{\max}\times\lambda^{+}_{g} + P^{+}_{\min}\times(1-\lambda^{+}_{g})}{(1+E)^{t}} = \sum_{t=1}^{T}\frac{C^{-}_{\max}\times\lambda^{-}_{g} + C^{-}_{\min}\times(1-\lambda^{-}_{g})}{(1+E)^{t}}, \tag{10}$$

где $P^{+}_{\max}$ и $P^{+}_{\min}$ – наибольшее и наименьшее значения положительного денежного потока, ожидаемого в соответствующий год t; λ^{+}_{g} – параметр, предназначенный для учета экономических рисков, связанных с положительными потоками («риск недополучить»); $C^{-}_{\max}$ и $C^{-}_{\min}$ – наибольшее и наименьшее значения отрицательного денежного потока, ожидаемого в соответствующий год t; λ^{-}_{g} – параметр, предназначенный для учета экономических рисков, связанных с отрицательными денежными потоками («риск переплатить»).

По сути, предлагается рассчитывать ожидаемые положительные и отрицательные потоки, применяя для них разные коэффициенты.

Вышеперечисленные подходы обладают общим существенным недостатком – они слабо применимы в реальной деятельности среднестатистической организации, а это вся масса малых форм бизнеса. Не будет простой хозяйственник, а именно таковыми являются большинство руководителей, рассчитывать дисперсию или дисконтировать выгоды от приобретения станка, вентиляции или системы отопления. И даже если экономист сделает соответствующие выкладки, они редко берутся во внимание. Во внимание принимаются стоимость на данный момент, производительность и надежность. Именно по этим трем параметрам будет приобретено оборудование, а так как четкого алгоритма нет, принят будет ближайший удовлетворяющий вариант. Такой подход называется «по наитию». Этот же подход переносится на задачи другого уровня. От руководителей любого ранга можно услышать, что он доверяет собственной интуиции, и это, по сути, является решением брать ответственность на себя. Мы хотим предложить схему принятия решений именно для случая простого хозяйственника, но которая применима как в хозяйственной сфере управления, так и в финансовой. Метод сочетает простоту, наглядность и учитывает такой показатель, как финансовое состояние предприятия, что позволяет принимать решения уже при первом приближении.

Выше отмечалось, что поиск варианта, дающего максимум прибыли при заданных ограничениях, представляет собой оптимизационную задачу. Представляется естественным, что чем больше прибыли мы хотим получить, тем больше нужно вложить средств (чем выше производительность оборудования, тем оно дороже). Зависимость эта редко бывает линейной. По исследованиям, нами проведенным, чаще прослеживается степенная зависимость вида $y = ax^{n}$. Если точнее, то дискретно-степенная, так как промежуточных значений может и не быть. Для лучшей визуализации проекты целесо-

образнее разбивать на категории, к примеру по объему производства, по производимой продукции, по расположению и т. д., что позволит рассмотреть веер возможных решений. На рис. 2 представлен веер решений по организации производства трех видов продукции с тремя возможными объемами производства (исходная информация – табл. 2).

Таблица 2

Исходная информация к построению рис. 2

Объем производства, т/мес.	Вариант	Необходимая величина вложений *C*	Средняя ожидаемая прибыль[1] $\overline{Q}$ по производству продукта		
			№ 1	№ 2	№ 3
100	1	600	30		
	2	650		35	
	3	900			45
220	4	2 100	60		
	5	2 300		70	
	6	3 000			90
350	7	4 100	90		
	8	4 500		105	
	9	6 000			135

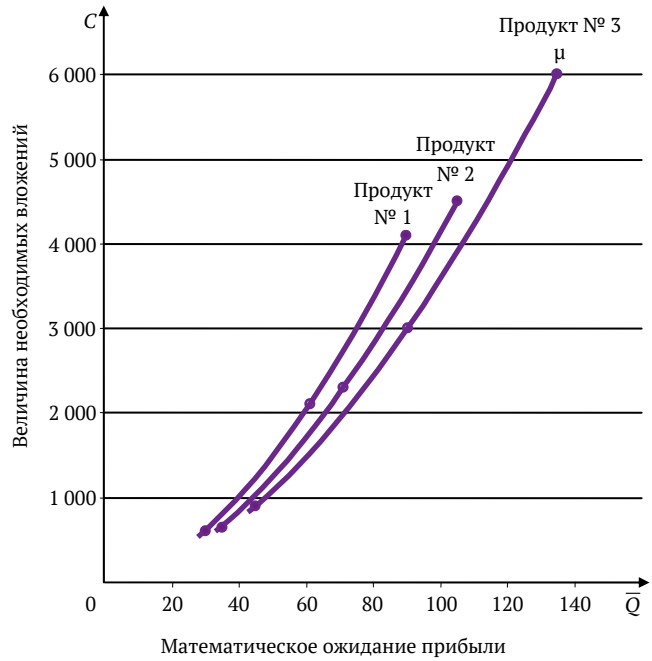


Рис. 2. Веер возможных решений по организации производства

При анализе рисков постулатом является условие, что максимально возможный ущерб не должен превышать финансовых возможностей участников проекта. Для данного примера взята величина 5 000 усл. ед. Тогда вариант производства продукта № 3 с объемом 350 т/мес. необходимо исключить, так как при отсутствии спроса организация

[1] Средняя ожидаемая прибыль (математическое ожидание прибыли) рассчитывается исходя из четырех возможностей — спрос минимален (не приносит прибыли), спрос порядка 100; 200; 350 т и выше.

не сможет расплатиться по долгам. Но и оставшиеся восемь вариантов разительно отличаются друг от друга. Теория принятия субъективных решений [8] предполагает принятие решений в зависимости от склонности к риску. Человек, склонный к риску, предпочтет варианты крупного производства, не склонный к риску – варианты с небольшим объемом производства, но нам нужен не тот, который больше нравится, а оптимальный.

Для простоты изложения рассмотрим не весь веер, а только одну ветвь — организация производства продукта № 1 (рис. 3). Налицо явная зависимость величины необходимых вложений от величины желаемой прибыли, которую легко рассчитать: $y = 1{,}8x^{1{,}7}$.

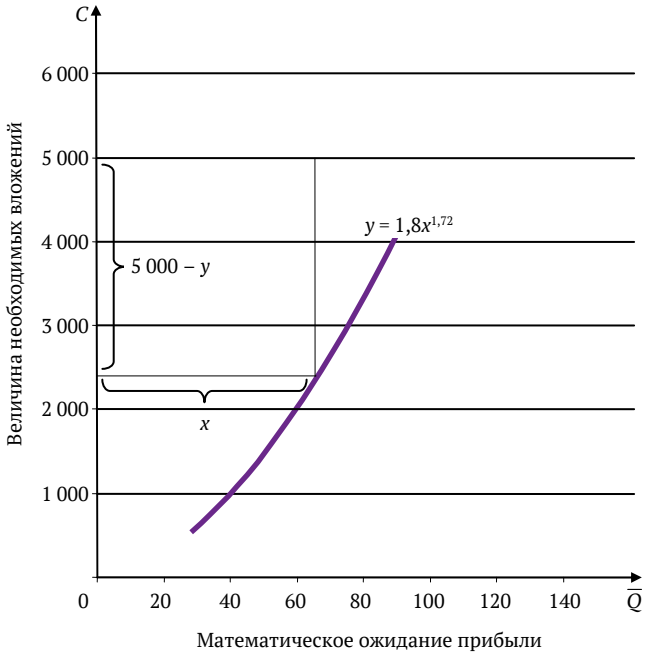


Рис. 3. Оптимум как максимум площади

Нас интересует некоторая точка, лежащая на графике $y = 1{,}8x^{1{,}7}$, отвечающая условию максимизации прибыли $x \to \max$ при заданных ограничениях $y \to \min$. Без дополнительных ограничений задача неразрешима. Попытка разрешить ее – очередное хождение по кругу. Хотите больше прибыли, вкладывайте больше средств. При этом, естественно, увеличивается возможный ущерб; хотите снизить возможный ущерб, отказывайтесь от большой прибыли. Все вышеперечисленные подходы посвящены попытке вырваться из этого круга путем ввода дополнительного параметра — дисперсии, устойчивости или капитала компании. Последний параметр, капитал компании, представляет собой чистую денежную величину, а не производную от предварительных манипуляций, потому представляется наиболее надежным. Чтобы воспользоваться им, зададим координаты для y по-другому – как максимум от U, от верхней границы возможных вложений. Для рассматриваемого случая это совокупность финансовых средств в 5 000 усл. ед.

Тогда вместо условия $y \to \min$ используем

$$(5\,000 - y) \to \max.$$

Итак, мы имеем два параметра x и $(5\,000 - y)$. Но $x \times (5\,000 - y)$ есть площадь прямоугольника, ограниченного линиями $x = 0$; $y = 5\,000$; $y = 1{,}8x^{1{,}72}$ (см. рис. 3). Тогда точка максимума его площади даст искомые значения этих параметров:

$$S = x \times (5\,000 - y) = x \times (5\,000 - 1{,}8x^{1{,}72}).$$

Воспользуемся методом производных для нахождения точки максимума:

$$S' = (x \times (5\,000 - 1{,}8x^{1{,}72}))' = x' \times (5\,000 - 1{,}8x^{1{,}72}) + x \times (5\,000 - 1{,}8x^{1{,}72})' =$$
$$= 5\,000 - 1{,}8x^{1{,}72} + x \times (-1{,}8 \times 1{,}7x^{0{,}72}) = 5\,000 - 1{,}8x^{1{,}72} - x \times 3{,}06x^{0{,}72} =$$
$$= 5\,000 - 1{,}8x^{1{,}72} - 3{,}06x^{1{,}72} = 5\,000 - 4{,}86x^{1{,}72}$$

Приравняем производную к нулю, найдем значение x в этой точке:

$$5\,000 - 4{,}86x^{1{,}72} = 0,$$
$$4{,}86x^{1{,}72} = 5\,000,$$
$$x^{1{,}72} = \frac{5\,000}{4{,}86} \approx 1\,029,$$
$$x = \sqrt[1{,}72]{1\,029} \approx 56,$$
$$y = 1{,}8x^{1{,}72} = 1{,}8 \times 56^{1{,}72} = 1{,}8 \times 1\,029 \approx 1\,850.$$

В районе точки (56; 1 850) площадь прямоугольника достигает максимума. Как следствие, при инвестициях порядка 1 850 усл. ед. сочетание факторов возможных убытков (риска) и прибыли по продукту № 1 будет оптимальным. Ближайшим вариантом к этим параметрам из рассчитанных является производство с объемами 220 т/мес.

Мы получили еще одну интерпретацию математического подхода учета риска, пусть даже оригинальную, которая вряд ли приживется в повседневной практике. Но если нахождение оптимального варианта рассматривать как максимум от площади, то нам достаточно иметь только значения точек по затратам и средней прибыли, по ним найти соответствующие площади, затем их сравнить и выбрать наибольшую (табл. 3). Искать зависимость становится не обязательным, тем более что зачастую ее может и не быть.

Таблица 3

Расчет площади $S = (5\,000 - C) \times \overline{Q}$

Объем производства, т/мес.	Вариант	Необходимая величина вложений C	Средняя ожидаемая прибыль Q по производству продукта			$S = (5000 - C) \times \overline{Q}$
			№1	№2	№3	
100	1	600	30			132 000
	2	650		35		152 250
	3	900			45	***184 500***
220	4	2 100	60			174 000
	5	2 300		70		**189 000**
	6	3 000			90	180 000
350	7	4 100	90			81 000
	8	4 500		105		52 500
	9	6 000			135	–135 000

Как видим, интерес могут представлять варианты 3, 4, 5, 6 (рис. 4). Вариант 5, т. е. производство продукта № 2 с объемами 220 т/мес., стоит считать наиболее перспек-

тивным. В то же время вариант 3 и при относительно небольших вложениях достаточно привлекателен.

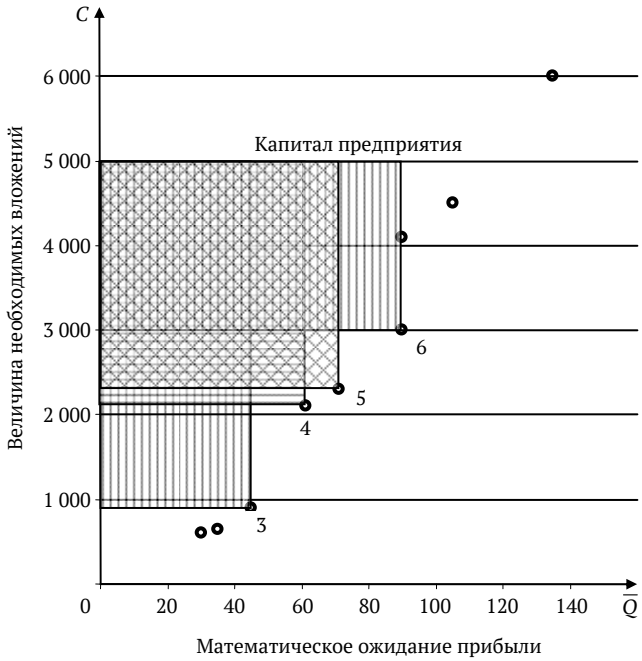


Рис. 4. Визуальное представление поиска оптимального решения

Визуализация принятия решения позволяет упростить сам процесс и делает его доступным для широкого круга пользователей. Достаточно вспомнить классификацию товаров, предложенную Бостонской консалтинговой группой, или матрицу стратегического планирования бизнеса General Elektrik, чтобы увидеть действенность подобных методик.

Из представленных нами выкладок можно сделать вывод, что мы определяем риск как возможность негативных исходов, но в его учете используем и возможность получения прибыли. «В этом смысле можно говорить о риске ущерба и шансе на прибыль, где ущерб выражен в отрицательном, а прибыль – в положительном отклонении» [9]. Поэтому более важным для нас становится их соотношение. Не менее важным является и недопущение возможных потерь, ведущих к разорению компании. Но самым главным является их оптимальный баланс:

$$(U - C) \times \overline{Q} \to \max, \tag{11}$$

где U – капитал компании; C – величина необходимых вложений; $\overline{Q}$ – среднее значение прибыли (полезности).

Формула (11) представляется нам тем инструментом, который можно применять как в финансовой, так и в хозяйственной сфере. Она позволяет увязать финансовые и реальные инвестиции, увидеть их общие корни.

Вычисление риска безотносительно финансового состояния предприятия представляется неверным, так как не отражает серьезности последствий, тогда мерой риска стоит считать отношение величины возможных потерь к величине капитала, находящегося в распоряжении. Наиболее корректно одновременно учитывать риск получить

ущерб и шанс получить прибыль с их вероятностным распределением и соотносить с капиталом компании. Их оптимальное сочетание можно найти очень просто – визуально, сравнивая площади фигур (см. рис. 4), либо используя формулу (11).

При первом приближении нет необходимости проводить масштабные и поэтому дорогостоящие исследования, требующие участия высококвалифицированных сотрудников, достаточно опыта работы в определенной области для ранжирования вариантов.

Источники

1. *Simon H. A.* Models of man. N.Y., 1957.
2. *Бир С.* Кибернетика и менеджмент : пер. с англ. М. : КомКнига, 1963.
3. *Дубров А. М., Лагоша Б. А., Хрусталев Е. Ю.* Моделирование рисковых ситуаций в экономике и бизнесе : учеб. пособие / под ред. Б. А. Лагоши. М. : Финансы и статистика, 1999.
4. *Markowitz H. M.* Portfolio selection. Efficient diversification of investments. Oxford (NY) : Blackwell, 1991.
5. *Методические* рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов (2-я ред.). М. : Экономика, 2000.
6. *Галасюк Вал., Галасюк Вик.* Учет экономических рисков: от традиций к здравому смыслу. Режим доступа : www.management.com.ua/finance/fin131.pdf.
7. *Галасюк Вал., Галасюк Вик.* Учет экономических рисков: от традиций к здравому смыслу. Режим доступа : http://www.galasyuk.com.ua/new/presentations/Risk_Value_Moscow2007.pdf.
8. *Нейман Дж., Моргенштерн О.* Теория игр и экономическое поведение : пер. с англ. М. : Наука, 1970.
9. *Шапкин А. С.* Экономические и финансовые риски. М. : Дашков и К°, 2004.

БАЯНОВА Ольга Викторовна

Кандидат экономических наук, доцент

Пермская государственная сельскохозяйственная академия имени академика Д. Н. Прянишникова

614990, РФ, г. Пермь, ул. Коммунистическая, 23

Контактный телефон: (342) 267–35–76

e-mail: tedeyeva@usue.ru, olga2673576@yandex.ru

Управление затратами на оплату труда по данным управленческого анализа

Ключевые слова: управленческий анализ; затраты на оплату труда; управленческий учет; управление затратами.

Аннотация. Раскрыта методика управленческого анализа затрат на оплату труда, включающая анализ постоянной и переменной частей, эффективности хозяйственной деятельности, эффективности использования затрат на оплату труда, изменений объема продаж под влиянием затрат на оплату труда и зарплатоемкости продукции, эффективности затрат на оплату труда при нововведениях, эффективности применения форм оплаты труда. По результатам управленческого анализа рассмотрена методика управления затратами на оплату труда.

Важным направлением исследования затрат на оплату труда с позиций стимулирующей функции заработной платы является выявление соотношения ее постоянной и переменной частей. Об этом пишет и Л. П. Владимирова, называя наиболее часто встречающимися соотношения 50:50; 75:25; 90:10 [1]. Управляя переменной и постоянной частями затрат на оплату труда с целью выявления стимулирующей функции заработной платы, предприятие должно выбрать оптимальное соотношение. Пример затрат на основную оплату труда в разрезе постоянных и переменных частей, а также коэффициента реагирования представлен в табл. 1.

Таблица 1

Анализ постоянной и переменной частей затрат на основную оплату труда

Классификация затрат	Элемент затрат на оплату труда	Сумма, млн р.	Доля, %	Темп роста, %	Коэффициент реагирования затрат
Постоянная часть	По должностным окладам	20	37,6	105,3	X
	По тарифным ставкам	12		80	X
Переменная часть	По расценкам	29	62,4	116	1,13
	Доплаты	9		90	0,87
	Надбавки	7		100	0,97
	Премия	8		100	0,97

Рассматривая данные табл. 1, необходимо отметить, что наряду с исследованием реагирования переменной части затрат на оплату труда на изменение объемов производства целесообразно определить соотношение постоянной и переменной частей. При этом наилучшим соотношением, по нашему мнению, является 65–70% переменной части и 30–35% постоянной части затрат на оплату труда.

Одним из инструментов управления затратами на оплату труда является коэффициент реагирования. При этом чем ниже значение данного коэффициента, тем эффек-

© Баянова О. В., 2011

тивнее используется переменная часть. Зависимость значения коэффициента реагирования от изменения в затратах на оплату труда и объемах производства $К_{рз}$ показана на рис. 1.

Темпы роста затрат на оплату труда превышают темпы роста объемов производства	$К_{рз} > 1$
Темпы роста затрат на оплату труда равны темпам роста объемов производства	$К_{рз} = 1$
Темпы роста затрат на оплату труда ниже темпов роста объемов производства	$К_{рз} < 1$

Рис. 1. Зависимость между коэффициентом реагирования и изменениями в темпах роста

Из трех случаев изменения затрат на оплату труда и объемов производства наиболее приемлемым для предприятия является третий. Таким образом, оптимальное значение коэффициента реагирования затрат для предприятия не превышает 1. В случае использования в расчетах постоянных затрат коэффициент реагирования, по мнению автора, должен быть равен нулю. Однако размер постоянных затрат по периодам изменяется, но не в результате изменения объемов производства. Именно поэтому коэффициент реагирования затрат следует рассчитывать только по переменным затратам. Методика управления реагированием затрат на оплату труда представлена в табл. 2.

Таблица 2

Управление реагированием затрат на оплату труда по результатам управленческого анализа

Объект управления	Цель управления	Инструмент управления	Аналитическая характеристика
Соотношение постоянной и переменной частей затрат на основную оплату труда	Стремиться к соотношению 65:35 или 70:30	Способ относительных величин	Характеризует структуру затрат на оплату труда и присутствие ее стимулирующей роли
Темпы роста постоянной и переменной частей основной заработной платы	Не допускать опережения темпов роста постоянной части по сравнению с переменной	Способ относительных величин	Отражают стабильность в структуре оплаты труда и отношение к изменениям в объемах производства
Коэффициент реагирования затрат на оплату труда	Стремиться снизить значение коэффициента ($К_{рз} < 1$)	Коэффициентный способ	Показывает влияние изменений в объемах производства и затратах на оплату труда

По результатам управленческого анализа выявляется значение затрат на оплату труда и их эффективность. Управление затратами на оплату труда выражается в принятии решений относительно их эффективности как элемента эффективности хозяйственной деятельности предприятия. При этом предложенная О. Л. Михалевой методика комплексной оценки текущей (реальной) эффективности хозяйственной деятельности предприятия [2] может иметь практическое значение для управления затратами на оплату труда только после ее доработки.

Исходя из того, что законодательством о бухгалтерском учете установлено пять элементов затрат [3], при проведении управленческого анализа необходимо дополнительно включить показатель емкости отчислений на социальные нужды. Это позволит систематизировать показатели эффективности хозяйственной деятельности для целей принятия управленческих решений и проследить место показателя зарплатоемкости в обобщающем показателе затратоемкости (табл. 3).

Таблица 3

Показатели эффективности хозяйственной деятельности для целей принятия управленческих решений

Показатель	Расчет	Ограничение	Значение
Зарплатоемкость	Доля затрат в выручке от продаж	→ min	0,26
Емкость отчислений на социальные нужды			0,07
Материалоемкость			0,34
Амортизациоемкость			0,02
Емкость прочих затрат			0,01
Итого (затратоемкость)			0,7

Таким образом, комплексная оценка текущей (реальной) эффективности хозяйственной деятельности предприятия, представленная в обобщенном показателе затратоемкости, позволит предприятию оценить вес того или иного элемента затрат в выручке от продаж, а также структурные изменения, произошедшие в исследуемом периоде. В заключение отметим, что предприятию выгодно сокращать значение показателя затратоемкости, в том числе и зарплатоемкости.

Подход к проведению анализа эффективности использования фонда оплаты труда, предложенный Г. В. Савицкой [4], дает возможность представить комплекс показателей, характеризующих эффективность использования затрат на оплату труда, с целью управления последними (табл. 4). В отличие от зарплатоемкости, значение показателя зарплатоотдачи должно иметь тенденцию роста. Поэтому отдача затрат на оплату труда рассчитывается не только по выручке, но и по объему производства и прибыли от продаж.

Таблица 4

Показатели эффективности использования затрат на оплату труда

Показатель	Расчет	Ограничение	Значение
Зарплатоотдача по выручке	Доля значений показателей в сумме затрат на оплату труда	→ max	3,9
Зарплатоотдача по объему производства			2,6
Зарплатоотдача по прибыли от продаж			1,3

Большое значение для управления затратами на оплату труда имеет выявление ограничений показателей, как и представлено в табл. 3 и 4. Ограничения показателей помогут принимать решения по произошедшим изменениям в исследуемом периоде по сравнению с плановыми или нормативными данными. Так, например, рост зарплатоемкости и, соответственно, снижение зарплатоотдачи сигнализируют о снижении эффективности затрат на оплату труда. И наоборот, снижение зарплатоемкости и рост зарплатоотдачи свидетельствуют о грамотном управлении затратами на оплату труда.

Другим важным направлением управленческого анализа является исследование зависимости объемов производства (продаж) от размеров затрат на оплату труда, т. е. обратный подход.

Влияние средней заработной платы на рост (снижение) объемов производства (продаж) продукции, работ и услуг В. С. Куликов предлагает выразить трехфакторной смешанной моделью [5]:

$$N = R \times \frac{V/R}{V/N}; N = \frac{R \times U}{Ze}, \quad (1)$$

где N – объем продаж продукции, работ, услуг; R – среднесписочная численность работников; V – годовой фонд заработной платы; U – среднегодовая заработная плата одного работника; Ze – зарплатоемкость.

Данная модель, по мнению автора, отражает влияние на объем продукции количественного экстенсивного фактора – численности персонала и двух качественных факторов, характеризующих эффективность использования средств на вознаграждение и ценность персонала, – средней заработной платы и уровня заработной платы на 1 рубль продукции (зарплатоемкости).

Следует уточнить, что выражение ($R \times U$) дает нам годовой фонд заработной платы, поэтому более свернуто формула должна выглядеть так:

$$N = \frac{R \times U}{Ze} = \frac{V}{Ze}. \quad (2)$$

Преобразуя трехфакторную модель В. С. Куликова, мы получим модель влияния затрат на оплату труда на изменение объемов продаж:

$$N = \frac{V}{Ze}, \quad (3)$$

где N – объем продаж; V – затраты на оплату труда; Ze – зарплатоемкость.

Расчет влияния факторов на изменение объемов продаж выполнен в табл. 5.

Таблица 5

Расчет изменения объема продаж под влиянием затрат на оплату труда и зарплатоемкости продукции

Показатель	Взаимодействующие факторы			Результативный показатель N	Абсолютное влияние факторов (+/–)
	R	U	Ze		
Показатели 2008 г.	1 800	0,06	0,25	414	–
Влияние численности работающих	1 500	0,06	0,25	362	–52
Влияние средней заработной платы	1 500	0,08	0,25	467	105
Влияние уровня зарплатоемкости	1 500	0,08	0,26	453	–14
Совокупное влияние факторов					39

Произведенный расчет дает следующие результаты. По сравнению с 2008 г. численность персонала сократилась на 300 чел. Данный фактор является по отношению к объему продукции экстенсивным. Поэтому его влияние со знаком «минус» свидетельствует об экономии затрат на оплату труда в сумме 52 млн р. Признавая рост средней заработной платы как показателя, характеризующего качественные параметры трудового потенциала предприятия, определяем, что за счет увеличения этого фактора произошел прирост объема продаж (может быть связано как с ростом количества, так и с повышением качества произведенной продукции) на сумму 105 млн р.

Показатель зарплатоемкости, используемый в данной модели зависимости, характеризует уровень затрат на оплату труда, приходящийся на 1 рубль товарной продукции. Снижение этого уровня (что отмечено в табл. 5) является положительным моментом и дает объективную возможность для роста средней заработной платы.

Учитывая, что зарплатоемкость является обратным показателем зарплатоотдачи, мы преобразуем предыдущую формулу и получим прямую зависимость объема продаж от роста зарплатоотдачи ($1/Ze$):

$$N = R \times U \times Zo, \tag{4}$$

где Zo – зарплатоотдача.

Таким образом, за счет эффективного использования затрат на оплату труда предприятие имеет возможность увеличить объем продаж на 39 млн р.

Следующей проблемой, которую мы рассмотрим, является анализ соотношения затрат и результатов. Напомним, что в целом соотношение «затраты/результаты» называется эффективностью. Исследование эффективности труда нельзя провести без изучения достижений в данной области заслуженного деятеля науки Российской Федерации Б. М. Генкина. По его мнению, понятие «эффективность» часто употребляется как синоним успешности, результативности и конкурентоспособности [6].

Исследовав взаимосвязь показателей производительности труда с показателями зарплатоемкости и зарплатоотдачи, можно сделать вывод, что показатель выработки (или трудоотдачи) является стоимостным аналогом показателя зарплатоотдачи, а соответственно, показатель трудоемкости – стоимостным аналогом зарплатоемкости. Наряду с зарплатоотдачей важнейшими показателями эффективности являются продуктивность и рентабельность, так как результатами деятельности выступают объемы производства и реализации, а также прибыль.

Рассмотрим показатель продуктивности затрат на оплату труда. По мнению Б. М. Генкина, продуктивность – это отношение объема продукции к соответствующим затратам труда [6]. Напомним, что такое отношение называется выработкой или трудоотдачей, поэтому в стоимостном выражении аналогом продуктивности затрат на оплату труда является показатель зарплатоотдачи. Тогда формула расчета продуктивности затрат на оплату труда должна соответствовать расчету зарплатоотдачи:

$$\text{Пр} = \frac{V}{З_{от}}, \tag{5}$$

где Пр – продуктивность затрат на оплату труда; V – объем производства или продаж; $З_{от}$ – затраты на оплату труда.

Из этого следует, что показателем, обратным продуктивности затрат на оплату труда, является трудоемкость, а его стоимостным аналогом – зарплатоемкость. Значит, зарплатоемкость является показателем, обратным продуктивности затрат на оплату труда. В формуле это выглядит так:

$$\text{Пр} = \text{Зо} = \frac{1}{\text{Зе}}, \tag{6}$$

где Пр – продуктивность затрат на оплату труда; Зо – зарплатоотдача; Зе – зарплатоемкость.

Далее перейдем к исследованию рентабельности затрат на оплату труда. По мнению Б. М. Генкина, рентабельность в общем случае характеризуется отношением прибыли к затратам труда. Хронологически, высказывается автор, первым показателем рентабельности труда можно считать соотношение, названное К. Марксом нормой прибавочной стоимости, которая рассчитывается по формуле:

$$m' = \frac{m}{v}, \tag{7}$$

где m' – норма прибавочной стоимости; m – прибавочная стоимость (первичная форма прибыли); v – заработная плата [6].

Первый вариант расчета рентабельности затрат на оплату труда также принадлежит Б. М. Генкину. Напомним, что показателем, обратным рентабельности, является убыточность. Тогда при расчете рентабельности затрат на оплату труда, в случае если предприятие получило убыток, мы должны получить показатель убыточности затрат на оплату труда. Однако формула, разработанная автором, не позволяет нам этого сделать.

Результаты расчетов следует агрегировать в зеркальной модели (рис. 2). Напомним, что подобный расчет мы производили в табл. 4, где исследовали показатель зарплатоотдачи по прибыли от продаж. Из этого следует, что показатель рентабельности затрат на оплату труда является аналогом показателя зарплатоотдачи по валовой прибыли.

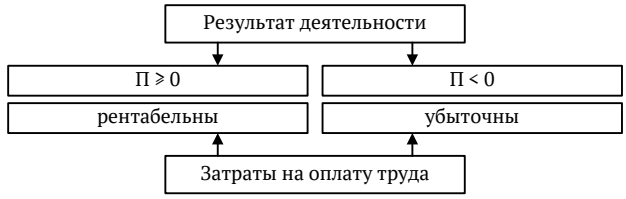


Рис. 2. Зеркальная модель результатов деятельности предприятия и рентабельности (убыточности) затрат на оплату труда

В управлении затратами на оплату труда используются показатели срока окупаемости и коэффициента эффективности. Коэффициент эффективности, по мнению А. С. Головачева, является величиной, обратной сроку окупаемости. При этом полученные показатели служат основой для выбора вариантов организационных нововведений и окончательного принятия решений [7]. Рассмотрим научную ценность этого высказывания на примере исходных данных табл. 6.

Таблица 6

Исходные данные для расчета эффективности смены технологии производства, тыс. р.

Показатель	Значение
Единовременные затраты на изменение технологии производства	200
Затраты на оплату труда:	
до внедрения	400
после внедрения	300

Мы видим, что затраты превышают результаты (200 >100), но нельзя утверждать, что смена технологии производства неэффективна. Затраты окупятся не единовременно, следует рассчитать срок окупаемости единовременных затрат: 200/100 = 2 года. Тогда коэффициент эффективности затрат на оплату труда при смене технологии производства равен 0,5 (1/2).

Таким образом, практическая ценность данного исследования заключается в том, что чем больше срок окупаемости, тем меньше значение коэффициента эффективности, и наоборот. А значит, рост значения коэффициента эффективности означает положительную тенденцию, а снижение – отрицательную.

Нововведения с низким коэффициентом эффективности можно назвать низкоэффективными, а соответственно, с высоким коэффициентом эффективности – высокоэффективными. При отсутствии результата от нововведения коэффициент эффективности равен 0. Соответственно, рост срока окупаемости приводит к снижению эффективности, а сокращение – к увеличению эффективности нововведений (рис. 3).

Нововведения		
Высокоэффективные	Низкоэффективные	Неэффективные
Значения коэффициента эффективности		
К → 1	К → 0	К = 0

Рис. 3. Тенденции изменения значений коэффициента эффективности

Обоснованием эффективности применения форм оплаты труда заинтересовались Л. С. Сосненко и Т. С. Долгих. Расчет эффективности они предлагают производить так: «для определения, какая форма оплаты труда выгодна предприятию, определим общие затраты по сдельной и повременной формам оплаты труда и найдем такой объем выпуска продукции, при котором затраты на выплату заработной платы в обоих вариантах одинаковые» [8]. Исходные данные для исследования эффективности применения форм оплаты труда представлены в табл. 7.

Таблица 7

Исходные данные для расчета эффективности форм оплаты труда, млн р.

Показатель	2008	2009
Затраты на оплату труда:	104	116
постоянная часть (повременная оплата труда)	79	87
переменная часть (сдельная оплата труда)	25	29
Объем производства продукции	298	307

Для начала рассчитаем переменные затраты на оплату труда на 1 рубль объема производства продукции:

2008 г.: 25/298 = 0,08 млн р.;

2009 г.: 29/307 = 0,09 млн р.

Уточним, что различий в формах оплаты труда не будет тогда, когда постоянная часть будет равна переменной части. Исходя из этого, построим уравнения:

2008 г.: $52 + x \times 0{,}08$, где $x = 650$ млн р.;

2009 г.: $58 + x \times 0{,}09$, где $x = 645$ млн р.

Данные уравнений показывают, что в 2008 г. при объемах производства продукции 650 млн р., а в 2009 г. – 645 млн р., различий в применении форм оплаты труда нет. Ввиду того что фактические объемы производства продукции значительно меньше (в 2008 г. – 298 млн р., а в 2009 г. – 307 млн р.), рассмотрим, эффективны ли применяемые формы оплаты труда. По мнению Л. С. Сосненко и Т. С. Долгих, разница в объемах производства показывает потери от неправильно принятого решения о применении форм оплаты труда [8]. В нашем случае потери составят:

в 2008 г.: 52 – 25 = 27 млн р.;

в 2009 г.: 58 – 29 = 29 млн р.

Итак, по результатам исследования выявлены потери от неправильно принятого решения в отношении форм оплаты труда за 2008 и 2009 гг. в сумме 56 млн р.

В заключение агрегируем практическую значимость управления ролью и эффективностью затрат на оплату труда (табл. 8).

Под оценкой эффективности персонала А. Н. Пыткин и Н. М. Блаженкова подразумевают оценку эффективности использования кадровых ресурсов в части их вовлечения в процесс достижения поставленных целей и оценку эффективности мероприятий по обучению и развитию персонала хозяйственной организации [9].

Теорию эффективной заработной платы рассматривает М. Г. Колосницына. По ее мнению, главная предпосылка теории эффективной заработной платы состоит в том, что высокий уровень заработной платы повышает производительность работников.

В процессе своего исследования автор получила результат, что 1%-ное приращение заработной платы дает нанимателю 1%-ное приращение выпуска [10].

Таблица 8

Управление значимостью и эффективностью затрат на оплату труда по результатам управленческого анализа

Объект управления	Цель управления	Инструмент управления	Аналитическая характеристика
Зарплатоотдача	Стремиться к росту значения показателя	Коэффициентный способ	Показывает эффективность затрат на оплату труда, их продуктивность (рассчитана по объему производства и продаж) и рентабельность (рассчитана по прибыли)
Зарплатоемкость	Стремиться к снижению значения показателя	Коэффициентный способ	Характеризует эффективность затрат на оплату труда и их размер на 1 рубль выручки
Коэффициент эффективности затрат на оплату труда при нововведениях	Стремиться к повышению значения коэффициента (К → 1)	Коэффициентный способ	Показывает, что чем меньше срок окупаемости, тем выше эффективность нововведений
Потери от неправильно принятого решения о применении форм оплаты труда	Не допускать появления или хотя бы не допустить увеличения потерь	Способ абсолютных величин	Отражает разницу в объемах производства, полученную в результате неправильно принятого решения о применении форм оплаты труда

Таким образом, управленческий анализ затрат на оплату труда необходим для решения следующих задач:

• группировка элементов затрат на оплату труда по отношению к объему производства для управления соотношением между постоянными и переменными затратами на оплату труда, а также реагированием переменной части на изменения в объемах производства;

• контроль эффективности затрат на оплату труда в форме таких показателей, как зарплатоемкость, зарплатоотдача и коэффициент эффективности затрат на оплату труда при нововведениях;

• выявление влияния изменения факторов зарплатоемкости, объема товарной продукции, структуры продукции и затрат на производство на изменение затрат на оплату труда, а также контроль влияния факторов зарплатоемкости на изменение объемов продаж.

Использование методики управления затратами на оплату труда даст предприятию:

• информационную базу по структуре затрат на оплату труда, а также по структурным сдвигам в исследуемом периоде; по показателям эффективности затрат на оплату труда (зарплатоотдача, зарплатоемкость, коэффициент эффективности затрат на оплату труда при нововведениях);

• широкие возможности реагирования на изменения показателей по сравнению с предыдущими периодами, плановыми или нормативными данными; реагирования на изменение показателей эффективности затрат на оплату труда;

• ограничения в размерах наиболее важных показателей, таких как соотношение постоянной и переменной частей затрат на оплату труда и коэффициент реагирования затрат на оплату труда; зарплатоотдача, зарплатоемкость, коэффициент эффективности затрат на оплату труда при нововведениях;

• варианты принятия управленческих решений в отношении структуры и реагирования затрат на оплату труда; в отношении значения и эффективности затрат на оп-

лату труда, в том числе при использовании зеркальной модели результатов деятельности предприятия и рентабельности (убыточности) затрат на оплату труда.

Источники

1. *Владимирова Л. П.* Экономика труда. М. : Дашков и К°, 2002.
2. *Михалева О. Л.* Оценка эффективности хозяйственной деятельности предприятия для целей принятия управленческих решений // Управленческий учет. 2009. № 3.
3. *Об утверждении* Положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации» (ПБУ 10/99) : приказ Минфина РФ от 6 мая 1999 г. № 33н (ред. от 8 ноября 2010 г.).
4. *Савицкая Г. В.* Экономический анализ. М. : Новое знание, 2006.
5. *Куликов В. С.* Факторный анализ в аудите эффективности использования средств на вознаграждение персонала // Экономический анализ : теория и практика. 2009. № 15.
6. *Генкин Б. М.* Организация, нормирование и оплата труда на промышленных предприятиях. М. : НОРМА, 2007.
7. *Организация*, нормирование и оплата труда : учебник / под ред. А. С. Головачева. М. : ООО «Новое знание», 2004.
8. *Сосненко Л. С., Долгих Т. С.* Подходы к организации управленческого учета на малых предприятиях // Управленческий учет. 2008. № 1.
9. *Пыткин А. Н., Блаженкова Н. М.* Комплексная оценка результативности хозяйственной организации на основе информации управленческого учета // Управленческий учет. 2008. № 12.
10. *Колосницына М. Г.* Экономика труда. М. : Магистр, 1998.

ЧЕСКИДОВ Роман Павлович

Доцент кафедры экономики и права

Уральский государственный экономический университет
620144, РФ, г. Екатеринбург, ул. 8 Марта/Народной Воли, 62/45
Контактный телефон: (343) 353–13–50
e-mail: t3531350@yahoo.com

Теории мотивации с позиций элементов и качественных характеристик управления

Ключевые слова: производительность труда; управление персоналом; факторы мотивации; система стимулирования; система премирования; управление заработной платой; качественные характеристики менеджмента.

Аннотация. Рассматриваются устоявшиеся теории мотивации по их отношению к инструментам управления, используемым руководителями в практической работе. В частности, теоретические концепции анализируются по использованным в них элементам управления. В ходе рассмотрения показывается дополнительное измерение управляющего воздействия – качественные характеристики управления. Результаты статьи могут способствовать системному пониманию механизмов мотивации в управлении.

Традиционно для анализа развития предприятия применяется микроэкономический анализ на уровне стратегии или на «молекулярном» уровне функций, например финансовых или маркетинговых. Х. Лейбенстайном [1] был предложен подход, определяющий заинтересованность менеджеров как основной двигатель адаптивного поведения компании. Он один из первых обосновал приоритет человеческого фактора (*X*-эффективных решений менеджеров) в развитии организации и предложил модель производственного поведения менеджеров (атомов) в экономике предприятия (молекуле).

Сегодня становится очевидным, что значение данного ресурса (ресурса управления) усиливается в условиях повышения мобильности рабочей силы, появления «работников знаний», роста в экономике доли интеллектуалоемких «производств» (в противовес капитало- и трудоемким) и сектора услуг [2]. Этот вызов требует создания новой технологической платформы управления персоналом для методической помощи руководителям и уменьшения зависимости результатов от их интуиции и изначальных компетенций.

В настоящей статье элементы управления выступают в качестве объекта исследования. Предлагаемое нами понятие качественных характеристик этих элементов становится предметом анализа.

Элементы управления. В начале XIX века Анри Файоль (Henri Fayol) предложил пять основных элементов (функций) управления: (1) планирование, (2) организация, (3) распоряжение, (4) координация и (5) контроль [3].

Государственный стандарт СССР 1980 г. (ГОСТ 24525.0-80) регламентировал вопросы управления предприятием и определил в качестве нормативных следующие управленческие функции: (1) прогнозирование и планирование, (2) организация работы, (3) мотивация, (4) координация и регулирование, (5) контроль, учет, анализ. За исключением категории мотивации этот список повторяет концепцию А. Файоля. В настоящее время данный стандарт не действует (а нового подобного стандарта не создано), однако его содержание до сих пор имеет соответствующее отражение в литературе

© Ческидов Р. П., 2011

по управлению в нашей стране. Преемственность и различия подходов обобщены и представлены в табл. 1.

Таблица 1

Сравнение состава и формулировок элементов управления для целей управления персоналом

Элементы управления с точки зрения управленца		Элементы управления с позиции сотрудников
по А. Файолю	ГОСТ СССР 24525.0-80	
1	2	3
Планирование	Прогнозирование и планирование	Знание целей и задач
Организация	Организация работы	Информация о правильных способах решения задач (функций)
Распоряжение		
	Мотивация	Выгоды для статуса и карьеры
		Выгоды экономические
Координация	Координация и регулирование	
Контроль	Контроль, учет, анализ	Обратная связь, знание результатов

С позиций сотрудников (кол. 3 в табл. 1) в составе элементов управления отсутствуют категории распоряжения и координации. Эти функции – обычные элементы деятельности менеджера. В то же время сотрудники видят результаты в виде поставленных целей и озвученных показателей, или как информацию о правильных способах решения задач, или как стимулирование, или как обратную связь. И этому есть причины: сотрудник имеет другие, часто более узкие цели и видение производственной ситуации, иную картину информации, нежели менеджер, другой набор средств в своем распоряжении и т. д.

В дальнейшем наш анализ будет исходить из элементов управления с позиций сотрудников, а используемая терминология будет соответствовать колонке 3 табл. 1.

Теории мотивации и элементы и качественные характеристики управления. Управление производительностью труда менеджеров и сотрудников тесно связано с их движущими мотивами и внешними стимулами, исследованными в теориях мотивации. Поэтому для понимания текущего состояния управления производительностью труда и организационного поведения компаний необходимо рассмотреть существующие теории мотивации, их основные идеи и модели. В данной работе рассматриваются 11 теорий мотивации, которые, по нашему мнению, оказали наибольшее влияние на управление.

Бихевиористы и «мотивационисты», которые шли по их стопам, видели причины поступков человека вне его, в подтверждающих и наказывающих стимулах [4]. Исследователи выделили и стали рассматривать элемент управления – обратную связь – как основной способ улучшения результатов любой деятельности.

Для описания обратной связи бихевиористы назвали две характеристики – восприятие испытуемым полезности и опасности последствий обратной связи. Одна из наиболее влиятельных теорий в области эффекта обратной связи – закон эффекта Фомдайка (1913 г.). Согласно закону эффекта, позитивная обратная связь равнозначна поощрению, а негативная обратная связь – наказанию. Поощрение и наказание способствуют обучению и, таким образом, производительному поведению [5].

В развитие бихевиоризма группа авторов рассматривала страх негативной обратной связи как универсальный эмоционально-мыслительный цикл, подвигающий к результативной работе. Классические теоретики направления мотивации к результатам позиционировали мотив избегания неудачи (опасности) для описания тенденции такого поведения, которое уменьшает вероятность поражения (ошибки, возможной неудачи) [6].

Виктор Врум (Victor Vroom) фокусируется не на элементах управления, а на их характеристиках. Он выделяет характеристики полезности для индивида и реалистичности достижения как самые существенные для производительного поведения. В. Врум (1964 г.) в пределах теории валентности–инструментов–ожиданий... устанавливает, что желание действовать – это произведение из комбинации валентности (ожидаемого удовлетворения), инструментальности (веры, что действие ведет к награде) и ожидания (уверенности, что усилия могут дать результат, необходимый для достижения награды). При равенстве прочих факторов ожидание имеет линейный и положительный характер связи с производительностью [4].

В теории контроля, которая была предсталена Чарльзом Карвером (Charles Carver) и Майклом Шейером (Michael Scheier), авторы добавляют к объектам исследования цели – показатели, и рассматривают их в совокупности с другим элементом управления – обратной связью. Теория контроля С. Калвера и М. Шейера (1981 г.) делает акцент на важности постановки цели и обратной связи для мотивации... Источник мотивации видится в негативной обратной связи, которая устраняет разрыв между целью и результатом (желаемое – действительное). Нормальное состояние организма, таким образом, есть, по изначальному предположению, спокойствие или недвижимость [4].

В качестве характеристик целей и обратной связи в теории контроля рассматриваются наличие сообщения, уровень сложности и опасность недостижения целей. Согласно теории контроля, когда разрыв желаемое – действительное замечается, люди начинают испытывать мотивацию его устранить. Поскольку они стараются сократить этот разрыв, то система, состоящая из цели и обратной связи... носит характер отрицательной обратной связи, также известной как тестирование – действие – тестирование – выход [5].

Фокус теории постановки целей направлен на ключевые условия их эффективности. Среди этих условий есть специфичность и уровень сложности; сопутствующие характеристики целеполагания (целеустремленности, важности цели, обратной связи, комплексности задачи, приближенности результатов); роль целей как фактора для других стимулов; эффект источника целей (в том числе поставленные извне цели, самостоятельно установленные цели и коллективно принятые цели) [4]. В качестве других характеристик указанного элемента управления авторы выделяют измеримость, объективную согласованность, авторитетность источника, достижимость.

Элемент управления «обратная связь» рассматривается в привязке к целям. Впервые прямо упоминается еще один элемент управления – выгоды экономические. Финансовые стимулы есть тот практический инструмент, который может быть использован для увеличения приверженности к цели [7].

В теории социального познания Альберт Бандура (Albert Bandura) параллельно с Эдвином Локке (Edwin Locke) и Гарри Латхамом (Gary Latham) развивает анализ условий эффективного использования постановки целей и обратной связи: люди мотивируются целями будущего, а не только пониманием негативного результата в настоящем. Конкретная трудная цель создает разрыв между желаемым и действительным [7]. Автор последовательно анализирует наличие сообщения и уровень сложности как условие эффективности постановки целей.

А. Бандура чаще останавливается на других характеристиках эффективных целей – простота, ясность и достижимость. Если цель не достигнута, то данные о способностях людей и их заинтересованности в работе могут предсказать, удвоят ли они свои усилия, будут реагировать апатично или отчаются [7].

Авраам Клугер (Avraham Kluger) и Анджело ДеНиси (Angelo DeNisi) проводят всесторонний анализ эффекта обратной связи, начиная со строгого определения этого элемента управления. Обратная связь – это действие внешнего агента (руководителя) для обеспечения информацией относительно некоторых аспектов выполнения задачи [5]. Здесь делается важный методологический шаг по отделению обратной связи от простого знания результатов.

В качестве существенных характеристик целей и задач А. Клугер и А. ДеНиси упоминают уровень сложности, ясность, а также выделяют фактор новизны. В связи с элементом управления «обратная связь» обосновываются такие необходимые его характеристики, как наличие сообщения, достоверность, стабильность, опасность, частота, формальность, направленность на результат и близость по времени.

Авторы впервые косвенно говорят о влиянии на производительность такого элемента управления, как информация о правильных способах выполнения задачи. Для этого элемента вводится характеристика «наличие сообщения».

Первым автором, который свел воедино и системно описал все пять элементов управления, стал Томас Гилберт (Thomas Gilbert). По Т. Гилберту, «во-первых, люди нуждаются в информации о задачах и целях предприятия и рабочих групп, членами которых они являются, о том, чего от них ожидают, и о том, насколько хорошо они работают (обратная связь. – *Р. Ч.*). Во-вторых, людям необходимы инструменты – орудия труда, приемы и методы работы, технологии, процессы, процедуры, организационные структуры и т. д., помогающие им эффективно выполнять работу (информация о правильных способах решения задачи. – *Р. Ч.*). Наконец, людям требуются финансовые (денежные) (выгоды экономические – *Р. Ч.*) и (или) нефинансовые (неденежные) стимулы (выгоды для статуса и карьеры. – *Р. Ч.*)» **[8. P. 243]**.

Т. Гилбертом была предложена система для конструирования и оценки целей ACORN, состоящая из следующих требований – критериев для формулирования целей/задач: направленность на результат, а не на процесс; подконтрольность ресурсов и процесса; единственная цель; согласованность; измеримость, наличие количественных параметров.

В рамках кибернетической эпистемологии авторы подвергают анализу факторы, при которых люди более склонны запоминать, осмысливать и распространять новую информацию. Кибернетическая эпистемология делает наибольший акцент на структуре процесса мышления, на вопросах самоорганизации (сознания), на взаимодействии сознания и окружающего мира и на закономерностях передачи информации **[9]**.

В своих работах 1997–1998 гг. Фрэнсис Хейлиген (Francis Heylighen) обосновывает характеристики, которыми должна обладать информация, чтобы содержащиеся в ней идеи имели больше шансов на «выживание» и распространение в обществе. Без привязки к вопросам управления Ф. Хейлиген анализирует стадии распространения новостей. Его характеристики успешных идей совпадают или перекликаются с характеристиками, которые упоминают исследователи мотивации применительно к элементам управления (цели – показатели и т. д.) **[9; 10]**:

инвариантность;
контрастность;
подконтрольность;
индивидуальная полезность;
простота;
соответствие убеждениям индивида;
новизна;
публичность;
экспрессивность;
формальность;
коллективная полезность;
конформизм;
влияние авторитета.

Некоторые концепции в данной работе не представлены. Причиной тому либо наличие в них акцента на личностные характеристики людей как основной фактор производительности труда, либо отсутствие указаний на факторы, влияющие на производительность.

Таблица 2

Наименования качественных характеристик управления в разных теориях

№ п/п	Теория постановки целей (1986–2007)	Теория обратной связи (1996–2006)	Модель социальной компетентности (1978–2006)	Кибернетическая эпистемология (1990–2007)	Принятые для системы требований к УП наименования качественных характеристик
1	Доведение (целей)	Доведение информации			Наличие сообщения о целях – показателях
2			Единственность цели – показателя		Минимальное количество целей – показателей
3	Специфичность			Контрастность	Специфичность, конкретность целей – показателей
4		Внимание на задачу, а не на человека	Направленность на результат		Направленность на результат целей
5	Измеримость		Измеримость		Измеримость целей – показателей
6	Сочетаемость	Объяснимость стандартов и отклонений	Согласованность	Коллективная полезность	Достоверность (объективная согласованность) целей – показателей и обратной связи
7		Продолжительность		Инвариантность во времени	Стабильность правил и требований
8	Близость	Скорость (обратной связи)			Близость по времени, месту обратной связи
9		Повторяемость			Частота повторения информации
10				Публичность	Публичность и открытость
11		Знаковая форма		Формальность	Формальность правил и требований
12				Экспрессивность	Выразительность и экспрессивность
13	Поддержка административным статусом			Влияние авторитета	Авторитетность источника, доверие к информации
14		Новизна		Новизна	Новизна, разнообразие деятельности
15	Уровень сложности и достижимость	Размер разрыва между обратной связью и стандартом			Вызов уровнем сложности, но достижимость целей – показателей
16				Индивидуальная полезность	Полезность для личности достижения целей – показателей
17		Негативная обратная связь			Опасность, риск потери в случае недостижения целей – показателей
18			Упрощение	Простота	Простота, ясность, краткость целей – показателей
19			Подконтрольность	Подконтрольность	Управляемость (подконтрольность) целей – показателей
	7	10	6	11	19

Как видно из предложенного обзора, все рассмотренные теории мотиваций могут быть проанализированы с точки зрения использованных в них элементов управления и качественных характеристик этих элементов. Авторы теорий определяли производительность труда в качестве целевой функции. Выбранные ими элементы управления становились переменными, а качественные характеристики – необходимыми атрибутами и нормативными значениями этих переменных.

Путем синтеза данных теоретических концепций можно сформировать список из качественных характеристик управления, к которым тяготели авторы рассмотренных теорий. Для получения обоснованного перечня качественных характеристик управления приведем их названия согласно тем теориям, которые содержат наиболее полный их набор. Для этих целей используем четыре теории, а принятые в них качественные характеристики управления представим в табл. 2.

Авторы теорий рассматривают разные наборы переменных (элементов управления) и разные наборы атрибутов (качественных характеристик). При этом часто не приводятся обоснования и причины нерассмотрения других элементов управления и качественных характеристик.

Полученный перечень из пяти элементов управления и девятнадцати качественных характеристик является вкладом в разработку единого понятийного аппарата для анализа практических управленческих ситуаций и теоретических разработок. Инвентаризация набора управленческих инструментов на основе метаанализа позволяет перейти к следующему шагу – разработке эффективных комбинаций этих инструментов для решения практических задач в уникальных управленческих ситуациях. Кроме того, единые подходы к пониманию механизмов мотивации позволяют систематизировать различные теории, сравнивать их и выявлять области для дальнейшего научного поиска.

Источники

1. *Лейбенстайн Х.* Аллокативная эффективность в сравнении с *X*-эффективностью // Вехи экономической мысли : в 6 т. / под ред. В. М. Гальперина. СПб. : Экон. шк., 1999. Т. 2 : Теория фирмы.

2. *Андреева Т. Е.* Управление персоналом в период изменений в российских компаниях: методики распространенные и результативные // Рос. журн. менеджмента. 2006. Т. 4, № 2.

3. *Fayol H.* General and industrial management. L. : Pitman, 1949.

4. *Locke E. A.* Building a practically useful theory of goal setting and task motivation // American psychologist. 2002. № 9.

5. *Kluger A. N., DeNisi A.* The effects of feedback interventions on performance: a historical review, a meta-analysis, and a preliminary feedback intervention theory // Psychological bulletin. 1996. Vol. 119, iss. 2.

6. *Conroy D. E., Elliot A. J.* Fear of Failure and achievement goals in sport: addressing the issue of the chicken and the egg // Anxiety: stress and coping. 2004. Vol. 17, iss. 3.

7. *Latham G. P.* Work motivation theory and research at the dawn of the twenty-first century // Annual review psychology. 2005. Vol. 56.

8. *Boyett J. H, Boyett J. T.* Guru guide: the best ideas of the top management thinkers. Wiley & Sons, 1998.

9. *Heylighen F.* Objective, subjective and intersubjective selectors of knowledge // Evolution and cognition. 1997. Vol. 3, iss. 1.

10. *Heylighen F.* What makes a meme successful? Selection criteria for cultural evolution // Proceedings in 15th Int. Congress on cybernetics. Brussels, 1998.

ЧУГУНОВА Ольга Викторовна

Кандидат технических наук,
доцент кафедры товароведения и экспертизы товаров

Уральский государственный экономический университет
620144, РФ, г. Екатеринбург, ул. 8 Марта/Народной Воли, 62/45
Контактный телефон: (343) 221–17–22
e-mail: fecla@e1.ru

Влияние порошков из растительного сырья на качество мясных рубленых полуфабрикатов

Ключевые слова: растительное сырье; яблочный порошок; биопротекторы; здоровое питание; витамины; полифенолы; котлеты; качество; биологическая ценность; органолептические свойства.

Аннотация. Обоснована необходимость разработки мясных рубленых полуфабрикатов с заданными свойствами на основе использования местного натурального фитосырья для обогащения и оздоровления пищевого рациона. Описаны рецептура и исследования органолептических и физико-химических показателей.

В основе мониторинга питания и здоровья человека, как правило, лежит оценка рационов с точки зрения полноценности, сбалансированности и т. д. Рацион каждого человека складывается из продуктов, приобретенных на рынке, либо в сети предприятий общественного питания. В этом аспекте взаимосвязь основных элементов инновационного развития отраслей пищевой промышленности и общественного питания необходимо рассматривать как основополагающий фактор влияния на здоровье населения [1].

Концепцией стратегии производства пищи является изыскание новых ресурсов микронутриентов, использование нетрадиционных видов сырья, создание новых технологий, позволяющих повысить пищевую и биологическую ценность продукта, обеспечить ему заданные свойства, увеличить срок хранения. В этой связи актуальна разработка продуктов с заданными свойствами на основе биопротекторов местного растительного сырья с учетом региональных условий.

Биопротекторы – комплекс химических веществ с различным механизмом действия, обладающих антиоксидантной активностью, блокирующих действие свободных радикалов, активирующих иммунную систему человека и защитные функции его организма.

Разработка продуктов с заданными характеристиками (состав, структурные формы, сенсорные показатели) ведется в соответствии с принципами пищевой комбинаторики.

В мировой практике одним из распространенных способов корректировки состава продуктов стало комбинирование сырья с компонентами растительного и животного происхождения. При производстве пищевых продуктов с заданными потребительскими свойствами широкие перспективы имеет использование порошков из растительного сырья. Растительное сырье представляет большую ценность прежде всего благодаря специфичным сочетаниям биологически и физиологически активных компонентов. Такие вещества трудно создать искусственно, они хорошо усваиваются человеческим организмом, обладают лечебным и/или профилактическим действием.

На роль биопротекторов могут претендовать нетоксичные вещества природного происхождения. Большой интерес в этом плане представляют полифенольные соедине-

© Чугунова О. В., 2011

ния, многие из которых обладают Р-витаминной активностью. Разнообразная фармакологическая активность фенольных соединений служит фундаментом для разработки добавок заданного назначения. Важным обстоятельством является то, что фенольные соединения отличаются низкой токсичностью или полным ее отсутствием.

Создание продуктов функционального назначения имеет большую социальную значимость, поскольку связано с охраной здоровья людей в регионах с неблагоприятной экологической ситуацией [2]. Особое место принадлежит пищевой продукции, направленное действие которой определяется внесенными в нее биопротекторами.

С целью определения влияния растительных порошков на качество полуфабрикатов из рубленого мяса были выработаны модельные варианты котлет «Школьные». Разработка рецептур проводилась с учетом функциональных, питательных и технологических свойств растительного компонента в отдельности и смеси растительных порошков, оптимально влияющих на технологические, органолептические и функциональные свойства готового продукта. Исследовались влияние замены части хлеба пшеничного яблочным и яблочно-морковным порошком и полное исключение хлеба из рецептуры с введением растительных порошков. Порошки из растительного сырья вносили в гидратированном виде в соотношении порошок:вода = 1:4. Такая степень гидратации порошка близка к консистенции мясного фарша, что способствует лучшему смешиванию компонентов.

В основу исследований положена предложенная нами «Методика создания нового продукта с заранее заданными потребительскими свойствами на основе дескрипторно-профильного метода дегустационного анализа». Сущность методики состоит в формировании панели дескрипторов, определении интенсивности и значимости каждого дескриптора, построении графического «портрета» свойств модельного образца и сравнении его с портретом «идеального продукта», построенного ранее на основании анализа предпочтений потребителя.

Результаты органолептической оценки модельных и контрольных образцов представлены на рис. 1–3.

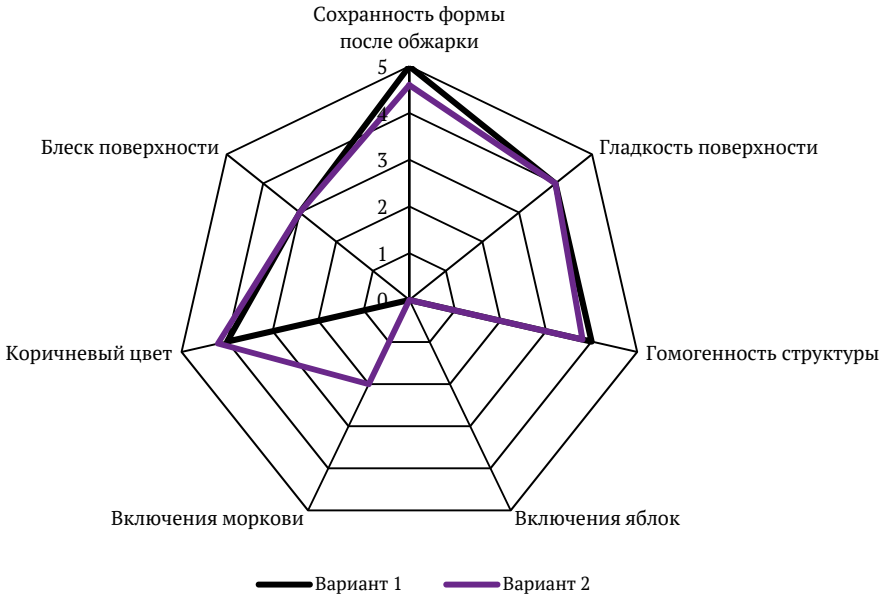


Рис. 1. Профилограмма внешнего вида модельных образцов

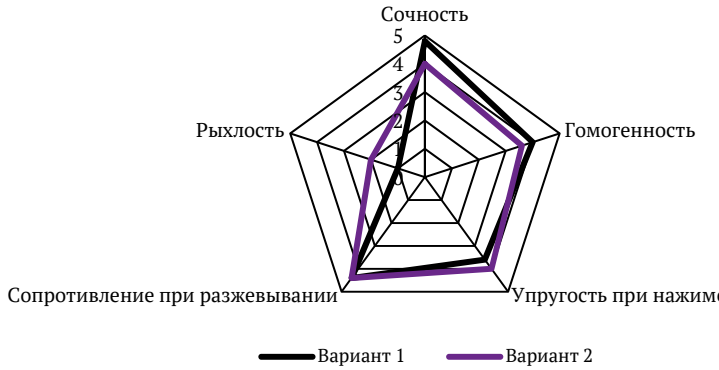


Рис. 2. Профилограмма консистенции модельных образцов

Рис. 3. Вкусо-ароматический портрет модельных вариантов котлет «Школьные»

Результаты органолептической оценки показали, что котлеты «Школьные» с введением в рецептуру растительного порошка по основным показателям не только не уступают контролю, но и приобретают лучшие цвет и вкус. Вкус и запах в жареном виде – свойственные жареному продукту с легким привкусом вносимой добавки; в сыром виде – свойственные доброкачественному сырью. Так как пектиновые вещества, имеющиеся в растительных порошках, обладают большей влагоудерживающей способностью, чем крахмал, это позволяет получить изделия более сочной консистенции. На разрезе наблюдаются легкие вкрапления желтого цвета при добавлении яблочного порошка и желто-оранжевые при введении яблочно-морковного порошка. Увеличение доли растительных порошков незначительно влияет на интенсивность окраски фарша на разрезе.

При сравнительной оценке опытных образцов с полной или частичной заменой хлеба на растительные порошки установлено, что оптимальной, благоприятно влияющей на органолептические показатели готового продукта является полная замена хлеба на яблочный или морковно-яблочный порошок в количестве 5%: вариант 1 – полная замена хлеба на яблочный порошок; 2 – полная замена хлеба на яблочно-морковный (2:1) порошок.

Мы определяли следующие показатели: массовые доли влаги, жира, поваренной соли, хлеба, белка и сахара, кислотность изделий, содержание Р-активных веществ, β-каротина и минеральных элементов. Физико-химические показатели мясных рубленых изделий с растительными порошками представлены в табл. 1.

Таблица 1

Физико-химические показатели мясных рубленых изделий с растительными порошками

Показатель	Контроль	Вариант 1	Вариант 2
Массовая доля, %:			
влаги	64,4 ± 1,74	64,4 ± 1,75	64,6 ± 1,80
хлеба	17,0 ± 1,22	–	–
поваренной соли	1,3 ± 0,20	1,3 ± 0,25	1,3 ± 0,24
жира	24,5 ± 1,82	24,3 ± 1,78	24,3 ± 1,85
белка	15,2 ± 0,80	25,2 ± 0,75	15,1 ± 0,85
сахара	3,3 ± 0,40	4,56 ± 0,36	4,69 ± 0,42
Кислотность, град	14,2 ± 0,40	16,0 ± 0,40	15,1 ± 0,40

Как видно из представленных данных, введение растительных порошков в рецептуру мясных рубленых изделий не оказывает существенного влияния на физико-химические показатели качества котлет. Так, массовая доля влаги в опытных и контрольных образцах одинакова. Не произошло существенных изменений в массовой доле жира и поваренной соли в опытных изделиях, так как в рецептуре удельный вес этих компонентов не изменился, а в порошках данные вещества отсутствовали. Добавка растительных порошков влияет лишь на изменение кислотности, которая возрастает в опытных изделиях за счет органических кислот яблок. Повышение кислотности незначительно влияет на вкус изделия, не ухудшая его.

По литературным данным, мясные рубленые полуфабрикаты содержат незначительное количество витаминов, преимущественно группы В – тиамин (0,23–0,27 мг%), рибофлавин (0,13–0,18 мг%), ниацин (2–2,9 мг%), и не содержат таких водорастворимых витаминов, как аскорбиновая кислота и Р-активные соединения. В мясных полуфабрикатах не обнаружен также β-каротин. Из минеральных элементов преобладает железо (1,2–13 мг/кг). Данные по содержанию витаминов и минеральных элементов в разработанных нами мясных рубленых изделиях с растительными добавками представлены в табл. 2.

Таблица 2

Содержание витаминов и минеральных элементов в мясных рубленых изделиях с растительными добавками

Показатель	Контроль	Вариант 1	Вариант 2
Р-активные вещества (катехины), мг%	–	53,4 ± 3,05	32,8 ± 2,10
β-каротин, мг%	–	–	2,10 ± 0,80
Витамины, мг%:			
B_1	0,43 ± 0,02	0,45 ± 0,02	0,44 ± 0,02
B_2	0,32 ± 0,02	0,40 ± 0,02	0,31 ± 0,02
PP	5,37 ± 0,40	6,49 ± 0,50	5,86 ± 0,40
Зола, %	2,2 ± 0,22	2,3 ± 0,24	2,3 ± 0,30
Минеральные элементы, мг/кг:			
цинк	–	2,6 ± 0,35	2,3 ± 0,28
железо	1,3 ± 0,11	2,0 ± 0,14	1,7 ± 0,12
медь	–	0,2 ± 0,02	0,1 ± 0,02
марганец	–	0,2 ± 0,01	0,2 ± 0,01

Из табл. 2 видно, что внесение растительных порошков в рецептуру мясных рубленых изделий позволяет улучшить их витаминный состав. Так, ври введении в рецептуру 5%-ного яблочно-морковного (2:1) порошка содержание β-каротина и Р-активных соединений в готовых изделиях составило соответственно 2,1 и 32,8 мг%.

При введении в рецептуру 5%-ного яблочного порошка содержание Р-активных веществ достигало 53,4 мг%, что позволяет более чем на 50% покрыть потребности организма в этом витамине.

Аскорбиновой кислоты в котлетах (контроль и опыт) не обнаружено, что объясняется высокотемпературной обработкой и небольшим количеством вводимого порошка.

Введение растительных порошков в рецептуру не оказывает существенного влияния на содержание минеральных элементов. Так, концентрация железа возросла лишь на 0,7 мг/кг при введении 5%-ного яблочного порошка и 0,4 мг/кг при внесении в рецептуру 5%-ного яблочно-морковного (2:1) порошка, а марганца и цинка – соответственно на 0,2; 2,6 и 2,3 мг/кг. Таким образом, введение растительных порошков в рецептуру мясных рубленых изделий позволяет обогатить изделия β-каротином, полифенолами, а также пектиновыми веществами. Новые виды изделий можно рекомендовать для детского и школьного питания.

Важным показателем качества мяса и мясных продуктов является величина pH, которая в значительной мере влияет на такие параметры, как цвет, нежность, влагосвязывающая способность и стойкость при хранении.

Влагосвязывающая способность (ВСС) мяса и мясных полуфабрикатов определяет качество продукта при технологической и кулинарной обработке. Низкая влагосвязывающая способность оказывает влияние на потери влаги и растворимых в ней веществ при кулинарной обработке. Результаты определения pH, массовой доли влаги, ВСС и потерь массы при тепловой обработке в контрольных и опытных образцах мясных рубленых полуфабрикатов, выработанных с использованием растительных порошков, представлены в табл. 3.

Таблица 3

Значения pH, массовой доли влаги, ВСС и потерь массы при тепловой обработке в котлетах «Школьные»

Показатель	Котлеты «Школьные»		
	Контроль	Вариант 1	Вариант 2
pH	5,64 ± 0,03	5,94 ± 0,02	6,04 ± 0,03
Массовая доля влаги, %	64,4 ± 1,74	64,4 ± 1,75	64,6 ± 1,80
ВСС к общей влаге, %	59,8 ± 2,75	58,5 ± 2,80	58,2 ± 2,65
Потери массы при тепловой обработке, %	14,0 ± 0,25	11,9 ± 0,25	12,8 ± 0,26

Данные, полученные в результате определения показателей pH, общего содержания влаги, влагосвязывающей способности и потерь массы при тепловой обработке с учетом сроков хранения, свидетельствуют о том, что при введении в рецептуру растительных порошков в опытных образцах мясных рубленых полуфабрикатов значение pH увеличивается незначительно. Влагосвязывающая способность контрольных и опытных образцов находится практически на одном уровне. Положительным является то, что в опытных образцах с введением яблочного порошка происходит уменьшение потерь массы при тепловой обработке. Разница между контрольным и опытным образцом составляет 2,1%, и это связано, на наш взгляд, с содержанием пектиновых веществ в порошке из яблок.

Модельные рецептуры, реализованные в виде полуфабрикатов и готовых к употреблению продуктов питания с заданными свойствами, имеют высокие показатели ка-

чества и желаемые показатели пищевой и энергетической ценности, что подтверждено комплексной товароведной оценкой.

Таким образом, разработка и комплексная товароведная оценка продуктов питания с заданными свойствами на основе дескрипторно-профильного метода дегустационного анализа являются актуальным направлением товароведения пищевых продуктов, имеющим важное социально-экономическое значение.

Источники

1. *Шатнюк Л. Н.* Научные аспекты использования инновационных ингредиентов в производстве специализированных продуктов питания // Пищевая промышленность. 2010. № 11.

2. *Шазо Р. И., Касьянов Г. И.* Функциональные продукты питания. М. : Колос, 2000.

Review of the Issue No. 2(34)

On Relativist Approach in Economics

by Aleksandr A. Maltsev

Key words: absolutism; relativism; methodology; economic thought.

Summary. The paper examines the relations between absolutist and relativist approaches in economic analysis. The particularities of economic thought development in Antiquity are regarded from the relativist methodology point of view. The correlation between the changes of main conceptual stream and production forces development is proved.

References: 1. Reinert E. Full circle: Economics from Scholasticism through innovation and back into mathematical Scholasticism. Reflections on a 1769 price essay "Why is it that economics so far has gained so few advantages from physics and mathematics?" // Journal of economic studies. 2000. Vol. 27, no. 4/5. **2.** Henderson H. Absolutism vs. Relativism: epistemology and economics. URL : www.eagle3.american.edu/~hh9467a/Economic%20Thought/Henderson_ECON620_AVR.pdf. **3.** Blaug M. Economic theory in retrospect. 5th ed. Cambridge, 1997. **4.** Bryant J. M. Moral codes and social structure in Ancient Greece: a sociology of Greek ethics from Homer to the Epicureans and Stoics. Albany, 1996. **5.** Hansen M. R. The shotgun method: the demography of the Ancient Greek city-state culture. Columbia (MI): Univ. press, 2006. **6.** Ancient Greece. URL: www.upge.wn.com/?t=ancientgreece/index2.txt. **7.** Ober J. Fortress Attica: defense of the Athenian land frontier, 404–322 B. C. Leiden: E. J. Brill, 1985. **8.** Fine J. V. A. The Ancient Greece: a critical history. Harvard, 1983. **9.** Duiker W. J., Spielvogel J. J. The essential world history. Belmont: Thomson, 2008. **10.** Russell C., Russell W. M. S. Population crises and population cycles (pt. 4) // Galton Institute newsletter. 1996. Iss. 21 (June). **11.** Engels D. W. Roman Corinth: an alternative model for the classical city. Chicago, 1990. **12.** Rehmke G. Property rights and law among the Ancient Greeks // The Freeman: ideas on liberty. 1997. Vol. 47, iss. 2. **13.** Hanson V. D. The other Greeks: the family farm and the agrarian roots of western civilization. Free press, 1995. **14.** Gallant T. W. Risk and survival in Ancient Greece: reconstructing the rural domestic economy. Stanford, 1991. **15.** Molina L. A. Solon and the evolution of the Athenian agrarian economy // Pomoerivn. 1998. Vol. 3. **16.** Thorley J. Athenian democracy. Routledge, 1996. **17.** Engen D. The economy of Ancient Greece. URL: www.eh.net /encyclopedia/article/engen.greece#sdendnote1sym. **18.** Papakyriakou E. The legend // Ancient Greek cities. URL: www.sikyon.com/athens/ahist_eg01.html. **19.** Austin M. M., Vidal-Naquet P. Economic and social history of Ancient Greece. Berkeley, 1977. **20.** Houmanidis L. T. Aristotle's economic ideas // Spoudai. 1982. Vol. 32. **21.** Nagle D. B. Household as the foundation of Aristotle's Polis. Cambridge, 2006. **22.** Segal J. Alternative conceptions of economic realm // Well-being and economic goals. Island press, 1997. **23.** Plato and Aristotle private property // History of economic theory and thought. URL: www.economictheories.org/2008/11/plato-and-aristotle-private-property.html. **24.** Bairoch P. Cities and economic development: from the dawn of the history to the present. Chicago, 1988. **25.** Kerblay B. Modern Soviet society. L.: Methuen & Co., 1983. **26.** Michaelides P., Kardassi O., Millious J. Democritius and his influence on classical po-litical economy // VII Conference of Greek historians of economic thought. Athens, 2005. **27.** Karayiannis A. D. Democritus on ethics and economics // Rivista internazionale di scienze economiche e commerciali. 1988. Vol. XXXV, no. 4–5. **28.** Evers W. M. Specialization and the division of labour in the social thought of Plato and Rousseau // Journal of libertarian studies. 1980. Vol. IV, no. 1. **29.** Guan-Zheng S. The economics of division of labour from Xenophon to Hayek (1945): a review of selected literature in readings in the economics of the division of labour. World Scientific Pub. Co., 2005. Vol. 1. **30.** Aristotle's Politics summary and analysis. URL: www.gradesaver.com/aristotles-politics/study-guide/section2. **31.** Fleck R., Hanssen F. A. The origins of democracy: a model with application to Ancient Greece // Journal of law and economics. 2006. Vol. XLIX. **32.** History of olive oil. URL: www.explorecrete.com/nature/olive-oil-history.html. **33.** Moreno A. Feeding the democracy: the Athenian grain supply in the fifth and fourth centuries B. C. Oxford, 2007. **34.** Driscoll E. Some unusual sources of revenue in Classical Greece. URL: www.home.uchicago.edu/~edris/pdfs/money.pdf. **35.** Lockard C. A. Societies, networks and transitions : a global history. Boston, 2008. Vol. 1. **36.** Trireme ships: the fleet of Athens // Ancient Athens. URL: www.an-cientathens.org/wars/trireme-ships-fleet-athens. **37.** Lahanas M. Ancient Greek pottery // Hellenica, information about Greeks and Cyprus. URL: www.mlahanas.de/Greeks/Pottery.htm. **38.** Mundliger C. Ancient olive oil production – The Greek world, part IV // Labyrinth: University of Waterloo magazine. 2002. Iss. 79 (March). **39.** Long R. D. Austro-libertarian themes in early Confucianism // Journal of libertarian studies. 2003. Vol. 17, no. 3. **40.** Bird-whistell J. D. Mencius and masculinities: dynamics of power, morality, and ma-ternal thinking. Albany, 2007. **41.** Goldin P. R. Rituals of the way: the philosophy of Xunzi. Chicago, 1999. **42.** Bo M. History of world philosophies. L.: Routledge, 2009. **43.** Palis J. B. Confucian statecraft and Korean institutions:

Yu Hyongwon and the Last Choson dynasty. Seattle, 1996. 44. Wen-Hsin Y. Shanghai splendor: economic sentiments and making of modern China, 1843–1949. Berkeley, 2007. 45. The book of Lord Shang: a classic of the Chinese school of law. Lawbook Exchange, 2003. 46. Gang D. The premodern Chinese Economy: structural equilibrium and capitalist sterility. L.: Routlege, 1999. 47. Killion U. Modern Chinese journey to the West: economic globalization and dualism. Nova Sciense Pub., 2006. 48. Deng K. G. Development and its deadlock in Imperial China, 221 B. C. – 1840 A. D. // Economic development and cultural change. 2003. Vol. 57, no. 2. 49. Gerlach C. Wu-Wei in Europe: a study of Eurasian economic thought // London school of economics working paper. 2005. No. 12. 50. Taagepera R. Size and duration of empires: growth-decline curves, 600 B. C. to 600 A. D. // Social science history. 1979. Vol. 3. 51. Karplus V. S., Deng X. W. Agricultural biotechnology in China origins and prospects. Springer, 2008. 52. Chang'An at the Eastern end of the Silk Road. URL: www.archaeology.about.com/od/ancientcivilizations/ss/traveling_the_silk_road_12.htm.

Contact Info:

Aleksandr A. Maltsev, Cand. Sc. (Ec.), Assistant-Prof. of Global Economics Dprt.
Phone: (343) 221–27–10
e-mail: almalzev@mail.ru

The Urals State University of Economics
62/45 8 Marta/Narodnoy voli ul., Yekaterinburg, Russia, 620144

Financial-Investment Process in the Subject of the Russian Federation

by Victor P. Ivanitsky and Larisa D. Zubkova

Key words: financial-investment process; investment market; strategic regions; investment activity.

Summary. In the article the development trends in financial-investment process of the Russian Federation are considered. There are revealed the particularities of the region investment development as well as some general attributes characterizing unidirectional progress of regional and national investment markets.

References: 1. Regions of Russia. Social-economic indicators. 2009: Statistical yearbook / Rosstat. – Moscow, 2009. 2. Regions of Russia. Social-economic indicators. 2004: Statistical yearbook / Rosstat. – Moscow, 2004. 3. Russia in figures. 2009: Brief statistical review / Rosstat. – Moscow, 2009.

Contact Info:

Victor P. Ivanitsky, Dr. Sc. (Ec.), Prof., Head of of Investments and Securities Dprt.
Phone: (343) 257–37–06
e-mail: nvp@usue.ru

The Urals State University of Economics
62/45 8 Marta/Narodnoy voli ul., Yekaterinburg, Russia, 620144

Larisa D. Zubkova, Cand. Sc. (Ec.), Assistant-Prof. of Finance, Money Circulation and Credit Dprt.
Phone: (908) 873–55–50
e-mail: lasasha@rambler.ru

The Tyumen State University
16 Lenina ul., Tyumen, Russia, 625003

Intergovernmental Transfers as a Regulation Tool for Municipalities' Budget Sector

by Tatyana V. Sorokina

Key words: intergovernmental fiscal relations; municipalities; regulation; local budgets; transfers; budget sector; effective budget administration.

Summary. The article specifies main directions and tools for intergovernmental regulation in the budget system of the subject of the Russian Federation and describes their influence on budget sector in conditions of its reorganization. There are pointed out the trends in intergovernmental transfers' dynamics in Irkutsk oblast. Complex assessment indicators of municipalities' budget administration to calculate intergovernmental transfers are presented in the article.

References: 1. Budgetary Code of the Russian Federation from July, 31 1998 No. 145-FZ. 2. Conception of the intergovernmental fiscal relations and organization of the budget process in subjects of the Russian Federation and municipalities till 2013 (approved by the Edict of the Russian Federation Government from August, 8 2009 No. 1123-r). 3. Russian Federation Government program on increasing the efficiency of budget expenditures: the law of the Irkutsk oblast from July, 23 2008 No. 56-oz (with amendments and additions). 4. The Ministry of Finance of the Irkutsk oblast. URL: www.gfu.ru.

Contact Info:
Tatyana V. Sorokina, Cand. Sc. (Ec.),
Assistant-Prof. of Finance Dprt.
Phone: (3952) 24–10–82, 20–84–60
e-mail: natvros@mail.ru

The Baikal State University of Economics and Law
11 Lenina ul., Irkutsk, Russia, 664003

The Concept of Retail Banking Product

by Maxim S. Maramygin and Alexandr V. Povarov

Key words: retail banking; banking operation; banking service; banking product; multi-dimensional classification, retail attributes; retail banking product.

Summary. The article analyzes the treatments of basic categories in banking: operation, service, product and presents authors' view on this issue. The paper specifies the interrelation between the above-mentioned terms. On the basis of existing hierarchical classification systems there is suggested a multi-dimensional classification of banking services and products. The article lists a set of attributes that characterize retail banking categories and states that "product" is a fundamental category in retail banking. The authors' definition to retail banking product is given.

References: 1. Financial management. Theory and practice: textbook / ed. by Ye. S. Stoyanova. Moscow: Perspectiva, 2003. **2.** Money, credit, banks: textbook / ed. by O. I. Lavrushin. 2nd ed., amended and revised. Moscow: Finansy i Statistika, 2000. **3.** Osipovskaya A. V. Retail banking services and their development in Russia: diss. ... Cand. Sc. (Ec.). Kazan, 2005. **4.** Banking: basic operations for customers: tutorial / ed. by A. M. Tavasiev. Moscow: Finansy i Statistika, 2005. **5.** Banks and banking: textbook for high schools / ed. by I. T. Balabanov. 2nd ed. Saint-Petersburg, 2001. **6.** Sayenko V. I. The development of the retail banking market: diss. ... Cand. Sc. (Ec.). Krasnodar, 2008. **7.** Romanenko V. A. Retail Strategy for a universal commercial bank: abstract of diss. ... Cand. Sc. (Ec.). Saint-Petersburg, 2007. **8.** Nikonorov V. V. Retail services development in commercial banks as a basis to in-crease their competitiveness: diss. ... Cand. Sc. (Ec.). Volgograd, 2008.

Contact Info:
Maxim S. Maramygin, Dr. Sc. (Ec.), Prof., Head of Money and Banking Dprt., First Vice-Rector
Phone: (343) 221–17–01
e-mail: maram_m_s@mail.ru

The Urals State University of Economics
62/45 8 Marta/Narodnoy voli ul., Yekaterinburg, Russia, 620144

Alexandr V. Povarov, postgraduate of Money and Banking Dprt.
Phone: (912) 604–85–85
e-mail: av.povarov@gmail.com

The Urals State University of Economics
62/45 8 Marta/Narodnoy voli ul., Yekaterinburg, Russia, 620144

Improving the Furniture Procurement System in Budget Institutions

by Yevgeniya A. Demakova

Key words: furniture for office premises; a set of consumer qualities; consumer qualities assessment; procurement efficiency.

Summary. The article studies the trends in the sector of furniture procurement for budget institutions. On the example of the Krasnoyarsk krai the procurement structure is presented by the types of articles, auctions, number of participants, and amount of saved budget money allocated for the purchase of furniture. There are revealed the factors that hinder the potential of competitive selection of suppliers as a tool to provide customers with high quality products. There are proposed the unified forms of technical specifications as well as the scale to assess consumer qualities of some types of furniture.

References: 1. Russian furniture production // Official website of the State Statistics Service. URL: www.gks.ru/wps. **2.** Federal law "On placement of the orders for goods, works and services for state and municipal needs" from July 21, 2005 № 94-FZ (in edition of November 3, 2010) // ConsultantPlus, legal-reference system. **3.** Official website of the Agency of State Order of the Krasnoyarsk krai. URL: www.krasgz.ru.

Contact Info:
Yevgeniya A. Demakova, Cand. Sc., Assistant-Prof. of Commodity Science and Non-foods Examination Dprt.
Phone: (391) 221–95–58, (913) 511–34–17
e-mail: evdemakova@ya.ru

The Krasnoyarsk State Institute of Commerce and Economics
2 L. Prushinskoy ul., Krasnoyarsk, Russia, 660075

On Financial Activities of the Prikaz System in Russia

by Natalia A. Istomina

Key words: history; finance; Russia of XVI–XVII century; public authorities (prikazy); financial activity.

Summary. The article examines specific features of the "Prikazy" financial activity. «Prikazy» were the leading public authorities in Russia in XVI–XVII centuries. Having studied the works of Russian scientists the author managed to provide the information both on "Prikazy" structure and cash flows in some of them. There are presented author's conclusions related to the revealed patterns of the "Prikazy" financial activity.

References: 1. Istomina N. A. Normative planning in financial activities of "Prikazy" in XVI–XVII centuries // Finansy. 2011. No. 2. **2.** Ustugov N. V. Evolution of "Prikaz" system in the Russian State in XVII century // Absolutism in Russia: collection of articles to the 70th birthday and 45th anniversary of scientific and pedagogical activities of B. B. Kafengauz. Moscow: Nauka, 1964. **3.** Tolstoy D. History of financial authorities in Russia since the foundation of the state till the death of Empress Catherine II. Saint-Petersburg: K. Zhernakov's typography, 1848. **4.** Tarasov I. T. Essays on the science of financial law // Finance and taxes: essays on theory and policy. Moscow: Statut, 2004. **5.** Lappo-Danilevsky A. Organization of direct taxation in Muskovy since the times of unrest till transformation epoch. Saint-Petersburg: I. N. Skorohodov's printing house, 1980. **6.** Dovnar-Zapolsky M. Material for Razradny Prikaz budget history. Moscow: A. I. Snegireva's printing house, 1900. **7.** Kotoshihin G. K. About Russia in Alexey Mikhailovich rein. Moscow: Russian Political Encyclopedia publishing house (ROSSPEN), 2000.

Contact Info:
Natalia A. Istomina, Cand. Sc. (Ec.), Assistant-Prof. of State and Municipal Finance Dprt.
Phone: (343) 252–17–44
e-mail: n_istomina_usue@mail.ru
The Urals State University of Economics
62/45 8 Marta/Narodnoy voli ul., Yekaterinburg, Russia, 620144

The Research of the City Evolution: from Birth, Prosperity to Depression (on the Example of a Single Industry Town)

by Yevgeny G. Animitsa, Nadezhda V. Sbrodova and Irina V. Ivleva

Key words: single industry town; locality; cycles; locality-oriented development.

Summary. In the article there are considered peculiarities of the single industry town evolution in the context of cyclic-wave paradigm and in connection with "Call-&-Answer" concept. New development cycle of a single industry town can be formed implementing the model of locality-oriented economic growth.

References: 1. Animitsa Ye. G., Vlasova N. Yu. City science. 4th edition. Yekaterinburg: Publishing house of the Ural State University of Economics, 2010. **2.** Glazychev V.L. Urban studies. Moscow: Evropa, 2008. **3.** The city in historical transition processes. Moscow: Nauka, 2001. **4.** The city as a sociocultural phenomenon of the historical process. Moscow, 1995. **5.** Lols A. M. Basics of city science and city theory. Moscow: KomKniga, 2005. **6.** Giddens A. The constitution of society. Outline of the theory of structuration. Moscow: Akadem. prospect, 2003. **7.** Toynbee A. J. A study of history: collection. Moscow: Airis-press, 2002. **8.** Nechshdin A., Gorin N. The city phenomenon: social-economic analysis. Moscow, 2001. **9.** Animitsa Ye. G., Kochkina Ye. M., Tertyshny A. T. Social-economic processes cyclic recurrence // Cycles. Stavropol, 2000. Iss. 2. **10.** Forrester J. Urban dynamics. Moscow: Progress, 1974. **11.** Animitsa Ye. G., Tertyshny A. T., Kochkina Ye. M. Cyclic recurrerance of Russian economy modernization. Yekaterinburg: Publishing house of the Ural State University of Economics, 1999. **12.** Lubovniy V. Ya. Single industry towns in crisis conditions: state, problems, opportunities for rehabilitation. Moscow: Dortranspechat, 2009. **13.** Turgel I. D. Single industry towns in Russia: from survival to sustainable development. Yekaterinburg, 2010. **14.** Starkova B., Chervenka V. Asbestos problems – an insight from Europe // Real estate and investments. Legal regulation. 2005. No. 2(23).

Contact Info:
Yevgeny G. Animitsa, Dr. Sc. (Geography), Prof., Head of Regional and Municipal Economics Dprt.
Phone: (343) 221–17–55
e-mail: ega@usue.ru
The Urals State University of Economics
62/45 8 Marta/Narodnoy voli ul., Yekaterinburg, Russia, 620144

Nadezhda V. Sbrodova, Sr. lecturer of Regional and Municipal Economics Dprt.
Phone: (343) 251–96–76
e-mail: n-vs@yandex.ru
The Urals State University of Economics
62/45 8 Marta/Narodnoy voli ul., Yekaterinburg, Russia, 620144

Irina V. Ivleva, Assistant of Regional and Municipal Economics Dprt.
Phone: (343) 251–96–76
e-mail: irius0@yandex.ru
The Urals State University of Economics
62/45 8 Marta/Narodnoy voli ul., Yekaterinburg, Russia, 620144

Adjusting the Rostov Oblast Strategic Goals in the Context of Transition to Sustainable Development

by Marina A. Ponomareva

Key words: sustainable development; regional disproportions; energy efficiency; "green" economy.

Summary. The article shows the influence of the external macro environment (global and national trends) on modification of strategic goals in region's sustainable development. It analyzes main disproportions in the Rostov oblast development resulting from the lack of sustainable development principles application to its social –economic development. There are given top directions for region development strategy in the context of region's transition to sustainable development.

References: 1. Yefimenko A. A. Implementation of the region social-economic policy in conditions of intergovernmental fiscal relations formation: abstract of Cand. Sc. (Ec.) diss. Rostov-na-Dony, 2010. **2.** Report on human development in the Russian Federation for 2006–2007 yrs. / ed. by S. N. Bobylyov, A. L. Aleksandrova. Moscow: Ves Mir Publishing house, 2007. **3.** Federal State Statistics Service. URL: www.gks.ru. **4.** Kolycheva Zh. Ya. Innovation development of small business as a structural element of regional reproduction system proportion: abstract of Cand. Sc. (Ec.) diss. Rostov-na-Dony, 2010. **5.** On activities of the Rostov oblast small enterprises (not including microenterprises) in Jan.–Feb. 2009 // Rostov oblast Administration official website. URL: www.donland.ru. **6.** Report on human development in the Russian Federation in 2010 / ed. by S. N. Bobylyov. Moscow, 2010. **7.** Regions of Russia. Social-economic indicators: Statistical yearbook / Rosstat. Moscow: 2001–2010 yrs. **8.** Ecological bulletin of the Don: electronic archive // Web site of Environment and Natural Resources Protection Committee of the Rostov oblast Administration. URL: www.doncomeco.ru/ecology/archive. **9.** Ecology and economy: development priorities: press-release // The Contemporary Development Institute. URL: www.riocenter.ru /ru/news/5325.

Contact Info:
Marina A. Ponomareva, Cand. Sc. (Ec.), Assistant-Prof., Vice-head of Regional Economics and Environmental Management Dprt.
Phone: 8(903) 43–56–223
e-mail: yuma@list.ru
The Rostov State University of Economics
35 14th line, Rostov-na-Dony, Russia, 344019

Growth Dynamics of Economic "Gazelles"

by Kirill V. Kravtsevich, Dmitry B. Berg and Svetlana N. Lapshina

Key words: economic agent; cellular automata; agent; growth; dynamics; exponential function; power function; neighborhood; differential equations; sales; asserts; costs; gazelle.

Summary. The paper deals with the peculiarities in the models of economic dynamics and rapid growth of economic agents. The authors are gradually proving A. Yu. Yudanov's hypothesis concerning exponential growth of economic agents ("gazelles"). The proof is given using agent-oriented model of the "gazelles" growth. It is shown that the launch of successful projects maintains agent's growth that is in many ways similar to exponential.

References: 1. Birch D. Creating jobs in America: how our smallest companies employ the majority of the population. Moscow, 1978. **2.** Yudanov A. Yu. Competition experience in Russia: reasons for success and failure. Moscow: INTRAST, 2007. **3.** Yudanov A. Yu. Lotka–Volterra's equation and evolution model of growing companies: a report on the I All-Russian Congress of Econophysics (June 3–4, 2009). URL: www.econophysics.nayk.ru/sites/default/files/2009-02/20.yudanov.ppt. **4.** Borshchev A. A. Practical agent-based modeling and its place among analyst's tools // Exponenta PRO. 2004. No. 3–4. **5.** Kuperin Yu. A. Natural-scientific approach to economic dynamics: econophysics. URL: www.novainfo.ru/kUA. **6.** Makarov V. L., Bakhtizin A. R. A new tool in social sciences – the agent-oriented model // Ekonomika i

upravleniye. 2009. No. 12(50). 7. Toffoli T., Margolis N. Cellular automata machines. Moscow: Mir, 1991. 8. Kravtsevich K. V., Berg D. B., Lapshin S. N. "Gazelles" life cycle and growth in the si-mulation model: exponential growth // Materials of International Scientific School-Seminar named after academician S. S. Shatalin. Vologda, 2009. 9. Berg D. B. Evolutionary growth patterns in conditions of limited resources // Evolu-tionary economics and the "mainstream" / ed. by L. I. Abalkin. Moscow: Nauka, 2000. 10. Berg D. B., Popkov V. V. General numerical model of the competition life cycle: from physics to economy // Physica A: Statistical mechanics and its applications. 2003. Vol. 324.

Contact Info:

Kirill V. Kravtsevich, Sr. lecturer of Systems' Analysis and Decision-Making Dprt.
Phone: (343) 375–48–26, (922) 106–47–08
e-mail: kvk@mail.ustu.ru, kravtsevich@mail.ru
The Urals Federal University named after the First President of Russia Boris. N. Yeltsin
19 Mira pr., Yekaterinburg, Russia, 620062

Dmitry B. Berg, Dr.Sc. (Physics&Math), Prof. of Systems' Analysis and Decision-Making Dprt.
Phone: (343) 375–48–26, (922) 280–77–65
e-mail: bergd@mail.ru
The Urals Federal University named after the First President of Russia Boris. N. Yeltsin
19 Mira pr., Yekaterinburg, Russia, 620062

Svetlana N. Lapshina, Cand. Sc., Assistant-Prof. of Systems' Analysis and Decision-Making Dprt.
Phone: (343) 375–48–26, (922) 206–81–58
e-mail: sv.lapshina@gmail.ru
The Urals Federal University named after the First President of Russia Boris. N. Yeltsin
19 Mira pr., Yekaterinburg, Russia, 620062

Methodological Bases of the Companies' Competitive Advantages Research

by Sergei A. Golovihin

Key words: competition; competitive advantage; competitiveness; company competitive advantages model.

Summary. The paper deals with treatments of the concept "competitive advantage". The author specifies this concept and introduces the term "company competitive advantage". There is presented author's classification of the company competitive advantages. The article puts forward the model to build and maintain company competitive advantages.

References: 1. Porter M. Competition: transl. from English. Moscow: Williams, 2001. 2. Porter M. Competitive advantage: how to achieve and keep good results: transl. from English. Moscow: Alpina Business Books, 2005. 3. Zavyalov P. S. Marketing in schemes, pictures, tables: tutorial. Moscow: INFRA-M, 2001. 4. Lambin J. Strategic marketing: European perspective: transl. from French. Saint-Petersburg: Nauka, 1996. 5. International competitiveness and its assessment at the level of national economy, economic sector, enterprise, product // Vneshneekonomicheskiye svyazi Rossii. 1997. Iss. 16. 6. Fathutdinov R. A. Company competitiveness in crisis conditions: economics, marketing, management. Moscow: IKTS Marketing, 2002. 7. Azoyev G. L., Chelenkov A. P. Company competitive advantages. Moscow: Novosti, 2000. 8. Regional management competitiveness / ed. by O. N. Dunaev. Yekaterinburg: IPK UGTU Publisher, 1999.

Contact Info:

Sergei A. Golovihin, Cand. Sc. (Ec.), Assistant-Prof. of Competitiveness and Business Assessment Dprt.
Phone: (351) 742–45–12
e-mail: mrcpk@list.ru
The South Ural State University
76 Lenina ul., Chelyabinsk, Russia 454080

Economic Essence of Housing and Public Utility Services

by Yevgeny P. Dyatel, Elvira F. Podylina, Natalia V. Golomolzina and Yakov P. Silin

Key words: housing and public utility services; public utilities; individual as an actor; infrastructure; public utility services; public interest; principal-agent; service activity; service.

Summary. The article considers the evolution of the concept "housing and public utility services". The authors suggest that services should be rendered on the basis of principal-agent relations, when the agent is responsible for creating effective industrial and individual consumption. The article lists all the types of housing and public utility services, considers their specifics and proposes a structural-logical scheme of their complex research.

References: 1. GOST R 51617-2000. Housing and public utility services: general technical conditions. Moscow: Gosstandart Rossii, 2000. 2. GOST R 51929-2002. Housing and public utility services.

Glossary. Moscow: Gosstandart Rossii, 2002. 3. Dyatel Ye. P. Service as an economics subject // Zhurnal ekonomicheskoy teorii. 2010. No. 2. 4. Ryahovskaya A. N., Tage-Zadi F. G. Public utility services – public interest // Zhilishchnoye i kommunalnoye hosyaistvo. 2004. No. 12. 5. Krylov V. A., Mokronosov A. G., Rutkauskas T. K. Formation and development of the housing and public utility services market. Yekaterinburg: Publishing house "Yekaterinburg", 2000. 6. Economics course: textbook / ed. by M. N. Chepurin, Ye. A. Kiselev. 5th edition, amended & revised. Kirov: ASA, 2004. 7. Fisher S, Dornbush R., Shmalensy R. Economics: transl. from English. Moscow: Delo, 1993. 8. Sacs G. D., Larsen F. B. Microeconomics. Global approach: transl. from English. Moscow: Delo, 1996. 9. Bazhenov S. I. Business – Government partnership in public utilities sector // Ekonomicheskiye nauki. 2007. No. 2. 10. Dyatel Ye. P. Marginal essence of service // Izvestiya of the Ural State university of Economics. 2010. No. 2(28). 11. Bochko V. S. Systems of the public utility infrastructure in housing. Yekateringburg: Institute of Economics (Ural Branch of the Russian Academy of Sciences), 2009. 12. Kirsanov S. A. Housing and public utility services as type of economic activity. URL: www.imr.uplanet.ru/publication. 13. Modern Russian economy: analysis, forecasts, comments / ed. by E. V. Peshina. Yekateringburg: USUE Publisher, 2010.

Contact Info:

Yevgeny P. Dyatel, Dr. Sc. (Ec.), Prof.,
Dean of Economics and Management Faculty
(Urban Institute)
Phone: 8(912) 603–33–31
e-mail: dyatelevgeny@rambler.ru
The Urals State Academy of Architecture and Arts
18/52 Kosmonavtov pr., Yekaterinburg, Russia 620017

Elvira F. Podylina
Vice-Chairman of Social Policy Committee
Phone: (343) 371–32–81
e-mail: epodylina@mail.ru
Yekaterinburg Administration
24a Lenina pr., Yekaterinburg, Russia, 620014

Natalia V. Golomolzina, Cand. Sc. (Ec.),
Assistant-Prof. of City Economy Management and Economics Dprt.
Phone: 8(922) 201–24–88
e-mail : ngolom@bk.ru
The Urals State Academy of Architecture and Arts
23 Karla Libknehta ul., Yekaterinburg, Russia, 620075

Yakov P. Silin, Dr. Sc. (Ec.), Prof., Head
of Home and Information Policy Dprt.
Phone: 8(912) 268–65–44
Administration of Plenipotentiary of the President of the Russian Federation in Ural Federal District
11 Dobrolubova, Eekaterinburg, Russia, 620014

The Bases for Measurement of the Degree of Economic Interests' Coherence

by Nadezhda A. Belkina and Pavel A. Slav

Key words: economic interests; economic interests' coherence; quantitative measurement of economic interests' consistency.

Summary. The paper describes existing methodological approaches. It grounds the expediency for implementing new approaches to measure the degree of economic interests' coherence. It describes peculiarities and gives recommendations for application of the correlation index, standard deviation, coefficient of variation, partial coefficient of elasticity, group coefficient of elasticity to assess economic interests' coherence.

References: 1. Geraskin M. I. Economic interests' coherence in corporate structures. Moscow: Publishing house "Anko", 2005. 2. Biyakov O. A., Kolomarova N. Yu. Regional economic interests and problems of their coherence measurement. Kemerovo: Publishing house of the Kuzbass State Technical University, 2003. 3. Kokyeva I. G. Economic interests' coherence in region management (theoretical-methodological aspect): abstract of Cand. Sc. (Ec.) diss. Moscow, 2006.

Contact Info:

Nadezhda A. Belkina, Dr. Sc. (Ec.),
Sr. scientific officer
Phone: (351) 263–16–19
e-mail: belkin5986@mail.ru
The Institute of Economics (Chelyabinsk Branch of the Russian Academy of Sciences)
68 Komunny ul., Chelyabinsk, Russia, 454000

Pavel A. Slav, postgraduate of Economic Theory and Regional Development Dprt.
Phone: (351) 799–70–80
e-mail: slav_chel@mail.ru
The Chelyabinsk State University,
129 Bratiev Kashirinyh ul., Chelyabisk, Russia, 454091

The Study of Innovation Development and Regions' Typology on the Basis of Regions' Competitiveness Integral Estimate

by Yelena V. Tyapushova and Lidiya S. Shekhovtseva

Key words: region; strategic competitiveness; integral estimate; innovation element of competitiveness; dynamics; typology.

Summary. The article examines a methodology to assess regions' innovation development being a part of integral competitiveness. The analysis of innovation development dynamics of Russian regions is held for the period from 2002 to 2008 regarding the integral estimate of strategic competitiveness. There is suggested regions' typology according to the innovation devel-opment level and general competitive positions.

References: 1. Shekhovtseva L. S. Substantiating the methodology to assess the competitiveness of Russian regions // Regionalnaya ekonomika: teoriya i praktika. 2007. No. 6. **2.** Shekhovtseva L. S. Strategic goal-setting of the region development: monograph. Saint-Petersburg: Publishing House of the Saint-Petersburg State University, 2007. **3.** Official website of the Ministry of Economy and Development of the Russian Federa-tion. URL: www.economy.gov.ru. **4.** Regions of Russia. Social-economic indicators. 2007: Statistical Yearbook. Moscow, 2008. **5.** Regions of Russia. Social-economic indicators. 2008: Statistical Yearbook. Moscow, 2009. **6.** Regions of Russia. Social-economic indicators. 2002: Statistical Yearbook. Moscow, 2003. **7.** Regions of Russia. Social-economic indicators. 2003: Statistical Yearbook. Moscow, 2004. **8.** Regions of Russia. Social-economic indicators. 2004: Statistical Yearbook. Moscow, 2005. **9.** Regions of Russia. Social-economic indicators. 2005: Statistical Yearbook. Moscow, 2006. **10.** Regions of Russia. Social-economic indicators. 2006: Statistical Yearbook. Moscow, 2007.

Contact Info:

Yelena V. Tyapushova, Assistant of Marketing and Commerce Dprt.
Phone: (911) 462–20–20
e-mail: elenatyapushova@yandex.ru
The Baltic Federal University named after Immanuel Kant
14 Nevskogo ul., Kalinigrad, Russia, 236041

Lidiya S. Shekhovtseva, Dr. Sc. (Ec.), Prof. of Management Dprt.
Phone: (4012) 21–44–95
e-mail: shehovcev47@mail.ru
The Baltic Federal University named after Immanuel Kant
14 Nevskogo ul., Kalinigrad, Russia, 236041

Formation of the Regional Innovation Systems in Russia

by Lyudmila F. Shaibakova and Anna L. Mezhetskaya

Key words: regional innovation system (RIS); national innovation system; model; analysis; RIS formation algorithm; region; RIS subjects; innovation infrastructure; authorities; legal framework; economic mechanisms.

Summary. The article sets out the essence and objective of the regional innovation systems (RIS) formation. It specifies the concepts "national innovation system" and "regional innovation system". There is suggested a RIS model which consists of interrelated subsystems and subjects of innovation activity and innovation infrastructure. The level of the innovation infrastructure development by federal districts is assessed. There is proposed a universal algorithm to form regional innovation systems which can be implemented in every subject of the Russian Federation irrespective of its innovation potential.

References: 1. Valentey S. Formation of the national innovation system in Russia: problems and condi-tions. URL: www.chelt.ru/2006/2-06/valentei2-06.html. **2.** Main directions of the Russian Federation policy on the innovation system development for the period up to 2010: approved by the letter of the Government of the Russian Federation from August 5, 2005 No. 2473P-P7. **3.** Conception of a long-term social-economic development of the Russian Federation (for the period until 2020) // Official website of the Ministry of Economic Development and Trade of the Russian Federation. URL: www.economy.gov.ru. **4.** Ismailov T. A., Gamidov G. S. Innovation economy – a strategic line for Russia development in the XXI century // Innovatsii. 2003. No. 1. **5.** Naumov A.V. Priorities and implementation of the Russian innovation policy // Materials of the VII Baikal Economic Forum. URL: www.baikal-forum.ru/qa/586.html. **6.** Divaeva E. A. Particularities of the regional innovation systems formation // Upravleniye ekonomicheskimi systemami: electronic scientific journal. 2011. No. 1 (25). URL: www.uecs.mcnip.ru.

Contact Info:
Lyudmila F. Shaibakova, Dr. Sc. (Ec.), Prof., Head of Economics and Law Dprt.
Phone: (343) 251–96–17, (912) 655–04–74
e-mail: econlaw@mail.ru
The Urals State University of Economics
62/45 8 Marta/Narodnoy voli ul., Yekaterinburg, Russia, 620144

Anna L. Mezhetskaya, Postgraduate of Economics and Law Dprt.
Phone: (343) 251–96–17, (904) 547–84–18
e-mail: a.l.megezkaja@rambler.ru
The Urals State University of Economics
62/45 8 Marta/Narodnoy voli ul., Yekaterinburg, Russia, 620144

Creating Brands for Residential Real Estate: Theoretical and Applied Aspects

by Ruslan V. Galka and Larisa M. Kapustina

Key words: brand; branding; residential real estate; brand development algorithm.

Summary. The article considers brand essence in construction sector, long-term effects of branding, brand value and brands' importance for promotion on today's markets. There is suggested a brand development algorithm, which was tested by STH Ltd., a construction company, to promote the brand «Za ruchyom» for a residential district in Surgut.

References: 1. MIEL experts: renewal of the construction industry funding and mortgage lending, the main market trends. URL: www.realtypress.ru/intervjyu/04-01-2010.html. **2.** Dictionary of the American Marketing Association (American Marketing Association). URL: www.ama.org. **3.** Brand Finance official website. URL: www.brandfinance.com/docs/as-set_valuation.asp. **4.** Krishnan U. Value creation through brands // Tata review. 2010. May. **5.** Ries A., Trout J. Positioning: the battle for your mind. Saint-Petersburg: Peter, 2007.

Contact Info:
Ruslan V. Galka, specialist on Development of Partnership Network
Phone: 8(912) 817–80–44
e-mail: galka_ruslan@mail.ru
Microsoft RUS Ltd.
43/1 Krylova ul., Surgut,
Khanty-Mansiysk Autonomous Okrug – Ugra, Tyumenskaya oblast, Russia, 628414

Larisa M. Kapustina, Vice-Rector for Academic Work, Dr. Sc. (Ec.), Prof., Head of International Management, Logistics and Marketing Dprt.
Phone: (343) 221–17–86
e-mail: lakapustina@bk.ru
The Urals State University of Economics
62/45 8 Marta/Narodnoy voli ul., Yekaterinburg, Russia, 620144

Infrastructure Marketing in the System of Territories' Development Management

by Yevgeny A. Kuzmin, Lyudmila G. Protasova and Lyudmila I. Vasiltsova

Key words: territorial marketing; infrastructure marketing; territory management; development management.

Summary. The paper reveals the essence of infrastructure marketing as a part of territorial marketing in the process of territories' development management. The article presents a functional model of the territory management system and specifies its main blocks that reflect the role and importance of the infrastructure marketing in the building the territory competitive advantage.

References: 1. Pankrukhin A.P. Territorial marketing. Saint-Petersburg: Piter, 2006. **2.** Danchenok L. A. Basics of Marketing. Moscow, 2003. **3.** Natural sciences dictionary. URL: www.slovari.yandex.ru /dict/gl_natural. **4.** Political economy: dictionary / ed. by O. I. Ozhereleva, etc. Moscow: Politizdat, 1990. **5.** Big economic dictionary / ed. by A.N. Azriliyana. 5th ed., amended & revised. Moscow: Institute of New Economics, 2002. **6.** Pankrukhin A. P. Territorial marketing. Faces, images and credo // Gosudarstvennaya sluzhba. 2009. No. 6.

Contact Info:
Yevgeny A. Kuzmin, postgraduate of Enterprises Economics Dprt., Jr. scientific officer of Scientific and Research Work Dprt.
Phone: (343) 221–17–45
e-mail: kuzmin@usue.ru
The Urals State University of Economics
62/45 8 Marta/Narodnoy voli ul., Yekaterinburg, Russia, 620144

Lyudmila G. Protasova, Dr. Sc., Prof.,
Head of Quality Management Dprt.
Phone: (343) 221–27–36
e-mail: ukpt@usue.ru
The Urals State University of Economics
62/45 8 Marta/Narodnoy voli ul., Yekaterinburg, Russia, 620144

Lyudmila I. Vasiltsova, Dr. Sc. (Ec.), Prof.,
Head of Sociology and Social Relations Management Dprt.
Phone: (343) 221–27–89
The Urals State University of Economics
62/45 8 Marta/Narodnoy voli ul., Yekaterinburg, Russia, 620144

Assessment Technique of the Company Management System Problems

by Andrey A. Balashov and Nadezhda N. Domozhirova

Key words: assessment; assessment technique; efficiency; problem; management system; management system assessment; administration assessment; company efficiency assessment.

Summary. The technique to assess management system problems is suggested which limit the company opportunities to achieve its main goal, i. e. to gain a planned amount of profit. The above-mentioned technique allows to identify the importance of these problems reasons. As a result recommendations to eliminate them can be elaborated.

References: 1. Explanatory Dictionary of Russian Language by Vladimir Dahl. URL: www.slovari.yandex.ru/dict/dal. **2.** Balashov A. A., Domozhirova N. N. The study of the pipe industry problems // Vestnik of the Urals State Technical University. Economics and Management Series. 2010. No. 4. **3.** Zhalilo B. A. The book of sales director. Saint-Petersburg: Peter, 2008. **4.** Churin A. et al. A step ahead: the year of business efficiency improvement // Generalny direktor. 2009. No. 1. **5.** Guly O. et al. 2008–2009 yrs.: yesterday, today and tomorrow business // Generalny direktor. 2009. No. 1. **6.** Borisov K. and others. Crisis: problems, recommendations and expectations // Generalny direktor. 2009. No. 1. **7.** Mokeev A. The program of crisis sales // Generalny direktor. 2009. No. 2. **8.** Moskvichev R. et al. What has changed in your work over the past six months // Generalny direktor. 2009. No. 3. **9.** Mozhenkov B. Either effective, or dead // Generalny direktor. 2009. No. 3. **10.** Khlebnikov D. Particularities of enterprises functioning in conditions of weakened economy // Generalny direktor. 2009. No. 4. **11.** Balashov A. A. Formation of the management structure // Vestnik INZHEKONa. 2010. No. 3.

Contact Info:
Andrey A. Balashov, associate of Iron and Steel Enterprises Economics and Management Dprt.
Phone: (922) 215–18–21
e-mail: sever16@list.ru
The Urals Federal University named after the First President of Russia Boris N. Yeltsin
19 Mira ul., Yekaterinburg, Russia, 620002

Nadezhda N. Domozhirova, Cand. Sc. (Ec.), Assistant-Prof., Prof. of Iron and Steel Enterprises Economics and Management Dprt.
Phone: (922) 149–27–56
e-mail: domnn2008@rambler.ru
The Urals Federal University named after the First President of Russia Boris N. Yeltsin
19 Mira ul., Yekaterinburg, Russia, 620002

Complex Stochastic Models for Company Management: Finding Balanced Economic Solutions

by Fyodor Ya. Legotin and Sergey V. Voronin

Key words: risk; losses; chance; profit; probability; capital; enterprise; parameters optimization; derivatives method.

Summary. The paper considers conventional approaches to risk assessment and analyzes their weak points. There is proposed a decision-making method that links together enterprises' risks, profit and capital. The method features simplicity and clarity and allows finding an optimal option even if you lack comprehensive data which often happens in small enterprises. The method can be applied to manage both economic and financial aspects.

References: 1. Simon H. A. Models of Man. N. Y., 1957. **2.** Bir S. Cybernetics and management: transl. from English. Moscow: KomKniga, 1963. **3.** Dubrov A. M., Lagosha B. A., Khrustalev E. Y. Modeling risk situations in economy, business: tutorial / ed. by B. A. Lagosha. Moscow: Finances and Statistics, 1999. **4.** Markowitz H. M. Portfolio selection. Efficient diversification of investments. Oxford (NY): Blackwell, 1991. **5.** Methodical recommendations to evaluate investment projects efficiency (2nd ed.) approved by the RF Ministry of Economy, the RF Ministry of Finance and RF State Construction Service (Gosstroy) on June

21, 1999. Moscow: Ekonomika, 2000. 6. Galasjuk Val., Galasjuk Vic. Consideration of economic risks: from tradition to common sense (article). URL: www.management.com.ua/finance/fin131.pdf. 7. Galasjuk Val., Galasjuk Vic. Consideration of economic risks: from tradition to common sense (presentation). URL: www.galasyuk.com.ua/new/presentations/Risk_Value_Moscow2007.pdf. 8. Neumann J., Morgenstern O. Theory of games and economic behavior: transl. from English. Moscow: Nauka, 1970. 9. Shapkin A. Economic and financial risks. Moscow: Dashkov & Co., 2004.

Contact Info:

Fyodor Ya. Legotin, Dr. Sc. (Ec.),
Prof. of Enterprises Economics Dprt.
Phone: (343) 212–27–40
e-mail: kafpp@mail.ru

The Urals State University of Economics
62/45 8 Marta/Narodnoy voli ul., Yekaterinburg,
Russia, 620144

Sergey V. Voronin, associate of Enterprises Economics Dprt.
Phone: (343) 264–05–54
e-mail: voronins@e1.ru; voronin@66.ru

The Urals State University of Economics
62/45 8 Marta/Narodnoy voli ul., Yekaterinburg,
Russia, 620144

Labour Costs Governance on the Basis of Administration Analysis Data

by Olga V. Bayanova

Key words: managerial analysis; labour costs; administration accounting; costs management.

Summary. The article reveals the technique of the labour costs managerial analysis that includes the analysis of fixed and variable costs, economic activity efficiency, labour costs efficiency, changes in sales under the influence of labour cost and wages, labour costs efficiency regarding innovations, efficiency of labour costs forms. The labour costs management technique is considered in accordance with the administration.

References: 1. Vladimirova L. P. Labour economics. Moscow: Dashkov i Co, 2002. 2. Mikhaleva O. L. Evaluation of the company economic activity efficiency in managerial decision-making process // Upravlenchesky uchet, 2009. No. 3. 3. On the accounting provision approval "Expenditures of an organization" (PBU 10/99): Russian Federation Finance Ministry Order of May 6, 1999 No. 3n (ed. of November 8, 2010). 4. Savitskaya G. V. Economic analysis. Moscow: Novoe znanie, 2006. 5. Kulikov V. S. Factor analysis in audit of the personnel remuneration system // Ekonomichesky analiz: teoriya i praktika, 2009. No. 15. 6. Genkin B. M. Organization, rationing of labour and labour costs at industrial enterprises. Moscow: NORMA, 2007. 7. Organization, rationing of labour and labour costs: Textbook / ed. by A. S. Golovacheva. Moscow: Novoe znanie, 2004. 8. Sosnenko L. S., Dolgykh T. S. Approaches to administration accounting organization in small businesses // Upravlenchesky uchet, 2008. No. 1. 9. Pytkin A. N., Blazhenkova N. M. Complex evaluation of an organization's performance on the basis of administration accounting information // Upravlenchesky uchet, 2008. No. 12. 10. Kolosnitsyna M. G. Labour economics. Moscow: Magistr, 1998.

Contact Info:

Olga V. Bayanova, Cand. Sc. (Ec.), Assistant-Prof.
Phone: (342) 267–35–76
e-mail: tedeyeva@usue.ru,
olga2673576@yandex.ru

The Perm State Agriculture Academy named after academician Dmitry N. Pryanishnikov
23 Kommunisticheskaya ul., Perm,
Russia, 614990

Theories of Motivation Based on Elements and Qualitative Characteristics Management

by Roman P. Cheskidov

Key words: labor productivity; human resources management; factors of motivation; incentive system; bonus system; wages governance; management qualitative characteristics.

Summary. The article considers the established theories of motivation based on management tool being used by supervisors in practice. For example, theoretical concepts are analyzed according to management elements involved. The article illustrates supplementary instrument for management impact evaluation – management qualitative characteristics. The present paper's conclusions can facilitate systematic understanding of motivation mechanisms in management.

References: 1. Leibenstein H. Allocative Efficiency vs. "X-Efficiency" // Vekhi ekonomicheskoy mysli : in 6 vol. / ed. by V. M. Galperin. Saint-Petersburg: Economicheskaya shkola, 1999. Vol. 2 : Teoriya firmy. 2. Andreeva T. E. Personnel management in the period of changes in Russian companies: widespread and

effective techniques // Rossiysky zhurnal menedzhmenta, 2006. Vol. 4, no. 2. **3.** Fayol H. General and industrial management. L.: Pitman, 1949. **4.** Locke E. A. Building a practically useful theory of goal setting and task motivation // American psychologist. 2002. No. 9. **5.** Kluger A. N., DeNisi A. The effects of feedback interventions on performance: a historical review, a meta-analysis, and a preliminary feedback intervention theory // Psychological bulletin. 1996. Vol. 119, iss. 2. **6.** Conroy D. E., Elliot A. J. Fear of failure and achievement goals in sport: addressing the issue of the chicken and the egg // Anxiety: stress and coping. 2004. Vol. 17, iss. 3. **7.** Latham G. P. Work motivation theory and research at the dawn of the twenty-first century // Annual review psychology. 2005. Vol. 56. **8.** Boyett J. H, Boyett J. T. Guru guide: the best ideas of the top management thinkers. Wiley & Sons, 1998. **9.** Heylighen F. Objective, subjective and intersubjective selectors of knowledge // Evolution and cognition. 1997. Vol. 3, iss. 1. **10.** Heylighen F. What makes a meme successful? Selection criteria for cultural evolution // Proceedings in 15th Int. Congress on cybernetics. Brussels, 1998.

Contact Info:

Roman P. Cheskidov, Assistant-Prof. of Economics and Law Dprt., trustee in bankruptcy
Phone: (343) 353–13–50
e-mail: t3531350@yahoo.com

The Urals State University of Economics
62/45 8 Marta/Narodnoy voli ul., Yekaterinburg, Russia, 620144

Influence of Vegetable Powders on the Quality of Semi-Processed Chunked Meat Products

by Olga V. Chugunova

Key words: cutlets; vegetable raw materials, apple powder; bioprotectors; healthy nutrition; vitamins; polyphenols; quality; bioavailability; organoleptic properties.

Summary. The article grounds the necessity to develop semi-processed chunked meat products with pre-specified properties using local natural vegetable raw materials to enrich local diet and make it healthier. The paper describes the recipe and the results of the research conducted to study organoleptic and physical-chemical indicators.

References: 1. Shatnyuk L. N. Scientific aspects of the use of innovative ingredients in special food production // Pishchevaya promyshlennost. 2010. No. 11. **2.** Shazo R. I., Kasyanov G. I. Functional foodstuffs. Moscow: Kolos, 2000.

Contact Info:

Olga V. Chugunova, Cand. Sc., Assistant-Prof. of Commodity Science and Expertise Dprt.
Phone: (343) 221–17–22
e-mail: fecla@e1.ru

The Urals State University of Economics
62/45 8 Marta/Narodnoy voli ul., Yekaterinburg, Russia, 620144

Izvestiya of the Urals State University of Economics

The chief editor Professor Mikhail V. Fyodorov

CONTENTS

ECONOMIC THEORY

Maltsev A. A. On Relativist Approach in Economics 4

FINANCE & FINANCE-INVESTMENT MECHANISM

Ivanitsky V. P., Zubkova L. D. Financial-Investment Process in the Subject of the Russian Federation 11
Sorokina T. V. Intergovernmental Transfers as a Regulation Tool for Municipalities' Budget Sector 17
Maramygin M. S., Povarov A. V. The Concept of Retail Banking Product 22
Demakova Ye. A. Improving the Furniture Procurement System in Budget Institutions 29
Istomina N. A. On Financial Activities of the Prikaz System in Russia. 36

REGIONAL & MUNICIPAL ECONOMICS

Animitsa Ye. G., Sbrodova N. V., Ivleva I. V. The Research of the City Evolution: from Birth, Prosperity to Depression (on the Example of a Single Industry Town) 41
Ponomareva M. A. Adjusting Rostov Oblast Strategic Goals in the Context of Transition to Sustainable Development. 47

APPLIED ECONOMY

Kravtsevich K. V., Berg D. B., Lapshina S. N. Growth Dynamics of Economic "Gazelles" 53
Golovihin S. A. Methodological Bases of the Companies' Competitive Advantages Research. 61
Dyatel Ye. P., Podylina E. F., Golomolzina N. V., Silin Ya. P. Economic Essence of Housing and Public Utility Services 67
Belkina N. A., Slav P. A. The Bases for Measurement of the Degree of Economic Interests' Coherence 77

INNOVATIVE ECONOMY

Tyapushova Ye. V., Shekhovtseva L. S. The Study of Innovation Development and Regions' Typology on the Basis of Regions' Competitiveness Integral Estimate 83
Shaibakova L. F., Mezhetskaya A. L. Formation of the Regional Innovation Systems in Russia 92

MARKETING & ADVERTISING

Galka R. V., Kapustina L. M. Creating Brands for Residential Real Estate: Theoretical and Applied Aspects 99
Kuzmin Ye. A., Protasova L. G., Vasiltsova L. I. Infrastructure Marketing in the System of Territories' Development Management. 104

THEORY OF MANAGEMENT

Balashov A. A., Domozhirova N. N. Assessment Technique of the Company Management System Problems 110
Legotin F. Ya., Voronin S. V. Complex Stochastic Models for Company Management: Finding Balanced Economic Solutions 116
Bayanova O. V. Labour Costs Governance on the Basis of Administration Analysis Data 125
Cheskidov R. P. Theories of Motivation Based on Elements and Qualitative Characteristics Management 134

IN SCIENTIST'S LABORATORY

Chugunova O. V. Influence of Vegetable Powders on the Quality of Semi-Processed Chunked Meat Products 140

Review of the Issue No. 2(34) 146

ТРЕБОВАНИЯ К МАТЕРИАЛАМ, ПРЕДСТАВЛЯЕМЫМ В ЖУРНАЛ «Известия Уральского государственного экономического университета»

Общие положения

Для публикации принимаются статьи в соответствии с тематикой журнала. Представляемые материалы должны быть актуальными, иметь научную или практическую значимость и новизну.

Статьи, направляемые в редакцию, рецензируются и в случае положительной рекомендации – редактируются. Редакция не согласовывает с авторами изменения и сокращения рукописи, имеющие редакционный характер и не затрагивающие принципиальных вопросов.

В случае направления статьи на доработку она должна быть возвращена в исправленном виде в максимально короткие сроки. К переработанной по замечаниям рецензента рукописи необходимо приложить ответы автора на замечания рецензента, а также пояснить все изменения, сделанные автором.

Статьи аспирантов и соискателей принимаются к публикации, если они подготовлены в соавторстве с доктором или кандидатом наук.

Материалы, представляемые авторами в редакцию:

1) подписанный всеми авторами текст статьи;
2) полная информация об авторах на русском и английском языках*;
3) ключевые слова на русском и английском языках;
4) аннотация на русском и английском языках;
5) пристатейный библиографический список на русском и английском языках;
6) фотографии всех авторов;
7) файлы всех указанных материалов на дискете или CD.

* Информация об авторе должна содержать: фамилию, имя, отчество автора; ученую степень; ученое звание; должность; организацию, которую представляет автор; адрес организации; контактный телефон (с указанием кода города); e-mail. Адрес организации указывается в последовательности: почтовый индекс, страна, город, улица, дом.

Вся указанная информация подлежит публикации.

Требования к оформлению рукописи

Максимальный объем статьи – не более 10 страниц формата А4 с полями по 2 см.

Текст должен быть набран через полтора интервала, размер шрифта – 14, гарнитура – Times New Roman.

Все страницы рукописи следует пронумеровать.

Каждая таблица должна быть озаглавлена, рисунки снабжаются пояснительной подписью.

Уравнения, рисунки, таблицы и ссылки на литературу нумеруются в порядке их упоминания в тексте.

Графические элементы (рисунки, схемы) должны быть рассчитаны на черно-белое воспроизведение.

Ссылки на использованную литературу оформляются квадратными скобками.

Требования к электронной версии

Файлы передаются на дискете либо пересылаются по электронной почте.

В состав электронной версии должны входить:

1. Файл, озаглавленный фамилиями авторов на русском языке и содержащий *в указанном порядке*:

1) сведения об авторах на русском языке;

2) ключевые слова на русском языке (10–15 слов);
3) аннотацию на русском языке (около 600 знаков);
4) название статьи на русском языке;
5) текст статьи;
6) библиографический список на русском языке.

2. Файл, озаглавленный фамилиями авторов на английском языке и содержащий *в указанном порядке*:

1) перевод сведений об авторах на английский язык;
2) перевод названия статьи на английский язык;
3) перевод ключевых слов на английский язык;
4) перевод аннотации на английский язык;
5) перевод библиографического списка на английский язык.

3. Файлы с фотографиями авторов. Каждый файл должен быть озаглавлен фамилией автора. К публикации принимаются файлы в форматах JPEG или TIFF с разрешением 300 dpi (точек на дюйм), допускается 200 dpi.

Рукописи, в которых не выполняются данные требования, возвращаются авторам.
Плата за публикацию статей аспирантов не взимается.
Авторские гонорары редакцией не выплачиваются.

Одновременно со статьей в редакцию предоставляется заполненный лицензионный договор в двух экземплярах. Бланк договора размещен на сайте «Наука УрГЭУ» (science.usue.ru).

Прием статей:

Уральский государственный экономический университет
620144, Россия, г. Екатеринбург, ул. 8 Марта/Народной Воли, 62/45, каб. 366
Белоусова Елизавета Александровна
Телефон: (343) 221-26-33
e-mail: journal@usue.ru

ИЗВЕСТИЯ

Уральского государственного экономического университета

Выпускается как продолжающееся научное издание
с определенной периодичностью и следующими рубриками:

Экономическая теория
Теория хозяйствования
Прикладная экономика
Экономическая история
Финансы и финансово-инвестиционный механизм
Мировая экономика
Региональная и муниципальная экономика
Экономика природопользования
Экономическая синергетика
Логистика
Маркетинг и реклама
Человек в новой экономике
Теория управления
Экономика образования
Продовольственная безопасность
Философия и социология
История и современность
В лаборатории ученого
Дискуссионная трибуна
Вести научных школ
Портрет ученого (юбилейная рубрика)
Университетская информация
Былое
Рецензии

Наш адрес: 620144, г. Екатеринбург, ГСП 985, ул. 8 Марта/Народной Воли, 62/45
Контактные телефоны: (343) 221-26-33, 252-14-15
Электронный адрес: http://www.izvestia.usue.ru

Научное издание

Известия Уральского государственного экономического университета

№ 2(34)
2011

Редакторы и корректоры:
Л. В. Матвеева,
Р. Д. Мочалова

Информация на английском языке
Е. А. Белоусова

Технический редактор
М. Ю. Воронина

Компьютерная верстка
М. Ю. Ворониной

Издательство Уральского государственного экономического университета

620144, г. Екатеринбург, ул. 8 Марта/Народной Воли, 62/45

Поз. 320. Подписано в печать 26.02.2011.
Формат 70 × 108 / 16. Уч.-изд. л. 12,25. Усл. печ. л. 14,35.
Тираж 500 экз. Заказ

Отпечатано с готового оригинал-макета в типографии АМБ
620142, г. Екатеринбург, ул. Щорса, 7. Тел. (343) 214-90-03