

СОЦИОЛОГИЧЕСКИЕ И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

УДК 314.117.1(571.12–13)

**О. В. УСТИНОВА
Л. Б. ОСИПОВА**

Тюменский государственный
нефтегазовый университет

РЕПРОДУКТИВНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ СОВРЕМЕННОЙ СЕМЬИ: СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ

В статье рассмотрена роль института семьи в воспроизводстве населения на разных этапах трансформации общества. На основе результатов авторского исследования определено место семьи в системе жизненных ценностей населения, отношение отдельных категорий населения к браку, выявлены различия репродуктивных установок населения в зависимости от возраста, места жительства, предложены основные направления семейной политики по вопросу повышения рождаемости в российских семьях.

Ключевые слова: семья, рождаемость, репродуктивные установки, условия реализации репродуктивных планов.

Семья представляет собой комплексное социальное явление, в котором сплелись воедино многообразные формы общественных отношений и процессов. Трудно найти другую социальную группу, в которой удовлетворялось бы столько разнообразных человеческих и общественных потребностей, особенно в части воспроизводства населения.

Развернутая характеристика семьи, как социального института, представлена А. Г. Харчевым. Он утверждал, что «семья есть групповое отношение, основанное на браке или родстве, социальное объединение, члены которого связаны общностью быта,

взаимной моральной ответственностью и регулярной взаимопомощью, необходимость в котором обусловлена потребностью общества в физическом и духовном воспроизводстве населения» [1, с. 87]. Данное определение является достаточно широким для определения ролей и функций семьи.

В рассматриваемом случае семья интересует авторов как уникальный социальный институт, специфической функцией которого является рождение детей, воспроизводство поколений, населения в целом. Динамика численности и структуры населения, а также изменения их качественного состава

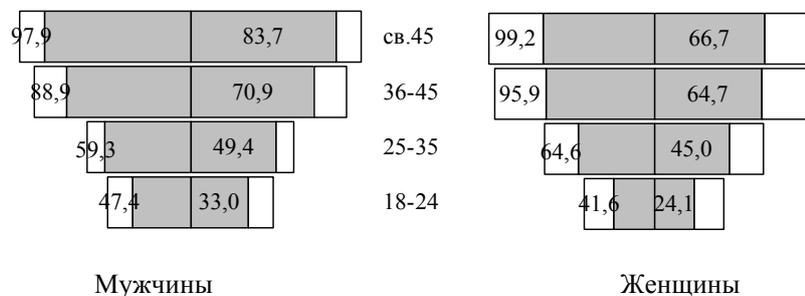


Рис. 1. Градиент брачности (серый) и градиент отцовства / материнства (белый) по возрастным группам респондентов, % опрошенных

играют основополагающую роль в выборе траектории общественного развития. Отказ от признания ключевой роли института семьи приводит к тому, что в своем стремлении к получению образования и карьерному развитию женщины в нашей стране ограничиваются рождением двух, а чаще одного ребенка и откладывают рождение первенца на более поздний возраст [2]. Аналогичная ситуация наблюдается во многих высокоразвитых странах мира. Депопуляция населения рассматривается научным сообществом в качестве главной системной угрозы для целостности и жизнеспособности экономических систем, для перспектив их социально-экономического развития. Нельзя не согласиться с Н. Л. Рыбкиной, которая отмечает, что «именно воспроизводство населения обеспечивает сохранение человечества в целом, несмотря на ограниченность и конечность жизни каждого конкретного человека» [3]. Режим воспроизводства населения обеспечивает не только эффективное функционирование региональной социально-экономической системы, но и способствует общественному развитию во всем его многообразии. Девальвация роли института семьи приводит к изменению в составе и структуре населения территории.

Отечественные демографы (А. И. Антонов, В. А. Белова, В. А. Борисов) используют термин «репродуктивная установка» применительно к желанию иметь определенное число детей определенного пола. А. И. Антонов вводит понятие «потребность в детях», понимая под ней «социально-психологическое свойство индивида, проявляющееся в том, что без наличия детей индивид испытывает затруднения как личность» [4]. Потребность личности в детях является духовной потребностью и выходит за рамки изучения ее только в связи с рождаемостью. Потребности в детях — одна из форм проявления потребности в другом человеке, она характеризует степень нравственного развития личности. По определению В. А. Беловой, репродуктивная установка — это «склонность индивида поступать тем или иным образом во всех вопросах, связанных с рождением ребенка» [5, с. 46].

В этом контексте особый интерес, с социологической точки зрения, представляет исследование преемственности репродуктивного поведения родителей их детьми во взрослой жизни. В ходе исследования было выдвинуто предположение о том, что люди склонны воспроизводить модель семьи в том виде, в котором они наблюдали ее в детстве.

Для подтверждения или опровержения данного тезиса авторами было проведено социологическое исследование общественного мнения по структурированной выборке из числа совершеннолетних жителей юга Тюменской области, насчитывавшей 1322 респондента, сгруппированных в четыре воз-

Таблица 1
Распределение респондентов по количеству детей, %

Возрастная группа		Количество детей			
		0	1	2	3 и более
Мужчины	18–24	52,6	43,8	3,6	0,0
	25–35	40,7	26,6	31,0	1,7
	36–45	11,1	56,1	24,0	8,8
	св. 45	2,1	49,1	37,1	11,7
Женщины	18–24	58,4	32,7	8,1	0,8
	25–35	34,4	25,0	37,7	2,9
	36–45	4,1	53,3	32,2	10,4
	св. 45	0,8	38,4	47,6	13,2

растные группы. Выборка носит случайный пропорциональный характер. В основу пропорции положена структура генеральной совокупности в зависимости от расселения жителей по городам и сельской местности, а также возрастная структура жителей соответствующих территорий. Городское население представлено преимущественно жителями г. Тюмени — 526 чел. (39,8 %), а также городов Ялуторовска, Заводоуковска, Ишима и Тобольска (18,1 %). На долю сельских жителей приходится 42,1 % респондентов.

Гендерное распределение сбалансировано таким образом, что на долю мужчин и женщин в разрезе выборки по населенным пунктам и возрастным группам приходится примерно равный удельный вес респондентов. Ответы респондентов на вопрос об их семейном положении и количестве детей позволили получить эмпирическое подтверждение факта, известного в демографической науке, как девальвация брачности. Если до начала 90-х годов XX века деторождение коррелировало с количеством заключаемых браков (чем больше браков, тем больше рождается детей), то статистика последних десятилетий показывает, что описываемые процессы не имеют четкой корреляционной зависимости. Так, среди мужчин в возрасте 18–24 года зафиксировано 33,0 % состоящих в браке, при этом детей имеют 47,4 % респондентов данной возрастной группы. Среди женщин той же возрастной группы ситуация выглядит следующим образом: 24,1 % состоит в браке, тогда как детей имеют 41,6 %. Из числа женщин данной возрастной группы, имеющих детей, примерно 2/3 не состоит и не состояло в браке (рис. 1). Таким образом, во всех возрастных группах зафиксировано превышение количества респондентов, имеющих детей, над количеством респондентов,

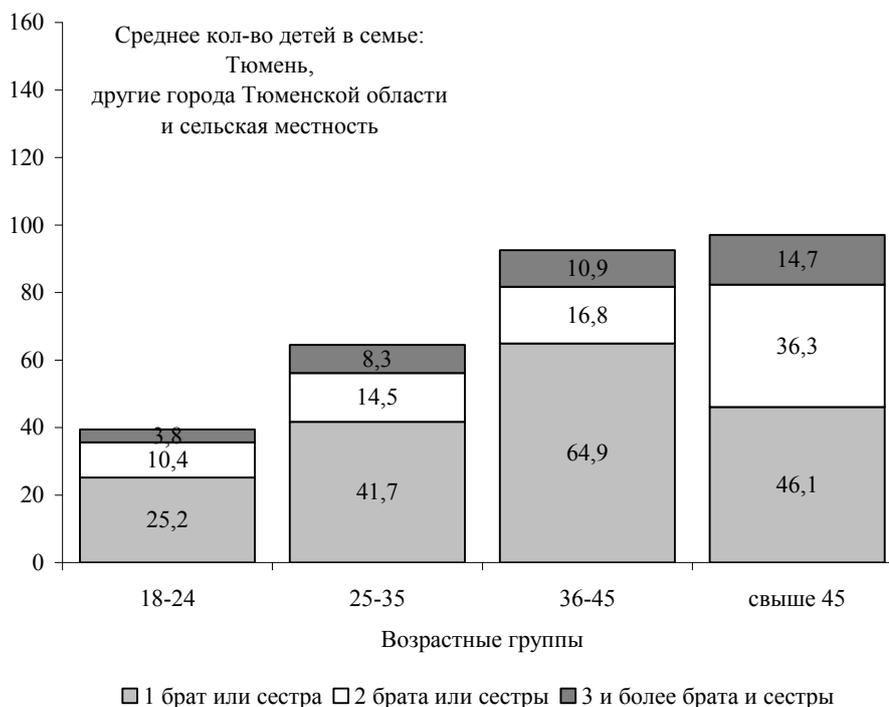


Рис. 2. Распределение ответов респондентов на вопрос о количестве братьев и сестер, %

тов, состоящих в браке. Говоря о количестве детей у опрошенных жителей юга Тюменской области, необходимо отметить ориентацию на бездетность мужчин в возрасте до 35 лет и женщин в возрасте от 18 до 24 лет (58,4 %) (табл. 1).

Представляется закономерным, что сложившаяся ситуация является экстраполяцией личного опыта, воспроизведением модели семьи, в которой выросли сами респонденты. Для подтверждения этой гипотезы были исследованы их базовые семейные установки. Так, ответы респондентов на вопрос о том, были ли они единственным ребенком в семье, позволили установить, что таковых в выборочной совокупности насчитывается 32,6 %, причем наибольшая их доля приходится на людей в возрастной группе от 18 до 24 лет, родившихся в период так называемой «демографической ямы». В частности, в рассматриваемой возрастной группе 60,6 % оказались единственным ребенком в семье. В возрастной группе старше 45 лет количество респондентов, являющихся единственным ребенком в семье, составило в среднем 2,9 %, причем минимум таковых (2,2 %) зафиксирован в сельской местности.

Очевидно, что тенденция снижения рождаемости начала формироваться в начале 80-х годов XX века, когда ситуация «одна семья — один ребенок» стала обретать массовый характер. Интерес в этом случае представляют количественные параметры деторождения в различные периоды времени. Так, наибольшая доля респондентов, имеющих двух братьев или сестер, зафиксирована в возрастной группе свыше 45 лет (36,3 %). Вместе с тем, многодетность респондентов этой группы (14,7 % указали на наличие у них трех и более братьев и сестер) указывает на существование тенденции расширенного воспроизводства населения в 50-е — 70-е годы XX века (рис. 2). Представленная диаграмма свидетельствует, что население областного центра (в сравнении с населением юга Тюменской области) практически во всех возрастных группах имеет более высокую склонность к расширенному воспроизводству.

На это указывает превышение среднего количества детей на одну семью, рассчитанного в разрезе возрастных групп. Сельское население, традиционно проявляющее склонность к формированию многодетных семей, утратило свои лидирующие позиции по данному вопросу у молодого поколения: среди респондентов 18–24 лет преобладают те, у кого не было братьев или сестер, что обусловлено снижением рождаемости в 90-х годах XX века в сельской местности и малых городах.

Для выявления склонности респондентов экстраполировать опыт репродуктивного поведения родителей на собственную жизнь, авторы статьи также исследовали мнения респондентов по поводу того, считают ли они семейную жизнь своих родителей образцом для подражания, а также планы самих респондентов в отношении желаемого количества детей. Большинство респондентов (57,5 %) считает семейную жизнь своих родителей образцом для подражания, что означает принципиальное согласие воспроизвести тот паттерн деторождения, который сформировался в данном генеалогическом древе. При этом наиболее молодые респонденты (18–24 года) в наибольшей степени склонны перенимать опыт родителей. Необходимо обратить внимание, что именно среди молодежи, как было показано выше, наибольшее относительное число людей, выросших в однодетных семьях. При условии сохранения этой тенденции можно констатировать, что значительная доля людей склонна ограничиваться одним ребенком.

Ориентация на малодетность подтверждается ответами респондентов на вопрос о том, какое количество детей они предпочли бы иметь. Посредством соотнесения доли респондентов различных возрастных групп, рассматривающих своих родителей как пример для подражания, с желаемым количеством детей, на рис. 3 отражена преемственность поколений в отношении репродуктивного поведения. Так, на фоне высокой преемственности поколений вполне объяснимым выглядит тот факт, что люди в воз-

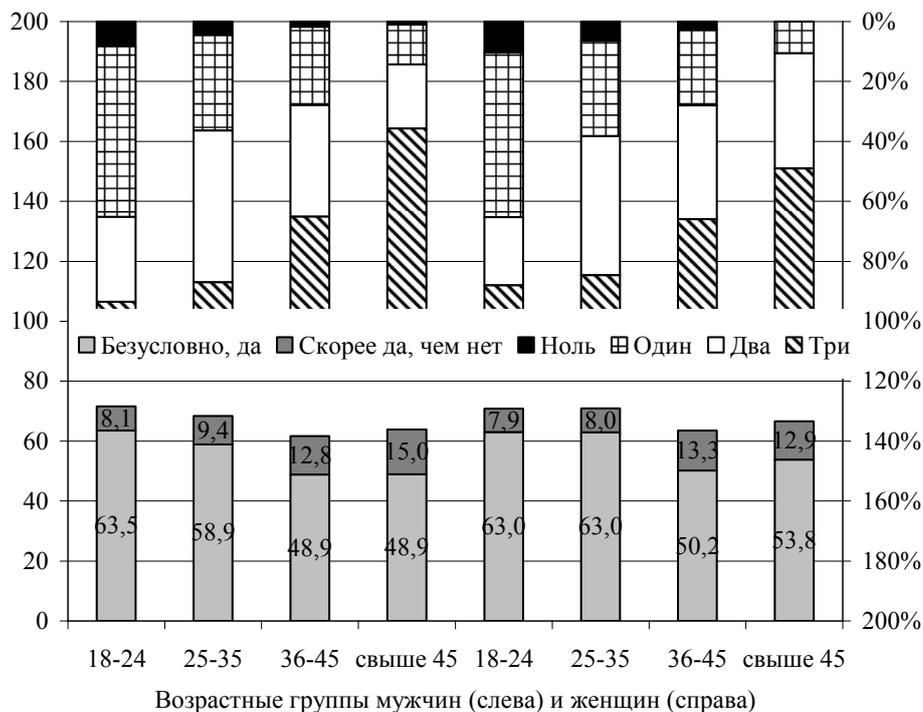


Рис. 3. Доля респондентов, рассматривающих своих родителей как пример для подражания (нижний сегмент — левая ось), и их ответы на вопрос о желаемом количестве детей (верхний сегмент — правая ось)

расте 18–24 лет, преимущественно выросшие единственными детьми в семье, заявляют о намерении иметь одного ребенка или не иметь детей вовсе. Напротив, люди старшего возраста, преимущественно выросшие в семьях с двумя и более детьми, считают приемлемым именно такой вариант детности. Обращает на себя внимание тенденция к увеличению средней желаемой численности детей по мере увеличения возраста респондентов. Однако вести речь о формировании некой тенденции активизации естественного прироста населения пока преждевременно, в том числе и потому, что по статистике пик рождаемости приходится на возрастную группу женщин 20–24 лет, которые сегодня в большинстве своем не желают иметь более одного ребенка.

Полученные результаты согласуются с выводами ученых, исследующих репродуктивное поведение. Так, согласно данным исследования, проведенного А. М. Ильшевым и И. В. Лаврентьевой в десяти городах трех субъектов РФ, входящих в состав Уральского федерального округа, представление об идеальном числе детей в семье эволюционирует в весьма нежелательном для общества направлении: в группе 16–20-летних этот показатель ниже, чем в группе 21–43-летних, на 15–20 % и не соответствует модели двухдетной семьи, реализованной предыдущими поколениями россиян. Исследование показало, что группа женщин, проходящих вторую половину периода наибольшей репродуктивной активности (28–34 года), сохранив бытовавшие представления об идеальном числе детей в семье, явно вынуждены существенно скорректировать свои намерения по их рождению, а уверенность в их осуществлении упала до 48 % [6]. Тем не менее выявленные авторами закономерности роста доли лиц, желающих иметь более двух детей, по мере увеличения возраста респондентов находят свое подтверждение.

Исходя из проведенного исследования, авторы статьи констатируют наличие тесной связи между

преобладавшей моделью воспроизводства в семье, в которой воспитывался респондент, и его отношением к деторождению в его взрослой жизни. Изучение преемственности семейных ценностей и ее роли в воспроизводственном процессе расширяет горизонты регулирования процесса естественного прироста населения и исключения возможности проявления тенденции депопуляции.

Библиографический список

1. Харчев, А. Г. Брак и семья в СССР / А. Г. Харчев. — 2-е изд. — М.: Просвещение, 1979. — 292 с.
2. Акьюлов, Р. И. Семейная и молодежная политика как формы регулирования воспроизводства населения региона / Р. И. Акьюлов, О. Б. Франц, Е. И. Акьюлова // Экономика региона. — 2009. — № 4. — С. 13.
3. Рыбкина, Н. Л. Некоторые проблемы воспроизводства населения в зеркале статистики / Н. Л. Рыбкина // Общественное здоровье и здравоохранение. — 2007. — № 1. — С. 34.
4. Антонов, А. И. Эволюция норм детности и типов демографического поведения / А. И. Антонов // Детность семьи: вчера, сегодня, завтра: сб. — М.: Мысль, 1986. — С. 57–79.
5. Белова, В. А. Число детей в семье / В. А. Белова. — М.: Знание, 1975. — 188 с.
6. Ильшев, А. М. Стратегии включенного репродуктивного труда в производство / А. М. Ильшев, И. В. Лаврентьева // Социологические исследования. — 2003. — № 3. — С. 59.

УСТИНОВА Оксана Вячеславовна, кандидат социологических наук, доцент (Россия), доцент кафедры «Маркетинг и муниципальное управление».

ОСИПОВА Любовь Борисовна, кандидат социологических наук, доцент (Россия), доцент кафедры «Маркетинг и муниципальное управление».

Адрес для переписки: lev1026@yandex.ru

Статья поступила в редакцию 31.10.2013 г.

© О. В. Устинова, Л. Б. Осипова

К ВОПРОСУ ОБ ОПТИМАЛЬНОМ СОСТОЯНИИ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

Вопросы повышения результативности труда работников все чаще выносятся на обсуждение учеными и руководителями организаций, но достижение высоких результатов трудовой деятельности невозможно без научно организованной системы управления персоналом. Как выстроить данную систему и какое ее состояние будет оптимальным для конкретной организации? В статье представлены результаты научного исследования, цель которого заключалась в определении характеристик оптимального состояния системы управления персоналом как подсистемы менеджмента организации, изменяющейся в связи со сменой управленческой парадигмы с рационалистической на гуманистическую.

Ключевые слова: система менеджмента, система управления персоналом, оптимизация, оптимальные состояния.

Проведенное исследование выявило проблему установления оптимального состояния системы управления персоналом как одной из подсистем менеджмента организации. Исходя из положений теории оптимизации о существовании трех актуальных состояний оптимальности системного объекта, а именно оптимума, индифференции и пессимума, автором выполнено общее исследование состояний системы управления персоналом и их влияния на систему менеджмента организации.

Развитие теории оптимального управления применительно к системе менеджмента организации и ее составляющей — системы управления персоналом потребовало уточнения сущности оптимизации в отношении системы менеджмента организации с позиций социально-ответственного управления; уточнения характеристик оптимальных состояний системы менеджмента организации и системы управления персоналом; условий и факторов, влияющих на их достижение, а также описания видов оптимальных состояний системы управления персоналом с точки зрения успешности менеджмента организации; обоснования критериев оптимальности системы управления персоналом, а также уточнения алгоритма процесса оптимизации системы менеджмента и ее компонентов. Последние два пункта в данной статье не рассматриваются.

Теоретико-методологической основой исследования стали фундаментальные положения и категориальный аппарат теорий оптимологии и праксиологии, классической и неоклассической экономической теории, теории оптимального управления, теории менеджмента и управления персоналом.

Исследование выполнено на основе общенаучных принципов системного, структурно-функционального подходов, а также на основе принципов управленческого подхода на конкретно-научном уровне исследования. В качестве основных методов исследования применены: диалектический метод, анализ и синтез, абстрагирование и дедукция, моделирование, логическое сопоставление.

В ходе исследования получены следующие результаты.

Изменение условий функционирования организаций в постиндустриальной экономике привело к

изменению целей менеджмента. Данный процесс очень точно охарактеризовал П. Ф. Друкер еще в 2000 году: «В угасающей индустрии менеджмент должен осуществляться, прежде всего, на основании постоянного, систематического и целенаправленного снижения издержек производства при непрерывном улучшении качества товаров и обслуживания. Другими словами, менеджмент нужно ориентировать на укрепление положения компании в отрасли, а не на рост объемов производства» [1]. Кроме того, традиционная ориентация развития бизнеса на увеличение доходности за счет развития производства сменяется потребностью в достижении успеха в социально-хозяйственной деятельности за счет удовлетворения потребностей общества, работников, предпринимателей-собственников и населения.

Получившие конкретно-научное развитие идеи оптимизации в XX веке в рамках экономической теории, а затем в кибернетике, праксиологии, в теории принятия решений, в теории игр и катастроф, недостаточны для удовлетворения современных требований к менеджменту организации в условиях постиндустриального развития общества. Современная теория оптимального управления в большей степени представлена работами по теории автоматизации управления и теории принятия оптимальных управленческих решений по отдельным экономическим проблемам в условиях неопределенности, но проблема оптимизации системы менеджмента остается нерешенной.

Произошли изменения в содержании категории «оптимальность». Традиционное содержание оптимальности как состояния оптимума, под которым понимают «...достижение наивысшего результата при данных затратах ресурсов или достижение заданного результата при минимальных ресурсных затратах» [2], становится узким. Поскольку оно, во-первых, ориентировано только на количественные оценки состояния системы, что не всегда возможно, особенно в отношении социальных систем; во-вторых, не учитываются существенно изменившиеся условия функционирования и развития хозяйственных организаций в постиндустриальной экономике. В настоящее время перед субъектами управления стоит *задача достижения оптимально-*

Виды оптимальных состояний СУП

		Состояния динамического равновесия системы менеджмента		
		Устойчивое равновесие	Неустойчивое равновесие, доминируют функциональные подсистемы	Неустойчивое равновесие, доминирует СУП
Динамика характера изменений в системе управления персоналом	Прогресс	Оптимум — равновесие	Оптимум — СУП (–)	Оптимум — СУП (+)
		Стимулирование развития СУП в соответствии со стратегическими целями менеджмента; постепенный переход к прогрессивным концепциям УП при успешном развитии других подсистем менеджмента; равнозначное ресурсное обеспечение всех функциональных подсистем менеджмента; развитие связей в системе менеджмента	Формирование быстро адаптирующейся СУП под потребности маркетинговой, производственной и финансовой подсистем; ограничение в ресурсном обеспечении; усиление кооперации труда и стимулирование рационализации СУП; использование потенциала СУП для решения тактических задач	СУП представляет собой ресурс для развития других подсистем менеджмента; наращивается ее потенциал за счет изменения организационных ценностей и использования прогрессивных концепций УП; выделение ресурсов; изменение целей менеджмента (стратегический аспект); подготовка кризисов, способствующих развитию системы менеджмента
	Изогресс	Индифференция — равновесие	Индифференция — СУП (–)	Индифференция — СУП (+)
		Сохранение целостности СУП, но ее обособление и адаптация под установленные и неизменные цели менеджмента; периодическое вступление в партнерские отношения с другими подсистемами для удовлетворения их потребностей	Корректировка целей управления персоналом под тактические цели менеджмента; ограничение ресурсного обеспечения и сокращение функций управления персоналом; формализация СУП и поддержание внутреннего развития на минимальном уровне	Оптимизация СУП на основе процессов формализации и использования прогрессивных технологий; наращивание внутреннего потенциала; стимулирование кризисных состояний (т.к. результаты деятельности остаются не востребованы)
	Ретгресс	Пессимум — равновесие	Пессимум — СУП (–)	Пессимум — СУП (+)
		Ограничение ресурсов, нарушение целостности СУП, не использование ее результатов; сокращение объемов и качества работ по управлению персоналом, те же процессы в других подсистемах	Существенное ограничение ресурсов для системы управления персоналом, разрыв связей с другими подсистемами менеджмента; потеря устойчивости системы, ее распад и торможение развития организации	При сокращении ресурсов локализация СУП и акцентирование работы на реализации социальных целей управления; поддержание социального равновесия в организации

го состояния гибкого механизма управления фирмой (системы менеджмента), позволяющего ускоренно воспроизводить производственно-коммерческий цикл, реагировать на запросы потребителей, развивая компетенции своих сотрудников и используя конкурентные преимущества в разнообразной культурной среде, с учетом потребностей мирового сообщества в безопасной жизнедеятельности и сохранении человечества.

Изменившиеся цели менеджмента в постиндустриальной экономике формируют потребность в развитии теории оптимального управления на основе принципов социально-ответственного управления, а теория оптимологии, как наука об устойчивом развитии человечества, позволяет учесть потребность в сбалансированности усложнившихся процессов хозяйственной деятельности организаций. Научные положения теории оптимологии строятся на принципах совершенствования (как условия выживания и развития) и организмического поведения (как сохранении целостности) сложных систем. Объектом науки являются бихевиоральные системы — «... иерархизированные, сложные, самоорганизующиеся, открытые системы, обладающие собственным поведением и информационной памятью [3, с. 33]. Цель оптимологии сформулировать законы и принципы оптимального, неоптимального, индифферентного поведения объектов, двигаясь вниз от систем высшей сложности к более простым. Делается это с целью формирования основ их устойчивого развития в условиях различного уровня обеспечения ресурсами. В основе научных принципов

оптимологии лежит рассмотрение триады состояний существования объекта в действительности: оптимума, индифференции и пессимума.

Использование положений теории оптимологии являются актуальными для развития менеджмента организаций, поскольку формирование единого экономического пространства требует изменения целей менеджмента от безграничного стремления к увеличению прибыли за счет хищнического использования ресурсов к построению социально-ответственного бизнеса, способствующего «...гармоничному совместному развитию, сотворчеству личности, общества и природы» [4, с. 212].

Традиционное понимание оптимальности (как наилучшего способа экономического поведения, экономических действий) (А. Смит, К. Маркс) совпадает с понятием классической рациональности и не удовлетворяет требованиям успешной деятельности фирм в условиях рыночной экономики постиндустриального периода. В неоклассической теории (О. Моргенштерн, Дж. Нейман, М. Фридман, Дж. Сэвидж, Г. Саймон [5]) рациональность рассматривается как потребность в получении полезного результата и включает в орбиту хозяйственных действий разных лиц, заинтересованных в результате, т.е. не только предпринимателей, но и работников организации, потребителей продукции, государства и общества. Этот факт позволяет сделать вывод о современном *содержании оптимального управления* как процесса достижения *полезного результата* для различных участников хозяйственной деятельности, *при* этом важными условиями являются *дости-*

жение динамического равновесия системы менеджмента при учете целей участников хозяйственной деятельности. При этом устойчивое равновесие в системе менеджмента не отрицает различной динамики и характера, происходящих в ней изменений.

Согласно теории оптимологии оптимальным для бихевиоральной системы могут быть не только состояние оптимума, но и состояние индифференции или пессимума. Современные организации можно рассматривать как бихевиоральные системы: их деятельность сложна, они способны к самоорганизации, их поведение меняется под влиянием факторов среды, при этом подчиняется внутренним традициям и нормам.

На оптимальное состояние системы менеджмента существенное влияние оказывает подсистема управления персоналом, в силу своей специфики (как саморегулируемой подсистемы, обладающей активностью). Между системой менеджмента и системой управления персоналом существуют прямые и обратные связи. Система менеджмента организации задает требования к оптимальному состоянию системы управления персоналом в зависимости от целей бизнеса, отраслевой специфики деятельности организации и т.д. Выбрав в качестве основных критериев для установления типов оптимальных состояний системы управления персоналом: а) условие достижения динамического равновесия/неравновесия системы менеджмента и б) динамику и характер изменений в системе управления персоналом, влияющих на состояние равновесия, дана классификация видов оптимальных состояний системы управления персоналом, в табл. 1.

Следует различать состояния внутреннего равновесия/ неравновесия системы менеджмента, зависящие от состояния системы управления персоналом:

— устойчивое равновесие, когда части системы развиваются равномерно и сонаправленно, их взаимодействие поддерживается прямыми и обратными связями;

— неустойчивое равновесие, когда функциональные подсистемы (например, финансовая, производственная) доминируют над системой управления персоналом (СУП (–));

— неустойчивое равновесие, когда система управления персоналом доминирует над другими функциональными подсистемами (СУП (+)).

В качестве второго критерия классификации видов оптимальных состояний системы управления персоналом, характеризующих ее активность, выбраны:

— рост и инновационное развитие системы управления персоналом, определяющее и активизирующее развитие других подсистем менеджмента (прогресс);

— функционирование системы управления персоналом в соответствии с требованиями других подсистем менеджмента (изогресс);

— пассивное состояние системы управления персоналом, сдерживающее развитие функциональных подсистем (регресс).

Анализируя полученную классификацию видов оптимальных состояний системы управления персоналом важно подчеркнуть, что они зависят не только от количества и уровня развития других функциональных подсистем менеджмента, но и от состояния связей между ними, которые должны гарантировать полезный результат, соответствующий состоянию равновесия. Кроме того, оптимальность системы управления персоналом определяется ее внутренним равновесием, поскольку данная система представляет собой совокупность элементов, к которым относятся специальные функции, инструменты управленческого воздействия и ресурсное обеспечение данной системы.

Библиографический список

1. Друкер, П. Практика менеджмента / П. Друкер / The Practice of Management. — М. : Вильямс, 2007. — 267 с.
2. Экономический словарь [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://slovari.yandex.ru> (дата обращения: 17.11.2013).
3. Разумовский, О. С. Оптимология. В 2 ч. Ч. 1. Общенаучные и философско-методологические основы / О. С. Разумовский. — Новосибирск, 1999. — 285 с.
4. Сагатовский, В. Н. Русская идея: продолжим ли прерванный путь? / В. Н. Сагатовский. — СПб. : Петрополис, 1994. — 215 с.
5. Раквиашвили, А. А. Эволюция концепции рациональности в экономической теории / А. А. Раквиашвили // Журнал экономической теории. — 2010. — № 2. — С. 45–56

СИНЯВЕЦ Татьяна Дмитриевна, доктор экономических наук, профессор кафедры экономики и организации производства.

Адрес для переписки: omtibbon@rambler.ru

Статья поступила в редакцию 03.12.2013 г.

© Т. Д. Синявец

Книжная полка

005/Л77

Лопатин, Д. Н. Риск-менеджмент : учеб. пособие / Д. Н. Лопатин ; ОмГТУ. — Омск : Изд-во ОмГТУ, 2012. — 87 с.

Рассмотрены основные вопросы оптимизации деятельности в условиях нарастания рисков: понятие риск-менеджмента, классификация рисков, анализ рисков, управление рисками, учет и использование отраслевой специфики рисков, разработка и внедрение инвестиционной стратегии в условиях риска.

РЕТРОСПЕКТИВНЫЙ АНАЛИЗ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ В СФЕРЕ ТАМОЖЕННОГО ДЕЛА

В статье проведен ретроспективный анализ формирования экономических отношений в сфере таможенного дела, рассмотрены тенденции развития и становления экономики таможенного дела под влиянием ряда экономических факторов, проявляющихся на различных этапах развития экономической политики России.

Ключевые слова: экономика таможенного дела, экономические отношения, протекционизм, фритредерство, факторы.

Основами нормативного построения экономических отношений в сфере таможенного дела являются протекционизм и фритредерство.

Исследования, проведенные в работах [1–3], позволяют утверждать, что начало формированию современных экономических отношений в сфере таможенного дела России было положено еще в XVI веке. Важную роль в их развитии сыграл Новоторговый устав 1667 года. Именно он длительное время регулировал таможенные пошлины.

Значительные усилия по развитию таможенного дела были предприняты Петром I. Они, в частности, касались ввоза табака и некоторых других, ранее запрещенных товаров. В 1699 г. Петр I повелел, чтобы во всех городах торговых и промышленных людей в отношении суда, расправы и разных сборов ведали не бояре, воеводы и приказные люди, а выборные бургомистры, которые по своей сути практически не отличались от таможенных голов.

Петром I вплоть до 1724 г. проводилась фритредерская фискальная таможенная политика. Для нее в 1715 г. было принято принципиальное решение об отмене казенных монополий, касавшихся внешней торговли. В 1719 г. все заповедные товары, за небольшим исключением, были отданы в свободную торговлю. Одновременно восстанавливались пошлины, отмененные указом царя Алексея Михайловича в 1654 г. Были возобновлены и прежние мытные сборы, например, проезжая пошлина.

Таможенные тарифы до XVIII века были рассчитаны на решение фискальных задач. Суммы таможенных пошлин не превышали 10 % стоимости товаров. Этого было недостаточно для стимулирования развития промышленности и ремесленного производства. По сути дела, проводилась политика свободной торговли. Коммерц-коллегией был разработан проект общего таможенного тарифа. В конечном итоге был составлен особый таможенный тариф для Петербургского, Выборгского, Нарвского, Архангельского, Кольского портов.

Только в 1723 году Петр I пришел к выводу, что главной причиной отставания мануфактурного производства в России было засилье иностранных товаров. Именно поэтому в это время был принят ряд правительственных решений протекционистской направленности, в частности о наложении импортных пошлин на импортные товары, производство которых было налажено в России.

В 1724 году одновременно с таможенным тарифом был принят Морской торговый регламент, который внес значительные изменения в таможенное оформление судов. К исходу реформаторской деятельности Петра I был разработан тариф, направленный на защиту экономических интересов России и регулирование внешней торговли.

В годы царствования Елизаветы Петровны (1741–1761 гг.) под воздействием введенного протекционизма в таможенном деле России произошли серьезные изменения: были сняты внутренние таможенные заставы и отменены семнадцать видов сборов.

С приходом к власти Екатерины II в России начали распространяться идеи меркантилизма, физиократизма и фритредерства. Екатерина II разделяла учение физиократов, признававших землю и земледелие основными источниками общественного богатства и выступавших сторонниками свободной торговли. Вступив на престол, она отменила все торгово-промышленные монополии. Откупная система была упразднена.

Таможенная политика России в XIX веке характеризовалась чередованием протекционизма и фритредерства. Это наглядно видно из схемы, приведенной на рис. 1. Необходимо отметить, что приведенный график представляет собой закономерность, математически выраженную регрессией, коэффициент корреляции которой достаточно высок.

Первый этап (с 1801 года до 1822 года) представляет собой период свободной торговли. Он характерен снятием запрета на вывоз российских товаров и отменой эмбарго на ввоз английских товаров.

Второй этап (с 1822 года) характерен переходом к протекционизму с запретом вывоза более 20 и ввоза более 300 видов товаров.

Третий этап (50–70-е годы) характерен использованием фритредерского таможенного тарифа. В 1850 году были установлены минимальные пошлины более чем по 600 статьям, а в 1857 году произошло снижение пошлин почти по 300 статьям и снятие по 12 статьям. В 1868 году были снижены пошлины на привозное сырье и полуфабрикаты.

Четвертый этап (конец XIX века) по своей сути протекционистский. Он характерен использованием таможенного механизма регулирования внешней торговли в интересах развития промышленности. В 1877 году вводится золотая пошлина до 100 %

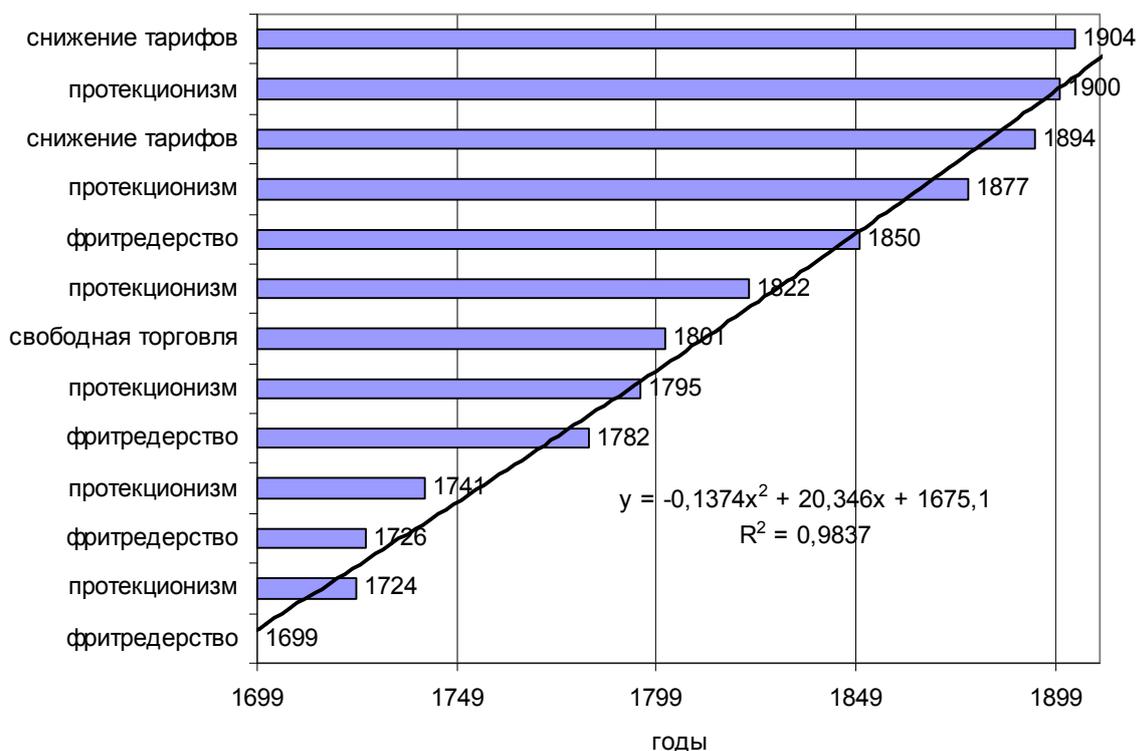


Рис. 1. Схема чередования протекционистских и фритредерских основ построения экономических отношений в сфере таможенного дела России в 1699–1904 гг.

стоимости товара на ввоз товаров, уплачиваемая золотом. Повышается пошлина на ввоз машин, чугуна. Резко повышается тариф и пошлина на торговые операции с Германией.

В целом оценивание 200-летней истории российской политики регулирования внешней торговли позволило выявить статистическую закономерность чередования протекционистской и фритредерской политики с циклом периода в 20,34 лет, сокращающегося со скоростью $(-0,2748 \cdot x)$ дней за цикл (рис. 1).

Расчеты, проведенные по полученной зависимости, показывают, что новый цикл фритредерской политики России начал формироваться в 2012 году и продлится уже не 20,34 лет, а 15 лет, т.е. до 2027 года.

Важную роль в 20-х годах XX века в становлении экономических отношений в сфере таможенного дела сыграли мирные и торговые договоры Советской России с зарубежными государствами, на основе которых и осуществлялась внешняя торговля. Они оказали влияние как на характер таможенной политики, так и на экономические отношения в таможенном деле. Основой для заключения торговых договоров послужило постановление Верховного Совета РСФСР от 16 января 1920 года о снятии с Советской России блокады.

Важным событием в области таможенного дела было создание в 1921 году Таможенного управления. Под его началом находились 134 таможи, 149 таможенных постов, восемь окружных и два инспекторских управления.

Таможенная политика того времени основывалась на следующих принципах регулирования экономических отношений:

- строго выдержанный протекционистский тариф;
- защита сельского хозяйства исходя из сложившейся возможности, но без ущерба для промышленности;

- установление высоких ввозных пошлин (в виде разности между фабричными ценами на товары отечественного и заграничного производства);

- беспошлинный ввоз промышленного сырья, полуфабрикатов, предметов машинного оборудования, не производящихся в стране, но крайне необходимых национальной промышленности;

- введение высоких и даже запретительных пошлин на те виды товаров, которые производились в стране в достаточном количестве;

- введение умеренных пошлин на хлопок и шерсть;

- установление умеренных пошлин на руды и лесной материал, если они производились в стране в достаточном количестве;

- беспошлинный ввоз сахара, спирта, нефтяных и текстильных изделий.

На рубеже 20–30-х годов все большее применение находит принцип государственной монополии. При этом существенно сокращается число участников внешнеторговых связей. Таможенный контроль становится только лишь вспомогательным инструментом регулирования внешнеэкономической деятельности. Отношения на экономической основе почти упраздняются. Оценка экономики таможенного дела и ее функции безопасности в этом периоде даны в труде А. И. Потяева «Теория таможенного дела» (1927 год). В ней он констатирует, что «СССР вместо построения своей экономической политики ... вынужден временно пользоваться рядом мероприятий, существенно сходных с теми, которые обычно применялись различными странами в защиту отечественного (национального) производителя от иностранной конкуренции» [4].

Необходимо отметить, что в данный исторический период именно такая экономическая политика позволила Советскому Союзу в сложнейших внешнеполитических условиях создать мощный экономический потенциал и провести гигантские эконо-

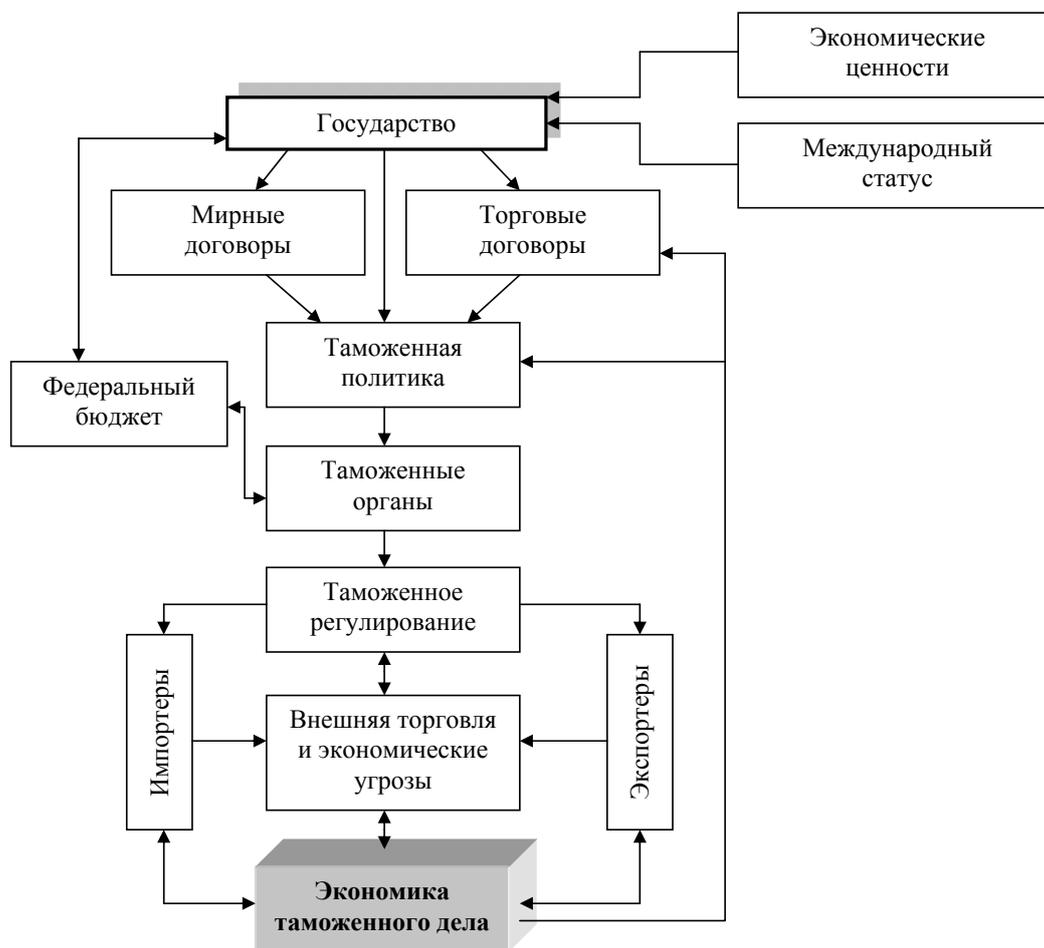


Рис. 2. Взаимосвязь факторов, определяющих становление экономических отношений в сфере таможенного дела и формирующих экономику таможенного дела

мические, военные и социальные преобразования и вывести страну в ряд великих держав.

В целом довоенная экономическая политика с активным использованием мощнейшего протекционистского режима позволила в значительной мере подготовить СССР к защите своего суверенитета путем создания оборонной промышленности и Вооруженных Сил.

После Великой Отечественной войны политика возрождения экономических отношений в сфере таможенного дела была направлена на укрепление и развитие внешнеторговых связей со странами народной демократии. Это диктовалось внутренней потребностью стран социалистического содружества и необходимостью дальнейшего укрепления оборонной мощи этих стран.

К середине 50-х годов XX века сложились основные направления экономических отношений во внешней торговле СССР и сфере таможенного дела, наметились вехи международного разделения труда в рамках стран — членов Совета экономического взаимодействия (СЭВ) и Варшавского договора, что нашло отражение в таможенном законодательстве и нормативных актах.

Более полувека (с 1930 по 1990 годы) таможенные методы регулирования внешнеэкономической деятельности использовались в незначительной мере, объективно уступив место политическим и идеологическим факторам. И лишь начиная с 1991 г., когда был провозглашен принцип либерализации внешней торговли, повлекший за собой бурный рост числа участников внешнеэкономической деятельности,

вновь стали расширяться функции и задачи, стоящие перед таможенными органами.

Новый период начался с ликвидацией СССР и появлением России как самостоятельного государства и становлением новой таможенной службы. 25 октября 1991 года Указом Президента РСФСР был образован Государственный таможенный комитет России.

Необходимо отметить, что в период после принятия в 1991 году Таможенного кодекса СССР и Закона СССР «О таможенном тарифе» и вплоть до середины 1993 года в России таможенное дело во многом регулировалось союзными законами в части, не противоречащей новому российскому таможенному законодательству.

В целях защиты экономического суверенитета, обеспечения экономической безопасности Российской Федерации, стимулирования развития национальной экономики при осуществлении внешнеторговой деятельности и создания условий для эффективной интеграции экономики Российской Федерации в мировую экономику, в 1995 г. был принят Федеральный закон «О государственном регулировании внешнеторговой деятельности» (от 13 октября 1995 г. № 157-ФЗ).

В 2003 г. в рамках налоговой реформы России Федеральным законом № 61-ФЗ от 28 мая был принят новый Таможенный кодекс РФ (ТК РФ) [5]. В ст. 1 этого кодекса отмечалось, что таможенное регулирование находится в ведении Российской Федерации и заключается в установлении порядка и правил, при соблюдении которых лица реализуют право

на перемещение товаров и транспортных средств через таможенную границу Российской Федерации и осуществляется в соответствии с таможенным законодательством Российской Федерации и законодательством Российской Федерации о государственном регулировании внешнеторговой деятельности.

В п. 2. ст. 1 ТК РФ впервые дается определение понятия таможенного дела как «совокупность методов и средств обеспечения соблюдения мер таможенно-тарифного регулирования и запретов и ограничений, установленных в соответствии с законодательством Российской Федерации о государственном регулировании внешнеторговой деятельности, связанных с перемещением товаров и транспортных средств через таможенную границу». При этом указывалось, что, согласно ст. 3 ТК РФ, общее руководство таможенным делом осуществляет Правительство Российской Федерации.

В целом на данном этапе экономических отношений в Российской Федерации в сфере таможенного дела к настоящему времени нормативную основу его обеспечения экономической безопасности в РФ составляют: ст. 74 (п. 1 и п. 2) и 114 (п. 1, подп. «д») Конституции РФ; Федеральный закон от 28.12.2010 г. № 390 «О безопасности» [6]; Таможенный кодекс Таможенного союза [7]; Федеральный закон от 27.11.2010 № 311-ФЗ «О таможенном регулировании в Российской Федерации» [8]; Указ Президента РФ от 29.04.1996 № 608 «Государственная стратегия экономической безопасности Российской Федерации (Основные положения)» [9]; Указ Президента РФ от 12.05.2009 № 537 «О стратегии национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года» [10]; Концепция внешней политики РФ (утв. Президентом РФ от 12.07.2008 Пр-1440) [11]; Федеральный закон от 08.12.2003 №164-ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» [12].

Важно заметить, что, во-первых, институциональная деятельность государства по регулированию экономических отношений в сфере таможенного дела направлена на предотвращение внешних и внутренних угроз экономической безопасности России, а во-вторых, она осуществляется как на федеральном уровне Федеральной таможенной службой, так и на региональном уровне региональными таможенными управлениями. Тем самым создается строгая вертикаль ответственности за экономическую безопасность страны. Меры по укреплению экономической безопасности возводятся в ранг строгой обязанности и ответственности каждого органа, осуществляющего тот или иной вид экономической деятельности. Так, например, главой 2 Федерального закона «О безопасности» определены полномочия федеральных органов государственной власти и функции органов государственной власти субъектов РФ и органов местного самоуправления в области обеспечения безопасности.

Проведенный ретроспективный анализ формирования и развития экономических отношений и обеспечения экономической безопасности в сфере таможенного дела России позволяет установить состав и причинно-следственные связи взаимодействия факторов, определяющих возникновение в нем экономических процессов. Схематично это представлено на рис. 2. Они обусловлены, с одной стороны, внешнеэкономическим оборотом, а с другой — применением адекватного ему экономического инструмента регулирования — таможенными пошлинами и сборами. Следует отметить, что по-

шлины обусловлены самим внешнеторговым обменом, а сборы — услугами, оказываемыми таможенными органами в связи с этим обменом.

В целом система различных экономических факторов, приведенных на рис. 2, формирует новую категорию — экономику таможенного дела.

Подводя итог, необходимо заметить, что явление экономики таможенного дела формируется прежде всего двумя процессами: внешнеэкономическим обменом и оказанием услуг, обеспечивающих этот обмен. Регулирующие воздействия на экономические отношения, поддерживающие эти процессы, осуществляет государство посредством созданных им таможенных органов.

При этом вклад экономических отношений сферы таможенного дела (экономики таможенного дела) в обеспечение экономической безопасности государства реализуется как за счет наполнения доходной части бюджета, так и за счет создания условий для развития отечественного производства.

Экономические отношения в сфере таможенного дела связаны с осуществлением фискальной и регулятивной функций экономики таможенного дела. Фискальная функция направлена на пополнение доходной части государственного бюджета за счет взимания таможенных платежей (пошлин, налогов, сборов и т.д.). Регулятивная (протекционистская) функция призвана посредством установления таможенных тарифов, запретов, ограничений, лицензирования и квотирования стимулировать развитие национальной экономики, защищать отечественный рынок, обеспечивать привлечение иностранных инвестиций и т.д.

Важным обстоятельством является то, что экономические отношения в сфере таможенного дела главным образом направлены на обеспечение экономической безопасности государства, прежде всего путем снижения импортных пошлин. Дело в том, что если на начальном этапе развития капитализма в XIX в. с помощью импортных пошлин обеспечивались налоговые поступления, то сейчас их значимость резко сократилась, а фискальные функции выполняют другие налоговые поступления (например, налог на прибыль). Так, в США еще в конце девятнадцатого столетия за счет импортных пошлин покрывалось до 50 % всех поступлений в бюджет, но в настоящее время эта доля не превышает 1,5 %. Не превышает нескольких процентов доля поступлений от импортных пошлин и в бюджет подавляющего большинства промышленно развитых стран.

В целом анализ экономических отношений в сфере таможенного дела приводит к выводу, что экономика таможенного дела представляет собой элемент макроэкономического механизма внешнеэкономической и торговой политики по распределению доходов субъектов внешнеэкономической деятельности на основе действия макроэкономических законов. Они ориентированы на достижение общественного блага, к которому имеют доступ все национальные субъекты внешнеэкономической деятельности. Один из его признаков — наличие функции экономической безопасности. В этом отношении общественное благо неизбираемо и неисключаемо, его получает вся нация. Оно — неконкурентно, так как предельные издержки для дополнительного потребителя равны нулю при любом заданном уровне его потребления. Поэтому нельзя назначить плату за их использование.

Таким образом, проведенный анализ экономических отношений в сфере таможенного дела позво-

лил выявить проблему необходимости исследования теоретических положений, позволяющих объяснять их явления, состояния и тенденции, разрабатывать общие методологические подходы организации воздействий на них, прогнозировать новые тенденции развития экономики таможенного дела, предвидеть возможность появления новых форм экономической безопасности и их особенности.

Библиографический список

1. Черныш, А. Я. Теория экономики таможенного дела : монография / А. Я. Черныш, Л. А. Жигун. — М. : Изд-во Российской таможенной академии, 2012. — 200 с.
2. Развитие теории экономики таможенного дела. Концепция формирования теории экономики таможенного дела (шифр «Экономика — ТД 2009») : отчет о научно-исследовательской работе / А. Я. Черныш, Е. Г. Анисимов, С. В. Барамзин, Ю. Е. Гупанова и др. ; науч. рук. А. Я. Черныш. — Люберцы : РИО РТА, 2010. — 195 с.
3. Черныш, А. Я. Экономика таможенного дела : учебник / А. Я. Черныш, Е. Г. Анисимов, В. И. Голоскоков, Ю. Е. Гупанова и др. — М. : Изд-во Российской таможенной академии, 2013. — 432 с.
4. Потяев, А. И. Теория таможенного дела / А. И. Потяев. — М. : Изд-во Наркомторга СССР и РСФСР, 1927. — 163 с.
5. Таможенный кодекс Российской Федерации : федеральный закон от 28.05.2003 № 61-ФЗ (ред. от 24.11.2008) // Собрание законодательства РФ. — 2003. — № 22. — Ст. 2066.
6. О безопасности : Федеральный закон от 28.12.2010 № 390-ФЗ // Собрание законодательства РФ. — 2011. — № 1. — Ст. 2.
7. Таможенный кодекс Таможенного союза: приложение к Договору о Таможенном кодексе Таможенного союза;

Решение Межгоссовета ЕврАзЭС от 27.11.2009 № 17 (ред. от 16.04.2010) // Собрание законодательства РФ. — 2010. — № 50. — Ст. 6615.

8. О таможенном регулировании в Российской Федерации : Федеральный закон от 27.11.2010 № 311-ФЗ (ред. от 23.07.2013) // Собрание законодательства РФ. — 2010. — № 48. — Ст. 6252.

9. Государственная стратегия экономической безопасности Российской Федерации (Основные положения) : указ Президента РФ от 29.04.1996 № 608. — Режим доступа: СПС «Консультант плюс» (дата обращения 01.09.2013).

10. О стратегии национальной безопасности Российской Федерации до 2020 года : указ Президента РФ от 12.05.2009 № 537. — Режим доступа: СПС «Консультант плюс» (дата обращения 01.09.2013).

11. Концепция внешней политики РФ : утв. Президентом РФ 12.02.2013. — Режим доступа: СПС «Консультант плюс» (дата обращения 01.09.2013).

12. Об основах государственного регулирования внешне-торговой деятельности : Федеральный закон от 08.12.2003 г. №164-ФЗ (ред. 30.11.2013) // Собрание законодательства РФ. — 2003. — № 50. — Ст. 4850.

ЧЕРНЫШ Анатолий Яковлевич, доктор военных наук, профессор (Россия), проректор по научной работе Российской таможенной академии, заслуженный работник высшей школы Российской Федерации.

Адрес для переписки: 14009, г. Люберцы Московской обл., Комсомольский пр., 4

Статья поступила в редакцию 12.12.2013 г.

© А. Я. Черныш

Книжная полка

ББК 60.5/С69

Социальная реабилитация : учеб. для высш. проф. образования по дисциплине «Социальная реабилитация» по направлению подгот. «Социальная работа» и специальности «Социальная работа» / под ред. Н. Ш. Валеевой. — М. : ИНФРА-М, 2012. — 319 с.

Проведен анализ понятия «реабилитация»; раскрыты теоретические подходы к интерпретации данного явления. Проанализирован зарубежный и отечественный опыт реабилитации в социальной работе. Особое внимание уделено роли специалиста социальной работы в процессе реабилитации. Выделена социально-реабилитационная компетенция как фактор успешности профессиональной деятельности специалиста социальной работы. Рассмотрена специфика реабилитации отдельных социальных групп населения: инвалидов, лиц пожилого возраста, военнослужащих, наркозависимых, лиц, освобождаемых из мест лишения свободы, беспризорных и безнадзорных детей, ВИЧ-инфицированных.

Предназначен для студентов, обучающихся по направлению 040100 «Социальная работа», а также для научных и практических работников сферы социальной работы и образования. Может использоваться в качестве учебника для студентов вузов социально-гуманитарных специальностей, а также в магистратуре, аспирантуре, системе повышения квалификации.

005.6/В25

Вдовин, С. М. Система менеджмента качества организации : учеб. пособие для вузов по направлениям 090200 «Менеджмент» и 221400 «Управление качеством» / С. М. Вдовин, Т. А. Салимова, Л. И. Бирюкова. — М. : ИНФРА-М, 2012. — 297 с.

В учебном пособии рассматриваются базовые предпосылки формирования системы менеджмента качества организации, исследуется влияние современных тенденций менеджмента качества и стандартизации на формирование подходов к разработке СМК организации, раскрываются основные положения, элементы и модель СМК, принципы и методы ее формирования, отражается содержание разделов ГОСТ Р ИСО 9001-2008, а также основные этапы разработки, внедрения, поддержания в рабочем состоянии и улучшения системы.

ТЕОРЕТИЧЕСКОЕ КОНСТРУИРОВАНИЕ КОНЦЕПТУАЛЬНОЙ МОДЕЛИ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА КРУПНОГО ПРОМЫШЛЕННОГО ГОРОДА

Предложена концептуальная модель трудового потенциала, отражающая его основные свойства — структуру, механизм функционирования, внешние и внутренние отношения. Разработана схема многоуровневого подхода к системному изучению трудового потенциала. Полученные результаты могут быть использованы на предприятиях г. Омска и Сибирского региона.

Ключевые слова: трудовой потенциал, системный подход, производственный потенциал, социально-личностный потенциал.

Научно-обоснованное построение идеальной многоуровневой модели трудового потенциала крупного промышленного города на основании системного подхода предполагает выбор системообразующего элемента. Такой исходной единицей, структурирующей конструкцию многоуровневой системы, может стать трудовой потенциал работника (ТПР) [1, 2].

К основным компонентам (подсистемам) искомой системы, помимо ТПР, следует отнести:

— трудовой потенциал предприятия (ТПП), представленный множеством работников, которые могут выполнять свои трудовые обязанности в пределах данного предприятия при наличии необходимых организационных и технических условий;

— трудовой потенциал экономически активного населения (ТПН), обозначенный совокупностью занятого и незанятого (безработного) населения, потенциально способного участвовать в общественном производстве.

Названные системные компоненты определяют трудовую активность и производительные способности носителей трудового потенциала, будь то отдельно взятый работник, трудовой коллектив или же население города (региона, страны), и определяют возможность получения ими материально и духовно значимых результатов в процессе осуществления трудовых отношений.

Являясь составной частью каждой из представленных подсистем, структурообразующий элемент — ТПР, подвергаясь воздействию со стороны различных внешних и внутренних факторов не только изменяется сам, но и детерминирует соответствующие изменения всех компонентов системы. Так, ухудшение жизненного уровня носителя трудового потенциала (внешний фактор воздействия на ТПР), связанное с кризисными явлениями в экономике страны, ведет к снижению трудовой мотивации, от-

рицательно влияя на производительность его труда и, соответственно, на эффективность трудовой деятельности всего коллектива работников. Кроме того, возрастает вероятность увеличения текучести кадров, заинтересованных в поиске более высокооплачиваемых рабочих мест. Это снижает трудовой потенциал предприятия и увеличивает издержки работодателя на поиск, наем и обучение новых работников. Носители трудового потенциала, увольняясь с предприятия в целях максимизации своих доходов, не всегда сразу находят новую работу, соответствующую их потребностям и способностям. Подобное обстоятельство вызывает увеличение доли незанятого населения и отрицательно воздействует на трудовой потенциал общества, поскольку состояние безработицы приводит, в конечном итоге, к снижению уровня трудового потенциала и единичного, и совокупного работника (потеря трудовых навыков, устаревание знаний, ухудшение физического и психического здоровья, и т.д.).

Кроме того, развиваясь или деградируя в результате модифицирующего воздействия внешней среды, ТПР определяет направление развития всей системы, перенося в дальнейшем это развитие и на себя. К примеру, развитие качественных характеристик современного работника, в условиях кардинального изменения общественного производства, в результате перехода от индустриальной к информационной цивилизации, вызывает перестройку всех уровней системы ТП, усложняя их компонентный состав и структуру.

Таким образом, можно утверждать, что ТПР отвечает всем требованиям, предъявляемым к системообразующему элементу, и является тем исходным пунктом, который задает сущностные характеристики, структуру и динамику многоуровневой системы, в рамках которой предполагается провести анализ трудового потенциала. Вероятно, на макро-

уровне системообразующий элемент будет иметь законченную экономическую форму, выраженную потенциальным состоянием труда в обществе, той степенью развития производительных сил, их качественными характеристиками, которые отражают современный уровень развития экономики.

Теоретическое включение человека и как всесторонней личности, и как носителя производительных способностей в систему экономических и социальных координат может быть продуктивным только в рамках системного подхода, в основе которого лежит метод уровневого построения системы, который позволяет:

— развернув систему по уровням, перейти от двухмерного, плоскостного рассмотрения сложных явлений к их многомерным, объемным моделям;

— не внося путаницу в координационную и субординационную упорядоченность взаимосвязей и взаимоотношений компонентов системы, раскрыть функционально-логические связи системообразующего элемента с компонентами всех уровней и подсистем, определить «родовую» и «видовую» природу этих связей, их первичный или производный характер;

— сохранив исходный уровень познания, раскрыть предшествующий ход развития сущностного начала (системообразующего элемента) и происходящих с ним эволюционных изменений.

Искомая многоуровневая система трудового потенциала включает макро-, микро- и субстанциональный уровни. На макроуровне трудовой потенциал может быть определен как часть некоей системы более высокого порядка. К примеру, он может быть представлен элементом в системе рынка экономических ресурсов, в частности, несырьевых, может быть определен как элемент системы занятости, системы трудовых отношений либо системы рынка труда и пр. В зависимости от целей анализа структурирование трудового потенциала можно осуществлять по разным критериям. Авторы предлагают рассматривать трудовой потенциал в рамках воспроизводственной системы, в связи с тем, что в современных условиях, трудовой потенциал перестает быть «первозданным фактором производства» и требует своего постоянного производства и воспроизводства. В широком воспроизводственном плане непрерывное развитие ТП можно представить как единый циклический процесс формирования, распределения, обмена и использования производительных способностей человека, обуславливающий функционирование всей многоуровневой системы и задающий специфику каждого из ее элементов.

Системно-воспроизводственный подход к пониманию трудового потенциала должен позволить четко и обоснованно формировать экономические концепции, программы, прогнозы и т.д., а также грамотно и профессионально планировать организацию работы различных государственных и негосударственных органов, определять их функции, задачи, приоритеты. В частности, программы и планы развития трудового потенциала общества (предприятия, работника) должны содержать разделы, связанные с вопросами его воспроизводства (формирования), т.е. подготовки работника к труду, начиная со школьной скамьи, которая затем может продолжаться в колледжах, вузах, на рабочем месте, в институтах повышения квалификации, на стажировках и т.д. На наш взгляд, это ключевая часть экономических документов и первоочередная задача

соответствующих экономических и социальных институтов.

Следующие разделы такого подхода должны охватывать процессы распределения, обмена, использования трудового потенциала, которые происходят на рынке труда либо на предприятиях (распределение, обмен) — непосредственно на рабочем месте в процессе трудовой деятельности (использование). Таким образом, познание трудового потенциала в рамках воспроизводственной системы позволит наиболее полно анализировать все особенности данного явления и предлагать соответствующие механизмы его совершенствования и развития [3, 4].

Система воспроизводства трудового потенциала, как любая система, имеет свою структуру. Такая структура может быть представлена следующими элементами, необходимыми для осуществления пофазного воспроизводства трудового потенциала.

1. Субъекты системы воспроизводства ТП (союзы работодателей, союзы наемных работников, государство и органы местного самоуправления).

2. Юридические нормы, экономические программы, трехсторонние соглашения и коллективные договоры.

3. Рынок труда (спрос и предложение рабочей силы, цена труда, конкуренция).

4. Инфраструктура, обеспечивающая воспроизводство ТП.

К субъектам воспроизводственной системы относятся наемные работники (и их союзы), работодатели (и их объединения) и государство (его органы).

К числу наемных работников относятся лица, не имеющие средств производства, живущие за счет реализации своего трудового потенциала. Их благосостояние, воспроизводство зависит от того, насколько успешно они смогут обменять свой трудовой потенциал на материальные блага — заключить контракт, получить работу и т.д. В условиях экономического и социального неравенства работника и работодателя наемные работники стремятся объединиться в профессиональную организацию, которая бы отстаивала их интересы.

К числу работодателей относятся люди, работающие самостоятельно и постоянно нанимающие на работу одного и более человек. Их доля в составе работающего населения невелика. Это как собственники средств производства, владельцы фирм, предприятий, так и наемные управляющие (директора) в крупных акционерных компаниях и на государственных предприятиях.

Государство и органы местного самоуправления в сфере воспроизводства трудового потенциала общества выполняет следующие функции:

— регулирует процессы по воспроизводству ТП путем разработки законов, юридических норм и правил;

— защищает субъекты воспроизводственной системы;

— обеспечивает условия, стимулирующие сохранение имеющихся и создание новых рабочих мест, развитие трудового потенциала общества.

Не менее важным в системе воспроизводства трудового потенциала является другой ее элемент — юридические нормы и экономические программы. Принятие новых и совершенствование имеющихся законов, других правовых норм и актов, осуществление жесткого контроля их выполнения призваны создавать равные возможности для реализации трудового потенциала всех участников социально-трудовых отношений.

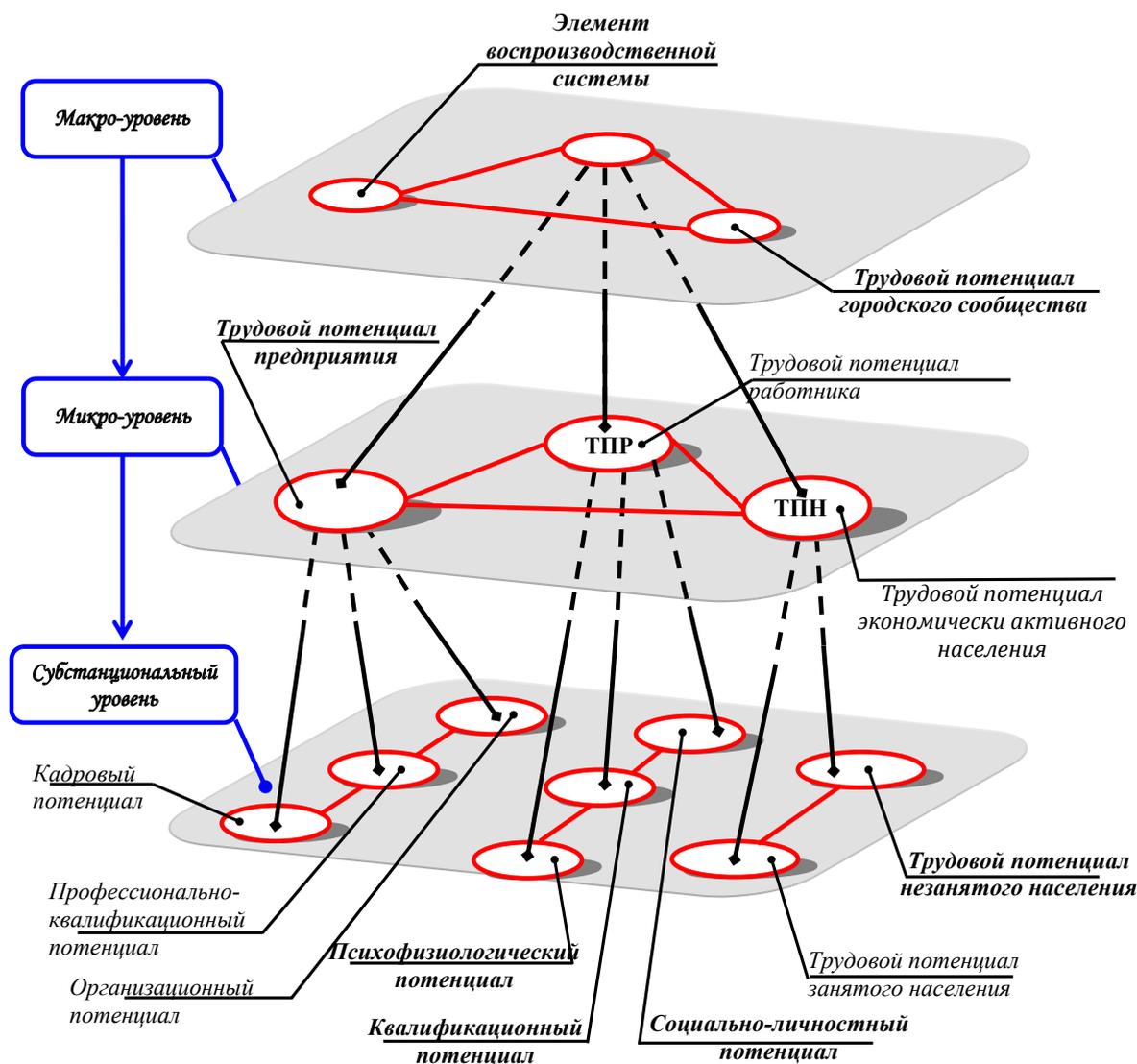


Рис. 1 Концептуальная модель трудового потенциала города

Особую значимость имеют федеральные и региональные программы содействия занятости населения и разработанные на их основе программы и подпрограммы по отдельным направлениям деятельности государственной службы занятости.

Третий элемент — рыночный механизм, представляет собой взаимодействие и согласование разнообразных интересов работодателей и трудоспособного населения, желающего работать по найму на основе информации, получаемой в виде изменений цены труда и обеспечивающий реализацию фазы распределения и обмена трудового потенциала.

Основными составляющими рыночного механизма являются: спрос на труд, предложение труда, цена труда, конкуренция, взаимодействие которых получило название спроса и предложения, или ценового механизма.

Спрос на труд — это потребность работодателей в работниках, необходимых для производства товаров и услуг.

Предложение труда — определенное количество занятых наемных работников, обладающих определенными знаниями и квалификацией, а также та часть трудоспособного населения, которая желает работать и может приступить к работе с учетом располагаемого дохода и возможностей проводить свое время.

Цена услуг труда — это стоимость жизненных средств, которые необходимы для нормального воспроизводства трудового потенциала. Она является предметом торга между работниками и работодателями и устанавливается на уровне ниже цены, предлагаемой продавцом, но выше цены покупателя. Равновесная цена — это такая стоимость труда, при которой объем спроса равен объему предложения.

Трудовой потенциал в системе воспроизводства трудового потенциала выражает трудовые потенции как работников, так и работодателей, занятого и незанятого населения. Взаимодействуя с другими элементами воспроизводственной системы, он изменяется под их влиянием, при этом оказывая на них соответствующее модифицирующее воздействие.

В рамках конструируемой многоуровневой модели трудовой потенциал может быть представлен не только как элемент воспроизводственной системы, но и как самостоятельная система, состоящая из трех взаимодействующих компонентов — ТПР — ТПП — ТПН, в свою очередь, также организованных на трех качественно различных уровнях:

- индивидуальном (микро-уровень) — трудовой потенциал отдельно взятого работника;
- организационном (мезо-уровень) — трудовой потенциал предприятия (коллектива работников);

— территориальном (макро-уровень) — трудовой потенциал населения города, региона, страны.

Исходя из принципов многоуровневого подхода к системному конструированию, а также принципов пофазного воспроизводства трудового потенциала, можно построить трехмерную пространственную модель трудового потенциала, с четким установлением «системы координат» каждого ее элемента. Системное конструирование и дальнейший системный анализ трудового потенциала должны вестись в трех системных уровнях:

— на макро-уровне — трудовой потенциал может быть представлен как элемент воспроизводственной системы, отражающий макросистемные качества трудового потенциала;

— на микро-уровне — трудовой потенциал можно представить в качестве целостной системы, несущей в себе определенные внутрисистемные качества;

— на субстанциональном уровне указанная система может быть представлена как некоторая сложная структура, состоящая из множества структурных элементов, анализ которых позволит выявить существенные, субстанциональные качества трудового потенциала.

Графическое изображение модели трудового потенциала представлено на рис. 1.

Таким образом, теоретическое конструирование концептуальной модели трудового потенциала крупного промышленного города позволит выявить основные качества трудового потенциала.

Библиографический список

1. Чернявский, Д. И. Применение системного подхода к понятию трудового потенциала / Д. И. Чернявский, К. В. Катык, Д. В. Рудаков // Омский научный вестник. Сер. Общество. История. Современность. — 2013. — № 2 (116). — С. 57–60.

2. Потуданская, В. Ф. Развитие трудовой и творческой активности работников в условиях предпринимательской деятельности : моногр. / В. Ф. Потуданская, Т. В. Богданчикова. — Омск, 2008. — 206 с.

3. Чернявский, Д. И. Менеджмент малых инновационных предприятий: проблемы и перспективы / Д. И. Чернявский, Е. В. Верхогляд // Омский научный вестник. Сер. Общество. История. Современность. — 2010. — № 6 (92). — С. 41–44.

4. Чернявский, Д. И. Антикризисный менеджмент на предприятиях малого бизнеса г. Омска / Д. И. Чернявский, И. А. Блинова // Омский научный вестник. Сер. Общество. История. Современность. — 2011. — № 3 (98). — С. 52–54.

ЧЕРНЯВСКИЙ Дмитрий Иванович, доктор технических наук, профессор (Россия), заведующий кафедрой «Менеджмент» Омского государственного технического университета (ОмГТУ).

КАТЫК Кирилл Владимирович, инженер по автоматизации систем управления производством ПО «Полет» — филиал ФГУП «Государственный космический научно-производственный центр им. М. В. Хруничева», г. Омск.

РУДАКОВ Дмитрий Витальевич, кандидат технических наук, доцент кафедры «Менеджмент» ОмГТУ. Адрес для переписки: maneg1@omgtu.ru

Статья поступила в редакцию 13.11.2013 г.

© Д. И. Чернявский, К. В. Катык, Д. В. Рудаков

УДК 303.01:338.24.01

**М. Е. ГЛУЩЕНКО
О. В. НАРЕЖНЕВА**

Омский государственный
институт сервиса

КЛЮЧЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ДИАГНОСТИКИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ МЕНЕДЖМЕНТА ОРГАНИЗАЦИИ

В статье обоснована базовая роль экономической эффективности системы менеджмента коммерческой организации, как одной из составляющих категории «эффективность управления предприятием». В рамках исследования предложена система показателей, применение которой позволит получить представление о степени экономической эффективности управленческой деятельности предприятия в двух аспектах — производственной и финансовой эффективности системы менеджмента.

Ключевые слова: эффективность менеджмента, экономическая эффективность, производственная эффективность, финансовая эффективность, показатели.

В опубликованных авторами ранее исследованиях была обоснована объективно существующая емкость, сложность и многокритериальность категории «эффективность управления предприятием» [1] и предложена последовательность проведения

аналитических процедур, позволяющая учесть основные аспекты эффективности управленческой деятельности на предприятии (экономические, социальные, психологические, экологические и др.), и поэтапно оценить текущую и стратегическую эф-

фективность системы менеджмента организации.

Текущая эффективность менеджмента последовательно оценивается через следующие этапы:

Этап 1. Оценка качества и достоверности исходной информации.

Этап 2. Оценка организационно-управленческой структуры предприятия.

Этап 3. Анализ экономической эффективности управления организацией:

3.1. Анализ производственной эффективности.

3.2. Анализ финансовой эффективности организации.

Этап 4. Анализ затрат на управление.

Этап 5. Анализ качества управленческих решений.

Этап 6. Анализ социальной эффективности управления организацией.

Этап 7. Анализ информационно-технической эффективности управления организацией.

Аспект стратегической эффективности системы менеджмента предприятия может быть оценен лишь прогнозно, т.е. в ходе оценки будет получено представление о потенциале развития существующего уровня эффективности управленческой деятельности организации. В этих целях предложены процедуры в рамках следующих этапов:

Этап 8. Анализ планомерности развития организации:

8.1. Оценка инновационной активности компании.

8.2. Анализ развития потенциала организации.

8.3. Анализ развития кадрового потенциала.

Этап 9. Анализ экологической эффективности организации [2].

Из всех составляющих, предложенных к исследованию в рамках оценки синтезированной категории «эффективность менеджмента организации», экономическая эффективность является базовой составляющей, так как функциональное предназначение системы управления предприятием сводится к обеспечению эффективности основной деятельности, а эффективность менеджмента организации определяется степенью результативности управляемой системы и степенью реализации целей организации. Согласно концептуальным основам рыночной экономики, главной целью деятельности коммерческой организации является максимизация прибыли при использовании ограниченного набора ресурсов. Исходя из этого, эффективность менеджмента коммерческой компании, в первую очередь, обеспечивается уровнем экономической эффективности деятельности организации.

Содержание категории экономической эффективности предполагает соотнесение достигнутого результата с использованными на его получение ресурсами (осуществленными затратами). Очевидно, что при оценке экономической эффективности системы менеджмента организации в качестве результата в первую очередь необходимо рассматривать количественно измеримые экономические результаты, достигнутые этим субъектом. Традиционно к таковым относят производственные результаты (объем и качество выпущенной продукции, произведенных работ, оказанных услуг) и финансовые результаты. Необходимо отметить наличие и других измеримых результатов, проявляющихся в существенных аспектах финансового состояния. Так, проведенный А. Гизатулиным мета-анализ показал, что между качеством корпоративного управления и финансовой эффективностью существует причин-

но-следственная связь: «...На развивающихся рынках корпоративное управление показывает относительно высокий уровень взаимосвязи с финансовой эффективностью (0,1391 [0,1319; 0,1462]) ...» [3]. Исходя из этого, в качестве дополнительных результатов, характеризующих финансовый аспект деятельности предприятий, целесообразно выделить финансовую устойчивость, платежеспособность и способность капитала предприятия к генерации прибыли.

На наш взгляд, при оценке экономической эффективности управления предприятием возникает необходимость в оценке производственной и финансовой эффективности менеджмента организации. Производственная эффективность может характеризоваться эффективностью применения производственных ресурсов (средств труда, предметов труда и трудовых ресурсов) и эффективностью потребления этих ресурсов (т.е. затрат — материальных, на оплату труда, амортизации). При оценке финансовой эффективности в основу будут положены показатели, характеризующие рентабельность, структуру капитала и платежеспособность, определяемые по данным финансовой отчетности.

Для формирования представления об уровнях производственной и финансовой эффективности управления предприятием предлагается использовать две взаимодополняющие системы показателей, которые позволят диагностировать и контролировать параметры экономической эффективности управленческой деятельности.

1. Производственная эффективность.

В первую очередь, необходимо определить результативность производственного процесса. Для этого целесообразно определить *степень достижения плана по объему производства продукции (выручке от продажи продукции)*:

$$K_{\text{план},v} = \frac{V_{\text{факт}}}{V_{\text{план}}},$$

где $V_{\text{факт}}$ — фактические объемы производства (выручки от продаж) продукции;

$V_{\text{план}}$ — запланированные объемы производства (выручки от продаж) продукции.

Также достижение производственных результатов будет характеризовать *индекс (коэффициент) качества продукции*:

$$K_{\text{кач}} = 1 - K_{\text{брака}},$$

где $K_{\text{кач}}$ — индекс качества продукции;

$K_{\text{брака}}$ — доля бракованной продукции (рекламаций), определяемая отношением объема продукции, признанной бракованной или получившей рекламации к общему объему выпущенной продукции.

Далее для оценки производственной эффективности может быть использован широкий круг показателей, характеризующих эффективность применения ресурсов и эффективность потребления ресурсов (затрат текущего периода). На наш взгляд, по примененным ресурсам целесообразно использовать прямые показатели эффективности (отдача), а по потребленным ресурсам (затратам) — обратные показатели эффективности (емкость).

Экономическая эффективность применения основных производственных фондов определяется обычно показателем их *фондоотдачи*. Показатель фондоотдачи определяется отношением стоимости созданной продукции к стоимости основных производственных фондов:

$$FO = \frac{V}{OПФ},$$

где FO — фондоотдача;

V — объем выпущенной продукции;

$OПФ$ — средняя за период стоимость основных производственных фондов.

В расчетах плана экономического и социального развития организации фондоотдача исчисляется исходя из объема продукции в сопоставимых ценах и среднегодовой стоимости производственных основных фондов (собственных и арендованных), кроме фондов, находящихся на консервации и в резерве, а также сданных в аренду. Основные фонды учитываются по полной балансовой стоимости (без вычета износа).

Фондоотдача может определяться исходя из выпуска продукции в стоимостных, натуральных и условно-натуральных показателях. Наиболее правильно эффективность использования основных фондов отражает показатель фондоотдачи, исчисленный исходя из выпуска продукции в натуральном выражении. Сфера применения этого показателя ограничена предприятиями, выпускающими один вид продукции. Однако такой метод расчета вполне приемлем для оценки динамики данного показателя внутри производственных структур.

Показатель, характеризующий эффективность применения трудовых ресурсов (персонала) — это *производительность труда*, которая определяется выработкой продукции в единицу времени. На уровне предприятия в целом показатель производительности труда может быть исчислен как отношение объема произведенной продукции к численности персонала:

$$ПТ = \frac{V}{Ч},$$

где $ПТ$ — производительность труда одного работника;

V — объем выпущенной продукции;

$Ч$ — средняя за период численность персонала.

Экономическую эффективность потребленных материальных ресурсов (материальных затрат) характеризует *материалоемкость продукции*. Данный показатель исчисляется как отношение материальных затрат к стоимости выпущенной продукции по формуле:

$$Me = \frac{MЗ}{V},$$

где Me — материалоемкость продукции;

$MЗ$ — величина материальных ресурсов, потребленных в производстве;

V — объем выпущенной продукции.

Показатель материалоемкости более аналитичен, чем материалотдача. Он реально отражает уровень использования материалов в производстве. Материалоемкость продукции российских предприятий в среднем на 30 % выше, чем за рубежом. Один процент снижения материальных затрат приносит больший экономический эффект, нежели снижение других видов затрат. Снижение материалоемкости продукции — одно из главных направлений повышения эффективности в промышленности и строительстве, так как затраты на материалы составляют более половины затрат на производство продукции этих отраслей. На каждом предприятии существуют свои резервы снижения материалоемкости. Обычно эти резервы связаны с внедрением новых ресурсосберегающих технологий, заменой дорогостоящих материалов дешевыми заменителями.

Для оценки эффективности использования средств на оплату труда целесообразно рассчитать показатель затрат на оплату труда на 1 руб. продукции или *оплатоемкость* продукции:

$$ЗПе = \frac{ЗОТ}{V},$$

где $ЗПе$ — платоемкость продукции;

$ЗОТ$ — величина затрат на оплату труда (с отчислениями);

V — объем выпущенной продукции.

По этому соотношению можно судить, выполняет ли заработная плата свои стимулирующие функции для эффективной работы персонала.

При оценке ситуации в динамике положительно будет оцениваться рост прямых показателей эффективности использования ресурсов (фондоотдача, производительность труда) и снижение обратных показателей (материалоемкости, платоемкости).

2. Для оценки **финансовой эффективности** функционирования организации, в первую очередь, целесообразно определить степень достижимости конечных финансовых результатов (*степень выполнения плана по чистой прибыли*):

$$K_{\text{план.чп}} = \frac{ЧП_{\text{факт}}}{ЧП_{\text{план}}},$$

где $ЧП_{\text{факт}}$ — фактическая чистая прибыль;

$ЧП_{\text{план}}$ — плановая чистая прибыль.

Кроме того, для оценки финансовой устойчивости, платежеспособности и способности предприятия при сложившейся структуре капитала генерировать прибыль, на наш взгляд, необходимо рассчитать следующие показатели.

Коэффициент автономии характеризует долю собственного капитала в общей величине источников формирования имущества:

$$K_{\text{авт}} = \frac{СК}{K(\Pi)},$$

где $СК$ — величина собственного капитала организации, включая уставный капитал (за вычетом собственных акций, выкупленных у акционеров), переоценку внеоборотных активов, добавочный капитал, резервный капитал, нераспределенную прибыль (непокрытый убыток вычитается), а также доходы будущих периодов;

$K(\Pi)$ — общая величина источников формирования имущества (валюта пассива баланса) организации.

Коэффициент текущей ликвидности характеризует достаточность текущих активов организации для погашения ее текущих (краткосрочных) обязательств:

$$K_{\text{тек_ликв}} = \frac{ТА}{ТО},$$

где $ТА$ — текущие (оборотные) активы организации;

$ТО$ — текущие (краткосрочные) обязательства, включающие краткосрочные заемные средства, кредиторскую задолженность, оценочные обязательства и прочие краткосрочные обязательства.

Рентабельность активов характеризует финансовую эффективность использования всех активов организации:

$$P_A = \frac{Пно}{А} \times 100\%,$$

где $Пно$ — прибыль до налогообложения;

A — средняя за период величина активов организации.

Рентабельность собственного капитала характеризует способность собственного капитала предприятия генерировать прибыль:

$$P_{СК} = \frac{ЧП}{СК} \times 100\%,$$

где $ЧП$ — чистая прибыль организации за период;

$СК$ — средняя за период величина собственного капитала организации.

Показателем, характеризующим эффективность использования организацией заемных средств, позволяющих ему получить дополнительную прибыль на собственный капитал, является *эффект финансового рычага*. Он характеризует, с одной стороны, степень риска, с другой — способность организации при сложившейся структуре источников генерировать прибыль:

$$\text{ЭФР} = (1 - C_{нп}) \times (Ra - Цзк) \times \frac{ЗК}{СК},$$

где $C_{нп}$ — ставка налога на прибыль (в долях от 1);

Ra — рентабельность активов;

$Цзк$ — средневзвешенная цена заемных ресурсов, определяемая как отношение расходов по обслуживанию долговых обязательств к среднегодовой сумме заемных средств, %;

$ЗК$ — средний за период заемный капитал организации;

$СК$ — средний за период собственный капитал организации;

$(1 - C_{нп})$ — налоговый корректор;

$(Ra - Цзк)$ — дифференциал финансового рычага;

$\frac{ЗК}{СК}$ — плечо финансового рычага (коэффициент финансового риска).

Эффект финансового рычага показывает, на сколько процентов увеличится сумма собственного капитала за счет привлечения заемных средств в оборот организации. Если дифференциал финансового рычага имеет положительное значение, то возникает положительный эффект финансового рычага, то есть организации выгодно привлекать в оборот заемные средства для развития и наращивания прибыли; если дифференциал имеет отрицательное значение, то складывается противоположная ситуация.

Кроме выделенных ключевых критериев, характеризующих финансовый аспект экономической эффективности, могут быть использованы некоторые дополнительные показатели.

Срок погашения счетов кредиторов характеризует период инкассации кредиторской задолженности:

$$T_{крег} = \frac{КЗ}{С} \times Д,$$

где $T_{крег}$ — средний срок погашения счетов кредиторов;

$КЗ$ — средняя за период кредиторская задолженность;

$С$ — себестоимость продукции;

$Д$ — количество дней в периоде.

Коэффициент показывает, сколько дней требуется, чтобы оплатить счета кредиторов. Это дает возможность сделать вывод о степени зависимости компании от кредиторов и об эффективности проводимой расчетной политики.

Период оборота материально-производственных запасов (материально-производственные за-

пасы в среднесуточной выручке) показывает, как быстро запасы проходят через предприятие — от дня получения до дня продажи готовой продукции. Таким образом, выявляется степень отлаженности производственно-коммерческого цикла, как части финансового цикла на предприятии:

$$T_{об_МПЗ} = \frac{МПЗ}{V} \times Д,$$

где $T_{об_МПЗ}$ — оборачиваемость материально-производственных запасов;

$МПЗ$ — средняя за период величина материально-производственных запасов;

V — выручка от продажи продукции;

$Д$ — количество дней в периоде.

Необходимо помнить, что любая система показателей, в том числе и предложенная выше, не будет исчерпывающей, так как включает ограниченное количество параметров, которое всегда будет меньше числа показателей, полностью раскрывающих исследуемое явление (процесс). Исходя из этого, при выборе ключевых критериев экономической эффективности менеджмента организации нами были учтены два противоположных требования: использовать максимально возможное число показателей, от которых зависит точность оценки, и по возможности минимизировать их число для сокращения затрат труда, времени и простоты получения конечной обобщающей оценки.

Предложенные показатели позволяют проводить диагностику и контроль за уровнем экономической эффективности управляемой системы, так как комплексно отражают как общую эффективность деятельности организации, так и эффективность использования основных видов ее активов и капитала. Устойчивость и непрерывность предлагаемых аналитических процедур обеспечивается механизмом расчета обозначенных выше показателей по информации, генерируемой отдельными образующими единицами системы менеджмента на постоянной основе (на каждую отчетную дату).

Библиографический список

1. Глуценко, М. Е. Теоретические аспекты анализа эффективности менеджмента / М. Е. Глуценко, О. В. Нарезнева // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. — 2011. — № 3 (16). — С. 144–152.
2. Аналитические процедуры оценки эффективности управления в холдинговых структурах / О. В. Нарезнева [и др.] // ЭТАП: Экономическая теория, анализ, практика. — 2012. — № 4. — С. 50–68.
3. Гизатуллин, А. Корпоративное управление и финансовая эффективность компании / А. Гизатуллин. — Экономический портал [Электронный ресурс]. — URL: <http://institutiones.com/general/966-korporativnoe-upravlenie-i-finansovaya-effektivnost-kompanii-meta-analiz.html> (дата обращения 11.03.2012).

ГЛУЩЕНКО Марина Евгеньевна, кандидат экономических наук, доцент кафедры «Бухгалтерский учет, анализ и аудит».

НАРЕЖНЕВА Ольга Валерьевна, кандидат экономических наук, доцент (Россия), доцент кафедры «Бухгалтерский учет, анализ и аудит».

Адрес для переписки: glu_mar@mail.ru

Статья поступила в редакцию 12.11.2013 г.

© М. Е. Глуценко, О. В. Нарезнева

ИНСТРУМЕНТЫ СИНХРОНИЗАЦИИ МАТЕРИАЛЬНЫХ И ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ

Проанализированы финансовые инструменты синхронизации материальных и денежных потоков. Исследованы структура и динамика рынка факторинга. Сформулированы предложения относительно направлений сотрудничества организаций с факторами.

Ключевые слова: материальный поток, денежный поток, факторинг, вексель, аккредитив, FCI.

Материальный поток является основным объектом исследования, управления и оптимизации в логистике. В то же время единая трактовка данного термина пока не выработана. Достаточно часто данная категория характеризуется как «продукция, рассматриваемая в процессе приложения к ней различных логистических операций и отнесенной к временному интервалу» [1]. Под продукцией можно понимать материальные ресурсы, незавершенное производство и готовую продукцию. Существуют данные виды продукции в форме движения в процессе закупа, производства и дистрибуции. В противном случае продукция становится запасом.

Возникновение, движение и преобразование материальных потоков сопряжено с использованием финансовых ресурсов, которые должны быть предоставлены в необходимом объеме, в нужное время и по минимальной цене. Для достижения данных целей необходима эффективная организация финансового анализа и планирования.

В рамках финансового планирования с целью оптимизации материального потока, то есть избежания его излишков и недостатков, а также снижения совокупных затрат на товародвижение, следует использовать такие финансовые инструменты, как:

- предпоставочный факторинг;
- финансирование закупок;
- реверсивный факторинг;
- безрегрессный факторинг;
- вексельное кредитование;
- кредитование покрытий по аккредитивам.

Факторинг без права регресса предоставляет возможность полностью исключить риск неполучения выручки по торговым операциям с отсрочкой платежа. Данный финансовый инструмент нацелен на обеспеченность оборотными средствами для финансирования закупок, то есть получение материальных ресурсов в нужное время по минимальной цене. Он также стимулирует развитие и рост продаж за счет увеличения сроков и объемов коммерческого кредитования, получение доступа к кредитным ресурсам, соблюдение жесткого требования собственника бизнеса исключить риски возможной неоплаты товара.

Финансирование закупок или закупочный факторинг с правом регресса дает возможность увеличить срок отсрочки от ключевых поставщиков с

30–40 дней до 90–120 дней, а также возможность приобретать товары по более низким ценам от поставщиков за их раннюю оплату. Таким образом, получить товары для производства в необходимое время, а также гарантировать ассортимент на торговых местах, что положительно скажется на финансовых результатах деятельности и, как следствие, на деловой активности и рентабельности.

Закупочный факторинг в классическом виде предполагает тесную кооперацию с крупным дебитором, например, торговой сетью. Схема будет представлять собой установление лимита на большую федеральную торговую сеть с предложением специальных условий для ее поставщиков, а также совместную работу по определению, на каких условиях и какие компании следует переводить на факторинговое обслуживание. В данных отношениях главную роль занимает именно торговая сеть ввиду того, что работа с ней является прибыльной. Их поставщики готовы принимать условия, которые предлагаются ритейлером, в том числе отсрочку платежа. Выгода для производителя (поставщика) заключается в сокращении периода оборота дебиторской задолженности и уменьшении продолжительности финансового цикла, для торговой сети — получение товара на выгодных для себя условиях, а также возможность снизить закупочную себестоимость, так как поставщики при ранней оплате поставок предоставляют скидки.

Реверсивный факторинг, в отличие от закупочного, имеет ряд отличительных особенностей, хотя иногда в данных понятиях не находят отличий. При реверсивном и закупочном факторинге организация может заключить с банком договор факторинга, по условиям которого банк осуществляет финансирование клиентов организации — поставщиков, продаваемых организации потребительских товаров — под уступку права требования к ней. В рамках вышеприведенного договора банк рассчитывается с клиентами организации и приобретает по отношению к ней права кредитора, а организация, соответственно, по отношению к банку — должник.

При реверсивном факторинге основная задача, которую решает клиент, — привлечение финансирования на закупку продукции, в том числе и для производственных целей, когда компания не может получить отсрочку платежа.



Рис. 1. Применение счета эскроу в безрегрессном факторинге

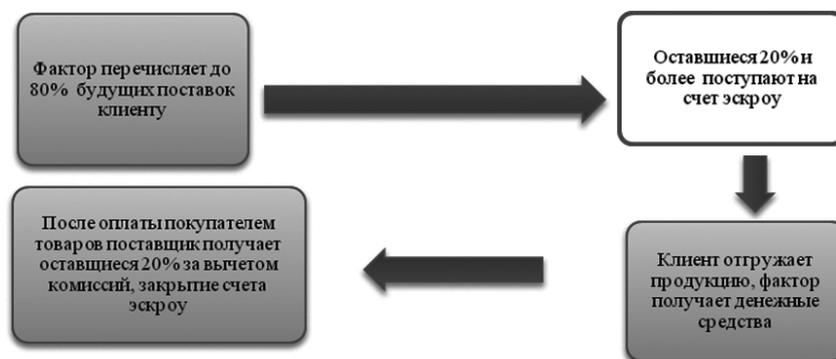


Рис. 2. Применение счета эскроу в предпоставочном и реверсивном факторинге

Его использование может решить проблему финансирования оборотных активов в условиях дефицита собственных источников. Отличительной особенностью является факт того, что риск товарного спора лежит не на торговой сети, как в закупочном факторинге, а на поставщике. Использование реверсивного факторинга выгодно в том случае, когда комиссии, уплачиваемые клиентами фактору, ниже, чем суммы, выплачиваемые при кредитовании. Снижением комиссий за обслуживание и ставки привлечения финансирования в реверсивном факторинге может служить стабильная работа с покупателями и заказы на их продукцию [2].

Предпоставочный факторинг или финансирование исполнения заказов позволяет оперативно удовлетворять потребности клиентов при появлении внеплановых заказов. Данный инструмент предоставляет возможность получить денежные средства под будущую дебиторскую задолженность и стимулирует повышение финансовых результатов деятельности, в частности выручки от реализованной продукции. На этапе закупки или производства продукции для последующей продажи фактор предоставляет финансирование под заказы покупателей клиента на период исполнения этих заказов. Преимущество данного вида факторинга в сравнении с кредитом и овердрафтом заключается в отсутствии необходимости предоставлять залог и находиться на расчетно-кассовом обслуживании в банке. Снижением комиссий за обслуживание и ставки привлечения финансирования может служить наличие заказов на продукцию, под которые происходит финансирование.

В Проекте Федерального закона № 47538-6 «О внесении изменений в части первую, вторую, третью и четвертую Гражданского кодекса Российской Федерации, а также в отдельные законодательные акты Российской Федерации» предполагалось предоставить использование участниками коммерческого оборота договоров условного депонирования и эскроу счетов. Использование условного депонирования и механизма эскроу счетов позволит

существенно снизить риски факторинговых компаний и банков при реализации факторинга без права регресса, а также предпоставочного факторинга.

По договору условного депонирования (эскроу) депонент обязуется передать на депонирование эскроу-агенту имущество в целях исполнения обязательства депонента по его передаче другому лицу, в пользу которого осуществляется депонирование (бенефициару), а эскроу-агент обязуется обеспечить сохранность этого имущества и передать его бенефициару при возникновении указанных в договоре оснований [3]. Договор эскроу заключается между депонентом, бенефициаром и эскроу-агентом.

По договору счета эскроу банк, выступающий эскроу-агентом по договору условного депонирования (статья 926.1), открывает специальный счет эскроу для учета и блокирования денежных средств, полученных от депонента (владельца счета) и подлежащих перечислению бенефициару при возникновении оснований, предусмотренных договором условного депонирования.

Данный счет возможно использовать при безрегрессном факторинге для перевода на данный счет суммы, которая будет выплачена в случае исполнения обязательств должником (рис. 1).

Также данный счет возможно использовать при предпоставочном и реверсивном факторинге. Так, после осуществления отгрузки и исполнения обязательств поставщиком оставшиеся после предварительного финансирования денежные средства могут быть переведены на счет клиента (рис. 2).

Следует отметить, что отдельные части указанного проекта уже приняты. В оставшейся части проект находится на рассмотрении в Государственной Думе. Таким образом, принятия проекта изменений в Гражданский кодекс РФ в части применения механизма эскроу счетов позволит существенно снизить риски факторинговых компаний.

Инструментом, который также может служить оптимизации и синхронизации материальных и денежных потоков, является вексель. Кредитование с использованием векселя представляет собой схему,

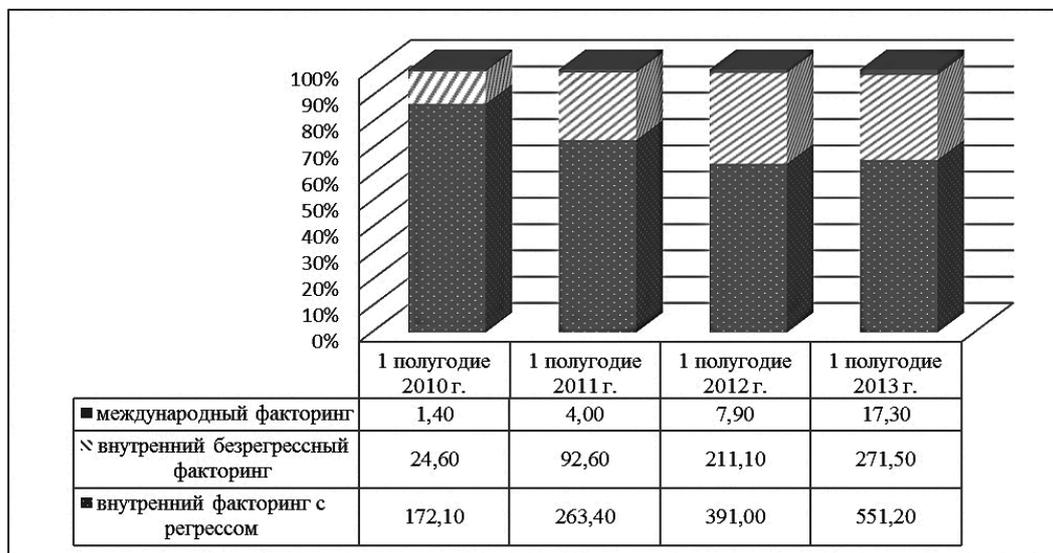


Рис. 3. Структура и динамика видов факторинга в структуре портфелей российских факторов, млрд руб. [5]

при которой кредит, выданный банком, используется для приобретения векселей с целью их последующего использования заемщиком при расчете с контрагентами.

Преимуществами данной схемы расчетов являются следующее:

- низкая по сравнению с традиционными видами кредитования процентная ставка;
- возможность использования векселя в качестве залогового обеспечения при расчетах с контрагентами.

Сроки платежа по векселю могут быть либо синхронизированы со сроками платежей по кредиту либо наступать раньше сроков платежей по кредиту. Использование данной схемы может также ускорить реализацию продукции, сократить период оборота дебиторской задолженности и длительность финансового цикла.

Инструментом, который может выступать альтернативой кредитованию и факторингу, является аккредитив. Использование данной формы расчетов позволяет решить сразу несколько задач, а именно:

- минимизирует юридические риски, связанные с незнанием международного законодательства;
- страхует от недобросовестных партнеров;
- служит инструментом кредитования.

С точки зрения синхронизации материальных и денежных потоков, использование аккредитива может послужить снижению риска сбоев производства продукции ввиду недостаточной обеспеченности материалами через минимизацию юридических рисков при экспорте материалов и комплектующих. Своевременная поставка товаров служит снижению периода оборота запасов и потребности в финансировании текущей деятельности. В случае использования покрытого аккредитива также возможно использование кредита на формирование покрытия.

Стоимость использования аккредитива складывается из двух составляющих — стоимости подтверждения и стоимости предоставленного финансирования. Стоимость подтверждения исчисляется в процентах годовых и складывается из ставки подтверждающего банка и маржи банка-эмитента. Для средних российских банков-эмитентов ставка под-

тверждающего банка находится в пределах 1,5–4,5 процента годовых на срок действия аккредитива. Установление ставки зависит от экономической ситуации в стране подтверждающего банка, его кредитной политики и оценки риска подтверждения, принимаемого банком-эмитентом и страны банка-эмитента [4].

Стоимость финансирования исчисляется в процентах годовых и складывается из ставки LIBOR/EURIBOR, ставки иностранного финансирующего банка и маржи банка-эмитента. Стоимость финансирования, предоставляемого иностранным банком средним российским банкам-эмитентам, составит LIBOR/EURIBOR плюс 3–4,5 % годовых на срок финансирования [4].

Из предложенных инструментов синхронизации денежных и материальных потоков на основе опубликованных данных, в том числе статистики рейтингового агентства «Эксперт», можно отследить динамику лишь факторинга с регрессом и без регресса (рис. 3).

Наибольшая доля сделок на российском рынке факторинга приходится на факторинг с правом регресса. Доля безрегрессного факторинга в целом наращивается, но по сравнению со вторым полугодием 2012 года снизилась: по итогам шести месяцев в общем объеме сделок она составила около 32 % против 34,6 % годом ранее. Замедление сегмента во многом связано с ограниченностью базы дебиторов, с которыми банки и факторинговые компании готовы сотрудничать по данному направлению. В целом, рост рынка обеспечивается показателями пяти крупных и средних факторов, среди которых ГК ВТБ Факторинг, Росбанк Факторинг, ГК НФК, имеющих в своих портфелях примерно равное соотношение регрессного и безрегрессного факторинга, либо предлагающих клиентам в основном безрегрессный факторинг (табл. 1).

Согласно статистике Factors Chain International (FCI), организации, которая является глобальной сетью ведущих факторинговых компаний, чья общая цель заключается в содействии международной торговле посредством факторинга и связанных с ним финансовых услуг, в мире безрегрессный факторинг развивается более быстрыми темпами, чем факторинг с правом регресса (табл. 2). Также следу-

Таблица 1

Оборот участников российского рынка факторинга за 6 месяцев 2013 г., млн руб. [5]

№	Название организации	Оборот	Факторинг с регрессом	Факторинг без регресса	Факторинг без финансирования	Международный факторинг
1	ГК ВТБ Факторинг	207 394,50	136 322,70	70 528,20	543,60	
2	Промсвязьбанк	137 966,90	92 850,90	12 178,40	23 834,20	9 103,40
3	Альфа-банк	97 761,00	77 543,00	11 320,00	8 898,00	
4	Росбанк Факторинг	51 957,47	1 301,56	50 649,93		5,98
5	Сетелем Банк	43 541,60		43 541,60		
6	ГК НФК	40 387,00	15 054,00	24 008,00		1 325,00
7	Банк «Петрокоммерц»	39 038,00	35 532,00		3 506,00	
8	Московский кредитный банк	26 435,00	18 187,00	8 248,00		
9	НОМОС-Банк	25 555,00	13 876,00	10 683,00		996
10	ЮниКредит Банк	22 238,13	12 069,06	7 595,30	5 158,77	2 573,77

Таблица 2

Оборот участников рынка факторинга участников FCI и России за 7 лет, евро [6]

Год	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	Прирост 2011/2012
Инвойс-дисконтирование	193,829	219,914	206,915	197,993	204,527	237,884	302,030	26,97%
Регрессный факторинг	139,978	168,683	167,860	159,037	234,889	308,752	306,187	-0,83%
Безрегрессный факторинг	247,818	237,585	243,413	242,444	283,198	331,257	352,353	6,37%
Факторинг Россия	8,555	13,100	16,150	8,580	12,163	21,174	35,176	66%

ет отметить его преимущество в таких абсолютных цифрах, как объем привлеченного финансирования по сравнению с регрессным факторингом.

На основе вышеизложенного следует, что факторинг, широко развитый на Западе и делающий определенные шаги в развитии в России, в условиях нехватки оборотных средств становится необходимым финансовым продуктом для российского рынка товаров и услуг. Тенденции развития и состояния мирового рынка факторинга несколько отличаются от российского. Факторинг нацелен на приведение денежной массы предприятий в соответствие с объемом реализуемых ими товаров и услуг и служит синхронизации и оптимизации материальных и денежных потоков. Принятие поправок к Гражданскому кодексу РФ должно улучшить работу факторов, тем самым способствовать развитию рассмотренных финансовых инструментов.

Библиографический список

1. Логистика / Под ред. В. И. Сергеева. — М.: Эксмо, 2011. — 944 с.
2. Patlasov, O. Reverse factoring — a financial tool for development industry small and medium enterprises / O. Patlasov, A. Gordusenko // Вестник Инновационного Евразийского университета. — 2012. — № 1. — С. 7–10.
3. Проект Федерального закона № 47538-6 «О внесении изменений в части первую, вторую, третью и четвертую Гражданского кодекса Российской Федерации, а также в отдельные законодательные акты Российской Федерации» [Электронный ресурс] // Гарант. — Режим доступа: <http://base.garant.ru/58064654/> (дата обращения: 1.12.2013).

4. Зачем нужен аккредитив? Советы предпринимателю [Электронный ресурс] // Forbes — В. Гудков. — Режим доступа: <http://www.forbes.ru/svoi-biznes/finansirovanie/78804-zachem-nuzhen-akkreditiv-sovety-predprinimatelju> (дата обращения: 01.12.2013).

5. Российский рынок факторинга в первом полугодии 2013 года: госзаказ как стимул [Электронный ресурс] // Рейтинговое агентство Эксперт РА. — Режим доступа: http://www.raexpert.ru/researches/factoring/factoring_1h_2013/ (дата обращения: 01.12.2013).

6. Total Factoring Volume by Country in the last 7 years [Электронный ресурс] // Factors Chain International — Режим доступа: <http://www.fci.nl/about-fci/statistics/total-factoring-volume-by-country-last-7-years> (дата обращения: 01.12.2013).

ГОРДУСЕНКО Александр Владимирович, аспирант кафедры коммерции, маркетинга и рекламы Омской гуманитарной академии.

ПАТЛАСОВ Олег Юрьевич, доктор экономических наук, проректор по лицензированию и аккредитации Омского регионального института, профессор кафедры бухгалтерского учета и экономики в АПК ТФ Омского государственного аграрного университета, профессор Омского филиала Российского экономического университета им. Г. В. Плеханова, проректор по международной деятельности Омской гуманитарной академии.
Адрес для переписки: opatlasov@mail.ru

Статья поступила в редакцию 13.12.2013 г.

© А. В. Гордусенко, О. Ю. Патласов

МОТИВЫ ПОЛУЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ В ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОМ ВУЗЕ

В статье представлены результаты исследования основных мотивов поступления и обучения на экономической специальности студентов института менеджмента и экономики ОмГУПС. Актуальность вопроса обоснована возрастающей потребностью главного заказчика кадров железнодорожного вуза ОАО «РЖД» в сотрудниках важных стратегических направлений, таких как экономика, логистика, управление качеством, предусмотренных стратегией развития железнодорожного транспорта до 2030 года.

Ключевые слова: мотив, молодой специалист, внутренняя и внешняя мотивация.

В настоящее время организационная структура открытого акционерного общества «Российские железные дороги» претерпевает коренные изменения. В таких условиях важно уделять особое внимание человеческому капиталу как главному источнику проведения организационных реформ. Структурные изменения невозможны без осознания всеми сотрудниками экономической и функциональной необходимости, без внутренней мотивации работников.

На сегодняшний день ситуация на российском рынке рабочей силы заставляет работодателя искать молодых специалистов, в человеческий капитал которых можно вложить меньше инвестиций и получить большую эффективность от деятельности молодого специалиста. Тем более это актуально в период организационных изменений, сложного и неоднозначного для сотрудников процесса, который во всех организациях принимается с недоверием.

Каждый год в ОАО «РЖД» на постоянную работу трудоустраиваются около тридцати тысяч молодых людей, среди них есть и выпускники Омского государственного университета путей сообщения. В частности подготовку экономистов, менеджеров, финансистов, специалистов в области логистики, коммерции, бухгалтерского учета и др. ведет институт менеджмента и экономики. Непрерывное развитие человеческого потенциала молодых специалистов, будь то экономист или инженер, имеет важное значение для осуществления стратегии ОАО «РЖД». Особое значение приобретает рациональный характер формирования мотивационного поведения молодых специалистов, как основного кадрового резерва субъекта хозяйственной деятельности, управленческого резерва и источника человеческого потенциала.

На наш взгляд, мотивация специалиста начинает формироваться не на рабочем месте, а в процессе обучения в образовательных учреждениях и воспитания в семье. Ежегодно ОАО «РЖД», привлекая молодых специалистов, студентов железнодорожных вузов, колледжей, учащихся школьных и дошкольных учреждений, проводит различные мероприятия, конкурсы, выезды на структурные подразделения, реализует молодежные проекты и направления, такие как «Лидеры перемен», «Новое звено», «Команда 2030», конкурс молодых ученых.

Учреждаются именные стипендии, студенты привлекаются к работе в стройотрядах и к международному сотрудничеству [1]. Данные проекты и направления помогают понять потребности будущих и нынешних молодых специалистов холдинга «РЖД», способствуют процессу мониторинга ведущих мотивов сотрудников, позволяют оценить степень мотивированности сотрудников и будущих железнодорожников, способствуют проведению корректировки системы мотивации молодых специалистов холдинга, помогают поддерживать интерес к холдингу, формируют заинтересованность молодежи в работе.

В целях выявления основных мотивов выбора вуза и экономического направления в обучении, нами было проведено исследование по выявлению внутренней и внешней мотивации студентов института менеджмента и экономики ОмГУПС. Студентам было предложено заполнить специальную форму, составленную по методике изучения мотивации учения студентов педагогического вуза, разработанную С. А. Пакулиной и С. М. Кетько. Методика была адаптирована специально под цели исследования для студентов железнодорожных вузов. Она позволяет выделить во внешней и внутренней мотивации учения три группы мотивов: поступление в вуз, реально действующие профессиональные мотивы и их доминирование, определение уровней развития мотивации учения [2].

Каждому из 38 факторов в предложенной таблице (табл. 1) студенты присваивали баллы: 5 баллов — очень значимые факторы, 3–4 балла — значимые, 0–2 балла — незначимые. В исследовании приняли участие 36 студентов, из них 8 мужчин, 29 женщин в возрасте от 19 до 22 лет, обучающиеся на 4–5 курсах, из них по коммерческой форме обучения — 30 человек, бюджетной — 4 человека, по целевому направлению от ОАО «РЖД» — 2 человека.

По методике С. А. Пакулиной и С. М. Кетько внутреннюю мотивацию учения составляют внутренние мотивы поступления в вуз, широкие познавательные мотивы и релевантные профессиональные мотивы [2]. Мотивы поступления в вуз — это факторы под номерами 2, 3, 7, 8, 10, реально действующие мотивы учения — 13, 14, 15, 16, 24, профессиональные мотивы — 26, 27, 32, 34, 35. Максимально возможный показатель по каждой группе внутренних

**Общие результаты исследования
мотивов поступления и обучения в ОмГУПС студентов ИМЭК**

Мотивы		Количество человек, присвоивших соответствующие баллы
I. Какие факторы способствовали вашему выбору данного вуза для поступления?		
1	Обучение на бюджетной основе	0 – 2 – 22, 3 – 4 – 9, 5 – 5
2	Обучение в профильном классе общеобразовательной школы	0 – 2 – 26, 3 – 4 – 9, 5 – 1
3	Желание получить высшее образование	0 – 2 – 1, 3 – 4 – 4, 5 – 31
4	Семейные традиции, желание родителей	0 – 2 – 13, 3 – 4 – 18, 5 – 5
5	Совет друзей, знакомых	0 – 2 – 19, 3 – 4 – 15, 5 – 2
6	Престиж, авторитет вуза и факультета	0 – 2 – 1, 3 – 4 – 18, 5 – 17
7	Интерес к профессии	0 – 2 – 3, 3 – 4 – 13, 5 – 20
8	Наилучшие способности именно в этой области	0 – 2 – 10, 3 – 4 – 21, 5 – 5
9	Стремление прожить беззаботный период жизни	0 – 2 – 18, 3 – 4 – 13, 5 – 5
10	Престиж получаемой квалификации	0 – 2 – 5, 3 – 4 – 20, 5 – 11
11	Случайность	0 – 2 – 26, 3 – 4 – 6, 5 – 4
12	Нежелание идти в армию (для юношей)	0 – 2 – 34, 3 – 4 – 2, 5 – 0
13	Возможности, предлагаемые вузом для реализации творческого потенциала	0 – 2 – 18, 3 – 4 – 15, 5 – 3
II. Какие факторы наиболее значимы для вас в процессе вашего обучения?		
14	Успешно продолжить обучение на последующих курсах	0 – 2 – 5, 3 – 4 – 11, 5 – 20
15	Успешно учиться, сдавать экзамены на «хорошо» и «отлично»	0 – 2 – 2, 3 – 4 – 14, 5 – 20
16	Приобрести глубокие и прочные знания	0 – 2 – 2, 3 – 4 – 11, 5 – 23
17	Быть постоянно готовым к очередным занятиям	0 – 2 – 4, 3 – 4 – 23, 5 – 9
18	Не запускать изучение учебных предметов	0 – 2 – 4, 3 – 4 – 22, 5 – 10
19	Не отставать от сокурсников	0 – 2 – 4, 3 – 4 – 19, 5 – 13
20	Выполнять педагогические требования	0 – 2 – 6, 3 – 4 – 22, 5 – 8
21	Достичь уважения преподавателей	0 – 2 – 4, 3 – 4 – 19, 5 – 13
22	Быть примером для сокурсников	0 – 2 – 11, 3 – 4 – 17, 5 – 8
23	Добиться одобрения окружающих	0 – 2 – 10, 3 – 4 – 17, 5 – 9
24	Избежать осуждения и наказания за плохую учебу	0 – 2 – 16, 3 – 4 – 13, 5 – 7
25	Получить интеллектуальное удовлетворение	0 – 2 – 5, 3 – 4 – 14, 5 – 17
26	Активно участвовать в студенческой жизни	0 – 2 – 12, 3 – 4 – 15, 5 – 9
III. Получение диплома дает вам возможность:		
27	Самореализация	0 – 2 – 1, 3 – 4 – 8, 5 – 27
28	Иметь гарантию стабильности	0 – 2 – 2, 3 – 4 – 11, 5 – 23
29	Получить интересную работу	0 – 2 – 3, 3 – 4 – 5, 5 – 28
30	Получить высокооплачиваемую работу	0 – 2 – 2, 3 – 4 – 8, 5 – 26
31	Работать в государственных структурах	0 – 2 – 15, 3 – 4 – 15, 5 – 6
32	Работать в частных организациях	0 – 2 – 5, 3 – 4 – 19, 5 – 12
33	Работать в компании ОАО «Российские железные дороги»	0 – 2 – 21, 3 – 4 – 9, 5 – 6
34	Основать свое дело	0 – 2 – 2, 3 – 4 – 10, 5 – 24
35	Обучения в аспирантуре	0 – 2 – 22, 3 – 4 – 9, 5 – 5
36	Самосовершенствования	0 – 2 – 2, 3 – 4 – 8, 5 – 26
37	Диплом сегодня ничего не дает	0 – 2 – 20, 3 – 4 – 13, 5 – 3
38	Достичь социального признания, уважения	0 – 2 – 5, 3 – 4 – 19, 5 – 12

Таблица 2

Результаты исследования внутренних и внешних мотивов студентов ИМЭК

Порядковый номер студента	Внутренние мотивы			Сумма баллов	Сумма баллов, умноженная на 1,25	Внешние мотивы			Сумма баллов
	Мотивы поступления в вуз	Реально действующие мотивы	Профессиональные мотивы			Мотивы поступления в вуз	Реально действующие мотивы	Профессиональные мотивы	
Студент 1	23	19	17	59	73,75	15	31	26	72
Студент 2	14	0	10	24	30	13	5	15	33
Студент 3	22	23	20	65	81,25	20	31	33	84
Студент 4	23	22	22	67	83,75	22	28	31	81
Студент 5	11	17	20	48	60	11	14	27	52
Студент 6	21	15	17	53	66,25	17	26	25	68
Студент 7	13	12	12	37	46,25	12	25	20	57
Студент 8	18	15	15	48	60	18	20	24	62
Студент 9	14	16	13	43	53,75	15	17	26	58
Студент 10	14	23	15	52	65	17	29	29	75
Студент 11	18	19	19	56	70	23	23	30	76
Студент 12	21	24	16	61	76,25	29	33	27	89
Студент 13	18	20	19	57	71,25	17	25	22	64
Студент 14	22	23	21	66	82,5	19	32	29	80
Студент 15	13	18	16	47	58,75	9	26	25	60
Студент 16	10	2	18	30	37,5	18	16	22	56
Студент 17	16	18	16	50	62,5	9	26	26	61
Студент 18	18	17	17	52	65	11	27	30	68
Студент 19	18	20	19	57	71,25	14	31	25	70
Студент 20	13	23	20	56	70	9	35	32	76
Студент 21	17	18	10	45	56,25	12	25	25	62
Студент 22	15	18	20	53	66,25	18	29	33	80
Студент 23	15	17	17	49	61,25	9	21	11	41
Студент 24	17	13	18	48	60	9	21	35	65
Студент 25	19	10	21	50	62,5	13	21	32	66
Студент 26	18	17	24	59	73,75	19	30	35	84
Студент 27	11	24	17	52	65	17	35	33	85
Студент 28	20	25	21	66	82,5	20	32	29	81
Студент 29	13	18	13	44	55	12	22	30	64
Студент 30	23	23	16	62	77,5	24	34	28	86
Студент 31	24	20	22	66	82,5	17	26	29	72
Студент 32	5	8	20	33	41,25	4	0	25	29
Студент 33	18	20	18	56	70	14	9	19	42
Студент 34	14	12	12	38	47,5	13	31	15	59
Студент 35	18	19	21	58	72,5	14	29	27	70
Студент 36	5	8	20	33	41,25	13	31	15	59

мотивов равен 25 баллам. Каждая группа мотивов в общей сумме баллов внутренней мотивации учения составляет одинаковый процент 33,3 %. Общая сумма баллов составляет максимально возможный показатель, равный 75 баллам.

Внутренняя мотивация характеризуется широкими учебно-познавательными мотивами, она предполагает удовлетворение и интерес от процесса обучения, получение обширных знаний. Внутренняя мотивация имеет тенденцию к научной деятельности и самостоятельности студента. Априори предполагается, что чертами такой мотивации является желание решать сложные и объемные задачи, креативный подход.

Внешняя мотивация учения включает в себя внешние мотивы поступления в вуз, узкие учебно-познавательные мотивы и иррелевантные профессиональные мотивы. Мотивы поступления в вуз — это факторы под номерами 1, 4, 5, 6, 9, 11, 12, реально действующие мотивы учения — 17, 18, 19, 20, 21, 22, 23 профессиональные мотивы — 25, 28, 29, 30, 31, 33, 36. Максимально возможный показатель по каждой группе внешних мотивов равен 35 баллам. Общая сумма баллов составляет максимально возможный показатель, равный 105 баллам. С целью уравнивания баллов двух видов мотивации учения, сумма баллов, полученная по внутренней мотивации учения, умножается на 1,25.

Внешние мотивы не связаны с самим процессом учения, а подкреплены внешними стимулами. Следуя этой мотивации, студент старается не отставать от сокурсников, достичь уважения преподавателей, добиться одобрения окружающих, избежать осуждения и наказания, работать в частных организациях.

Учебная деятельность студентов с внешней мотивацией подкреплена и зависит от других, студенты предпочитают простые задания, подкрепленные оценкой. Познавательная деятельность слабая; креативность в учебном процессе является фактором стресса, со временем субъект учения приспособляется к вузовской среде и в вузовской системе обучения.

Проанализировав данные ответов студентов (табл. 2), получаем, что внутренняя мотивация выше внешней мотивации у студентов под порядковыми номерами 1, 4, 5, 14, 17, 19, 23, 28, 31, 32, 33, 35, это составляет 33,3 % от общего количества опрошенных. Хотя количественное различие между показателями внешней и внутренней мотивацией незначительное, за исключением студента 5 (разница 8 баллов), 23 (разница 20,25 балла), 31 (разница 10,5 балла), 33 (разница 28 баллов).

Также можно выявить студентов с явно более высокой внутренней мотивацией поступления именно в железнодорожный вуз по сравнению с внешней мотивацией поступления. Это студенты: 1, 6, 14, 15, 17, 18, 19, 20, 21, 23, 24, 25, 31, 33, 35. Студенты с определено более высокими внутренними, чем внешними, реально действующими мотивами: 5, 32, 33. Респонденты с явно более высокой внутренней профессиональной мотивацией: 36.

Конечно, данные показатели по группам мотивов нельзя назвать полностью справедливыми для всех студентов, ведь для каждой группы внутренних мотивов наибольший показатель равен 25, а для групп внешних мотивов — 35. Однако респондент, отвечая на вопросы, может присвоить 0 баллов фактору, который не оказывает влияния на его учебную и дальнейшую профессиональную деятельность.

Можно сделать некоторые выводы: данные студенты как будущие сотрудники холдинга, у которых наблюдается высокая внутренняя мотивация, не нуждаются в тотальном контроле, больших усилиях руководителя по стимулированию труда. Им легче адаптироваться к корпоративным условиям. Будущие сотрудники будут адекватнее воспринимать ситуации неопределенности и недостатка информации на новом рабочем месте, предпочтут сами разбираться со сложностями рабочего процесса, смогут творчески и нестандартно подойти к корпоративным обязанностям.

Данная методика была использована не только для построения мотивационных структур студентов, но и в адаптированном под задачи исследования виде — для получения общей картины мотивированности студентов ИМЭК к обучению в железнодорожном вузе и работе в структурах ОАО «РЖД». Мы представили общие результаты исследования мотивов поступления и обучения в ОмГУПС студентов ИМЭК (табл. 1).

Исходя из полученных результатов преобладания внешних мотивов над внутренними, необходимо также выделить основные черты сотрудника с такой мотивацией. Такому сотруднику холдинга необходимо внешнее стимулирование труда. Скорее всего, мотивы к труду будут находиться за пределами трудовой деятельности сотрудника, поэтому есть малая вероятность, что его будет стимулировать сам процесс труда как таковой. Сотрудник будет следовать схеме избегания наказания и осуждения, будет стараться достичь организационного признания. Такой человек, несомненно, будет стремиться работать в организации, нежели осваивать собственный бизнес. Сотрудник будет стремиться к простым и понятным для него трудовым заданиям, не прибегая к творческим решениям проблемам, его можно стимулировать структурированностью в работе (как студент за определенный минимум получает удовлетворительно, так и сотрудник за четкое исполнение, получает вознаграждение). Возможно, таких молодых специалистов стимулировать проще, чем специалистов с высокой внутренней мотивацией к труду и обучению. Самомотивированным молодым специалистам нужны совершенно иные условия, нежели сотрудникам с высокой ориентацией на внешние стимулы. Вопрос лишь в том, кто из них эффективнее и как долго будет трудиться в холдинге, в частности в структурных подразделениях Омского региона, которые обеспечивают стратегическое развитие отрасли в части транспортировки главных ресурсов Сибири.

Исследование структуры мотивов будущих молодых специалистов холдинга «РЖД» решает такие практические задачи как осуществление более эффективной расстановки персонала организации, наилучшего использования потенциала молодого сотрудника компании, повышение мотивации к труду за счет индивидуального подхода к процессу мотивирования и с учетом индивидуальных мотивационных особенностей сотрудников.

Библиографический список

1. Молодежные проекты [Электронный ресурс]. — М. : Молодежный официальный сайт ОАО «РЖД». — Режим доступа: <http://young.rzd.ru> (дата обращения: 01.01.2013).
2. Кетько С. М., Пакулина С. А. Методика диагностики мотивации учения студентов педагогического вуза [Электронный ресурс]. — М. : Психологическая наука и образование :

КАЗАНЦЕВА Анна Сергеевна, преподаватель, аспирантка кафедры «Менеджмент, маркетинг и коммерция».
Адрес для переписки: Kazancev-Nikolya@yandex.ru

Статья поступила в редакцию 03.11.2013 г.
© А. С. Казанцева

УДК 338.48.330.322

А. В. КИРИЧЕНКО

Омский государственный
институт сервиса

ПРОБЛЕМЫ ОРГАНИЗАЦИИ АНАЛИЗА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ СФЕРЫ ТУРИЗМА

Один из самых важных и ответственных этапов инвестиционного процесса в сфере туризма — это выбор предприятия, в которое будут вложены ресурсы. Решить данную задачу возможно с помощью анализа инвестиционной привлекательности туристских предприятий. В статье предпринята попытка систематизировать существующие подходы к определению понятия «инвестиционная привлекательность предприятия». Исследованы методические подходы к анализу с выделением достоинств и недостатков, присущих каждому из представленных направлений, а также выделены аспекты, формирующие инвестиционную привлекательность предприятий сферы туризма, которые кратко раскрываются через систему экономических показателей.

Ключевые слова: туризм, туристские предприятия, инвестиции, инвестиционная привлекательность, экономический анализ, финансово-экономические показатели.

В России в настоящее время постепенно формируется реалистичный подход к туризму и понимание его как сферы экономики, обладающей значительными выгодами для социально-экономического развития регионов страны. По данным Всемирной туристской организации, Российская Федерация занимает одно из ведущих мест в мире в сфере международного туризма. За 2011 год страна приняла около 25 млн международных туристов (13-е место в мире), ее доходы от международного туризма в 2011 году составили \$11,4 млрд [1].

Богатое культурное наследие и природное разнообразие ставят Россию на заметное место в мире среди стран с потенциальным ростом туризма. В настоящее время в стране сфера услуг и туристическая инфраструктура проходят период обновления, согласно утвержденной правительством федеральной целевой программе «Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации (2011 – 2018 годы)», согласно которой в течение 8 лет на развитие туризма будет выделено около 100 млрд рублей. Средства будут потрачены на самые привлекательные инвестиционные проекты, которые будут реализовываться на территориях с наибольшим туристически-рекреационным потенциалом [2].

В России внутренний и въездной туризм развит пока в нескольких регионах (Северо-Запад, Поволжье, Черноморское побережье). Освоение новых рекреационных территорий позволит решать соци-

альные проблемы и способствовать экономическому развитию регионов страны [3].

Современное развитие индустрии туризма в Омской области характеризуется наличием глубоких противоречий в его организационной структуре, в направленности развития, в состоянии качественных и количественных характеристик. Сделать выводы о привлекательности турсферы региона можно, проанализировав данные Росстата РФ об основных показателях услуг в исследуемой области (табл. 1) [4, с. 264 – 314].

Это подтверждается исследованиями природно-ресурсного и рекреационного потенциала азиатской части России, проведенного на основе математического анализа с помощью балльной оценки [3]. Омское Прииртышье, уступая ряду сибирских регионов, например Иркутской области, Красноярскому и Алтайскому краю, тем не менее имеет относительно высокую оценку рекреационных ресурсов (выше среднего).

Основными факторами, определяющими привлекательность Омской области, как туристского региона, по мнению И. А. Раннинен, являются: выгодное географическое расположение области; наличие привлекательных природно-рекреационных ресурсов; историческое и культурное наследие региона; наличие транспортных магистралей, для транзитных остановок в туристских маршрутах по Сибири и странам Азиатско-Тихоокеанского региона; место проведения известных международных

Основные показатели услуг в области туризма в Омской области

Показатель	2000	2005	2008	2009	2010
Объем платных туристских услуг населению, млн руб.	21	370	954	978	1042
Численность российских туристов, отправленных турфирмами в зарубежные туры, чел.	–	26351	39820	41611	53914
Объем услуг гостиниц и аналогичных средств размещения, млн руб.	–	287	495	432	471
Численность лиц, размещенных в коллективных средствах размещения, тыс. чел.	189	301	333	351	451
Объем платных санаторно-оздоровительных услуг населению, млн руб.	114	363	586	613	632

и всероссийских мероприятий. Есть факторы, негативно влияющие на развитие туризма в Омской области: наличие неадекватной информации о Сибири в условиях сложившихся стереотипов; несоответствие ценовой политике предлагаемых услуг; низкая конкурентоспособность объектов размещения; неразвитость транспортного обслуживания; неэффективная инфраструктура отрасли; слабое межотраслевое взаимодействие; отсутствие информационного взаимодействия с другими регионами [3].

Таким образом, Омская область располагает достаточно большим потенциалом для дальнейшего развития туристской отрасли, основой которого являются природные и культурно-исторические ресурсы, а также материальная база и профессиональные кадры. В настоящее время в данную сферу активно привлекаются инвесторы с целью создания на базе природных эколого-рекреационных ресурсов региона современной туристской индустрии, предоставляющей широкие возможности для отдыха, изучения уникальных природных и культурно-исторических объектов.

Отметим, что сегодня привлечение инвестиций и реальный сектор экономики, к которому относится туризм и его обслуживающая инфраструктура, — вопрос выживания. Инвестиции необходимы в первую очередь для обеспечения расширенного воспроизводства, производства новых услуг с улучшенными количественно-качественными показателями, что придаст им высокую привлекательность и конкурентоспособность [5, с. 156 – 157].

Один из самых важных и ответственных этапов данного процесса — это выбор предприятия, в которое будут вложены инвестиционные ресурсы. На выбор же объекта инвестирования в основном влияет такая категория, как инвестиционная привлекательность предприятия.

Решению практических проблем объективной оценки инвестиционной привлекательности хозяйствующего субъекта мешает путаница в терминологии и несовершенство понятийного аппарата. В экономической литературе до настоящего времени не выработан единый подход к определению содержания понятия «инвестиционная привлекательность хозяйствующего субъекта». В этой связи задачи и проблемы, возникающие в ходе инвестиционного процесса, решаются каждым инвестором самостоятельно, опираясь на его субъективные представления в этих вопросах.

В западной экономической литературе понятие «инвестиционная привлекательность» (investment opportunity) используется в целях характеристики благоприятности внешней среды (относительно

объекта вложения) для осуществления инвестирования в данный объект в настоящем периоде времени. Таким образом, термин определяет состояние внешней среды, а не непосредственно объекта вложения.

Российскими учеными предлагаются различные толкования понятия «инвестиционная привлекательность предприятия». Тем не менее среди них можно выделить ряд сходных признаков, раскрывающих сущность данной экономической категории. В процессе систематизации подходов можно выделить следующие направления в рассмотрении инвестиционной привлекательности, такие как уровень развития предприятия; степень достижения целей и выполнения условий инвестора; совокупности показателей; степень достижения экономического эффекта; характеристики экономического состояния среды функционирования организации. Данная классификация была разработана на основе подхода, изложенного в работе О. Ю. Толкаченко [6], однако в оригинальный подход были внесены существенные изменения и дополнения [7].

Подводя итог вышесказанному и объединяя характеристики такого сложного и многозначного понятия как «инвестиционная привлекательность» применительно к туристским предприятиям, уточним данное определение.

Исходя из того, что туристское предприятие — это самостоятельно хозяйствующий субъект с правами юридического лица, который на основе использования имущества трудовым коллективом производит и реализует продукцию, выполняет работы, оказывает услуги [8, с. 87].

Следовательно, под инвестиционной привлекательностью турпредприятий будем иметь в виду совокупность объективных финансово-экономических характеристик, значений и показателей состояния объекта на конкретную дату, соответствующих требованиям инвесторов по соотношению «доходность – риск» для инвестирования в соответствующие категории туристских объектов при условии достижения целей инвестора в течение определенного периода времени.

В настоящее время ни у кого из субъектов инвестиционной деятельности не вызывает сомнений необходимость анализа инвестиционной привлекательности предприятия — потенциального объекта инвестирования — как обязательной процедуры, предшествующей расчету ожидаемой эффективности любых вложений в этот объект. Причина — в признании того факта, что системный подход к организации инвестиционного процесса предполагает непременным атрибутом предварительную оценку возможностей той экономической системы, которая



Рис. 1. Характеристика подходов к оценке инвестиционной привлекательности предприятия

призвана обеспечить требуемую экономическую или иную эффективность данного процесса.

Инвесторы, принимая решение об инвестировании предприятия и стремясь при этом минимизировать риски, предъявляют определенные требования к обоснованию целесообразности использования привлекаемых средств. Как показывает практика, анализ и оценка инвестиционной привлекательности хозяйствующих субъектов во многих случаях не проводятся вообще, а если и проводятся, то преимущественно на основе использования показателей финансового состояния, т. е. носят односторонний характер. В результате задача достижения требуемой эффективности инвестиций зачастую остается нерешенной.

Следует отметить, что среди экономистов не существует единого подхода к анализу инвестиционной привлекательности, а также мнения относительно направлений, количества и структуры показателей оценки, которые характеризуют инвестиционную привлекательность субъектов хозяйствования.

Разработанные в мировой и отечественно практике методики по оценке и анализу инвестиционной привлекательности предприятия можно разделить на три группы. Преимущества и недостатки каждого из подходов схематично представлены на рис. 1.

Сравнительный анализ существующих методик оценки инвестиционной привлекательности предприятия показал, что авторы научных исследований зачастую без содержательного обоснования предлагают оценивать исследуемую экономическую категорию по разному количеству и составу показателей (табл. 2). Лишь в семи методиках предполагается сравнение расчетных и эталонных значений показателей. Большинство авторов предполагают рассчитывать сводный показатель инвестиционной привлекательности предприятия [9].

Изучив научные источники по вопросам оценки инвестиционной привлекательности предприятия, можно отметить, что методологические аспекты всестороннего, комплексного подхода к оценке инвестиционной привлекательности предприятия в настоящее время мало разработаны учеными-экономистами. Таким образом, для получения реальной и достоверной информации должны получать распространение частные методики оценки этой экономической категории, учитывающие не только общепринятые критерии, но и экономические реалии в том или ином секторе народного хозяйства, отраслевые особенности финансово-хозяйственной деятельности организаций, стратегические намерения и текущие интересы инвесторов. В связи с чем возникает потребность в разработке методики оценки

Система показателей инвестиционной привлекательности предприятий
в существующих методиках ее оценки

№	Авторы методик	Наличие в методике							
		групповых показателей					эталонных значений частных показателей	интегрального показателя	учета других факторов
		финансовой устойчивости	платежеспособности	деловой активности	рентабельности	доходности			
На основе анализа финансово-экономических показателей деятельности предприятия									
1	Философов Л.	2	2	3	2	–	–	–	–
2	Крылов Э. И. и др.	13	6	5	6	–	–	–	–
3	Методические рекомендации по оценке ценных бумаг эмитента	3	1	1	2	–	–	–	+
4	Шилов А.	1	2	–	1	2	–	–	–
5	Крейнина М. Н.	–	–	–	2	3	–	–	–
6	Суверов С.	+	+	+	3	–	–	–	+
7	Ерошенков С. Г.	3	+	–	3	–	–	–	+
8	Шарп У.	–	6	5	2	3	–	–	–
9	Ковалев В. В.	–	–	–	–	3	–	–	+
10	Абрютина М. С., Грачев А. В.	3	3	–	–	–	–	–	–
11	Романов А. И., Лукасевич И. А.	–	1	1	1	4	–	–	+
12	Белых Л. П.	–	–	–	–	+	–	–	–
14	Иванченко О. Г.	1	1	3	3	–	–	–	+
На основе расчета единого интегрального показателя									
14	Шеремет А. Д., Сайфулин Р. С.	2	3	7	8	–	+	+	+
15	Селезнева Н. Н., Ионова А. Ф.	2	3	7	8	–	+	+	+
16	Вахрушина М. А., Пласкова Н. С.	2	1	1	2	–	–	+	–
17	Баканов М. И., Мельник М. В., Шеремет А. Д.	1	1	1	4	–	+	+	–
18	Гиляровская Л. И. и др.	9	+	–	+	–	–	+	–
19	Теплицкий В., Костюковский Ю.	–	–	1	1	3	–	+	+
20	Браверман А.	2	1	1	–	–	+	+	+
21	Игольников Г. П., Патрушева Е. Г.	4	3	1	–	2	+	+	+
22	Рейтинговый центр фирмы «АК&М»	–	3	–	3	–	–	+	+
23	Щиборщ К. В.	+	3	–	1	–	–	+	+
24	Едронова В. Н., Мизиковский Е. А.	5	5	4	11	–	+	+	–
25	Давыдов С. Б.	–	–	–	4	–	–	+	+
26	Симановский А. Ю.	–	–	–	–	–	–	+	+
27	Валинурова Л. С., Казакова О. Б.	+	+	–	+	+	–	+	+
28	Севрюгин Ю. В.	1	1	1	2	–	–	+	+
29	Бабушкин В. А.	+	+	+	–	–	–	+	+
30	Денчук А. Е.	+	+	+	+	+	–	+	+
31	Беякова М. Ю.	3	1	–	2	–	–	+	+
32	Глущенко М. Е.	+	+	–	–	–	–	+	+
33	Прибыткова Г. В.	+	+	+	+	–	–	+	+
34	Перцухов В. И.	1	2	2	2	–	+	+	–

инвестиционной привлекательности предприятий туристской сферы деятельности.

Анализ инвестиционной привлекательности предприятий, как часть экономического анализа, представляет собой элемент системы управления турпредприятием. Его функции в системе управления реализуются через принятие обоснованных решений о целесообразности вложений инвестиционных средств в тот или иной объект через формирование положительного инвестиционного образа предприятия на рынке капитала.

Основной целью анализа инвестиционной привлекательности туристского предприятия является количественная оценка достигнутого уровня инвестиционной привлекательности субъекта хозяйствования.

Предметом анализа инвестиционной привлекательности туристского предприятия являются производственно-хозяйственные процессы, полученные финансовые результаты и эффективность деятельности, а также отраслевые особенности функционирования предприятия. В качестве объекта рассматривается турпредприятие (турфирма).

Представляется целесообразным использовать при проведении анализа инвестиционной привлекательности туристского предприятия систему показателей, объединенных в блоки: анализ финансовой привлекательности; анализ ресурсного потенциала; анализ туристских потоков; анализ влияния сезонности на финансово-хозяйственную деятельность турфирмы.

На первом этапе (первый блок) для оценки финансовой привлекательности предприятия воспользуемся традиционными группами показателей финансового анализа: анализ платежеспособности, финансовой устойчивости, эффективности и результативности деятельности, способности предприятия к саморазвитию в определенный момент времени, оптимальности структуры капитала, способности своевременно производить платежи, финансировать свою деятельность, сохранять равновесие активов и пассивов в изменяющихся условиях внутренней и внешней среды, переносить непредвиденные неблагоприятные обстоятельства в границах допустимого уровня риска.

На втором этапе следует оценить темпы развития туристского предприятия и определить, в какой мере оно приблизилось к наивысшему уровню использования ресурсов и эффективности деятельности. Непосредственно для определения эффективности функционирования предприятия социально-культурного сервиса и туризма необходимо оценить эффективность использования имеющихся ресурсов. Для этого используют сравнительные (приростные) показатели, т.е. определяется функция эффективности использования ресурсов. Показатели финансово-экономической деятельности туристского предприятия включают: объем продаж — количество проданных туров; выручку от продаж туристского продукта; показатели использования ресурсов рабочей силы; показатели использования основных фондов и оборотных средств; показатели производительности труда и фонда заработной платы; себестоимость поданных турпродуктов и т.д.

Анализ туристских потоков (анализ рыночных сегментов) на рынке туристских услуг и его последующее прогнозирование являются важнейшими составляющими успеха турфирм. Это становится тем более актуальным в условиях обостряющейся конкурентной борьбы. Экономический и марке-

тинговый анализ рыночного спроса способствует повышению уровня его регулируемости и предсказуемости, что позволяет строить соответствующие маркетинговые стратегии и максимально эффективно осуществлять бизнес-планирование. В конечном итоге подобный анализ помогает достижению турфирмой ее основополагающих целей, основанных на современном маркетинговом подходе, — получение максимально возможной прибыли на основе удовлетворения потребностей потребителей в туристских услугах, приращение своей инвестиционной привлекательности [10, с. 160—179].

Для туристского рынка, а значит, и для субъектов, осуществляющих свою деятельность в границах этого рынка (турфирм и прочих предприятий туристской индустрии), характерны значительные сезонные колебания спроса на туристские продукты. Сезонность — явление сложное и по своим последствиям противоречивое. Динамика спроса на различные турпродукты обуславливает колебания цен (их дифференциацию) в течение года. Анализ сезонности продаж турпродукта может проводиться при помощи любого ныне известного метода: простой средней, относительных чисел (величин), скользящей (подвижной) средней, аналитического сравнения.

Разработанный подход к анализу инвестиционной привлекательности предприятий сферы туризма, базирующийся на комплексном подходе к изучению объекта исследования, позволяет учитывать разнообразные аспекты привлекательности предприятия и отраслевые особенности его деятельности, что обеспечивает наиболее точные и достоверные результаты проводимых аналитических процедур.

Библиографический список

1. Туризм в России [Электронный ресурс]. — URL: [#](http://ru.wikipedia.org/wiki/Туризм_в_России) (дата обращения: 22.10.2013).
2. О федеральной целевой программе «Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации»: постановление Правительства Российской Федерации от 02.08.2011 № 644 // СПС «КонсультантПлюс-3000» (дата обращения: 22.10.2013).
3. Раннинен, И. А. Анализ экономической эффективности управления туризмом в Омской области / И. А. Раннинен. [Электронный ресурс]. — URL: http://omsk-turinfo.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=130&Itemid=51&lang=ru (дата обращения: 22.10.2013).
4. Платное обслуживание населения в России. 2011 : стат. сб. / Росстат. — М., 2011. — 387 с.
5. Боголюбов, В. С. Экономика туризма : учеб. пособие / В. С. Боголюбов. — 2-е изд., стер. — М. : Академия, 2007. — 192 с.
6. Толкаченко, О. Ю. Классификация подходов к определению инвестиционной привлекательности предприятия / О. Ю. Толкаченко // Транспортное дело в России. — 2008. — № 4. — С. 86—87.
7. Кириченко, А. В. Методические основы оценки инвестиционной привлекательности предприятий туристской сферы деятельности / А. В. Кириченко // Вестник Омского университета. Сер. Экономика. — 2010. — № 4. — С. 145—153.
8. Яковлев, Г. А. Экономика и статистика туризма : учеб. пособие / Г. А. Яковлев — 4-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство РДЛ, 2007. — 480 с.
9. Кириченко, А. В. Методологические проблемы оценки инвестиционной привлекательности предприятий сферы туризма в условиях инновационной экономики / А. В. Кириченко // Научные ведомости Белгородского государственного

университета Сер. История. Политология. Экономика. Информатика. — 2011. — № 1 (96). — Вып. 17/1. — С. 45–56.

10. Сосненко, Л. С. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности. Краткий курс : учеб. пособие / Л. С. Сосненко [и др.] — М. : КноРус, 2007. — 344 с.

КИРИЧЕНКО Анастасия Владимировна, старший преподаватель кафедры «Бухгалтерский учет, анализ и аудит».

Адрес для переписки: kirav5@mail.ru

Статья поступила в редакцию 25.11.2013 г.

© А. В. Кириченко

УДК 336.774

Н. А. МОРОЗОВА

Новосибирский государственный
университет экономики и управления
«НИНХ»

К ВОПРОСУ О ТИПОЛОГИИ РИСКОВ МАЛОЙ И СРЕДНЕЙ ФИРМЫ В КРЕДИТНОМ ПРОЦЕССЕ

Становление «новой экономики» предопределило обновление парадигмы управления банковскими рисками кредитования. В статье предложена методика идентификации существенных характеристик малых и средних предприятий с целью выявления факторов их риска в кредитном процессе. Определены и систематизированы риски малых и средних фирм. Сделан акцент на применение маржинального анализа с учетом особенностей российского законодательства для оценки влияния рисков малых и средних предприятий на кредитные риски банков.

Ключевые слова: кредитные риски, малые и средние предприятия, классификация рисков, управление рисками кредитования, маржинальный анализ.

Современное состояние финансовой системы характеризуется нестабильностью в различных сферах экономических отношений, в процессе которых происходит формирование и использование денежных фондов хозяйствующих субъектов, государства и домохозяйств. В связи с усилением конкуренции, ростом ожиданий потребителей продукции и услуг, снижением доходности практически во всех отраслях на фоне кредитного сжатия особую актуальность для банков приобрела новая парадигма менеджмента в рамках освоения более рискованные направления деятельности. Безусловно, сегодня малые и средние предприятия являются наиболее перспективной группой клиентов, обеспечивающей потенциально высокую маржинальность банковского бизнеса. Однако прибыль и риск имеют один вектор развития. В настоящее время перед банками стоит задача построения системы управления рисками, основанной на восприятии риска как возможности, а не стоп-фактор развития банка.

Риски банковского обслуживания малых и средних фирм преимущественно сконцентрированы в кредитных взаимоотношениях. Очевидно, рискованные поля банков и его контрагентов находятся во взаимной зависимости и взаимном влиянии. Степень банковского риска в значительной мере определяется величиной риска, которую он получает от своих партнеров. Чем выше риск клиента, тем большему риску подвержен банк. Поэтому в системе кредитных отношений банка и малого и среднего предприятия наиболее значимым видом кредитного

риска является риск заемщика — дебитора, то есть внешний риск.

Базисом эффективного управления рисками кредитования малых и средних фирм является корректная и адаптированная к современным реалиям идентификация рисков на принципах научности. В связи с этим определим и проанализируем риски субъектов малого и среднего бизнеса с целью оценки их влияния на совокупный риск банковского кредитования данного сегмента клиентов.

Анализ литературы по вопросу исследования показал рассмотрение разными авторами общих определений и классификаций рисков предприятий. В большинстве своем имеющиеся исследования носят фрагментарный характер, не учитывают современные условия хозяйствования. Комплексные работы, отражающие внутреннюю специфику субъектов малого и среднего предпринимательства, формирующую их рисковое поле на современном этапе развития экономической системы отсутствуют.

В настоящем исследовании автор полагает, что особенности поля рисков малого и среднего предпринимательства определяются характером совокупности сред, которые содержат внутренние и внешние факторы, вызывающие неопределенность развития его хозяйственной деятельности и конечного результата. Это отражает прямую связь специфики внешней и внутренней среды организации с типологией ее рискового пространства.

Автором предлагается следующая методика идентификации существенных характеристик мало-

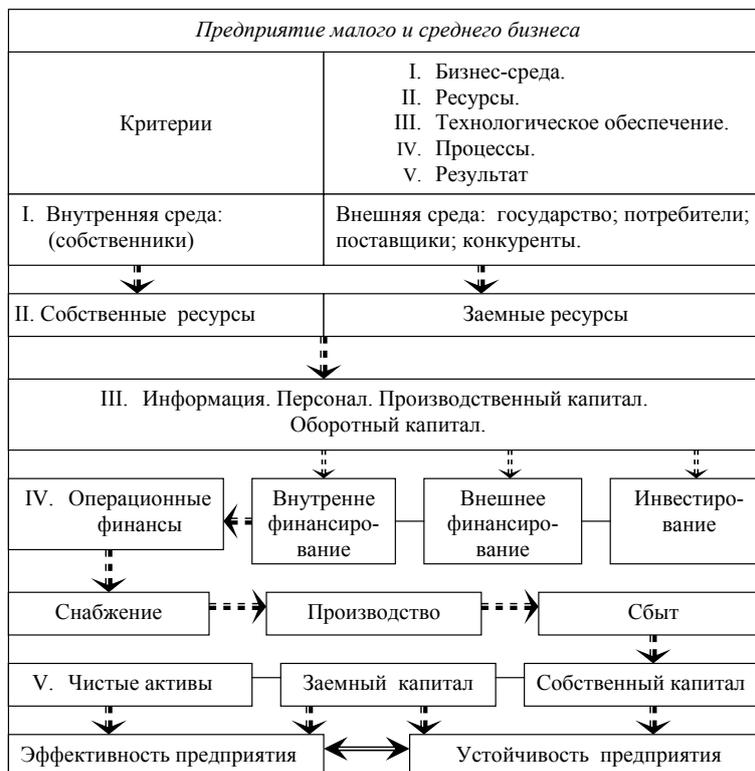


Схема 1. Функциональная карта потоков малого и среднего предприятия

го/среднего предприятия с целью выявления факторов их риска:

1. Обоснование представления предприятия малого и среднего бизнеса как системы.
2. Определение количественных границ изучаемой системы.
3. Изучение закономерностей развития системы, выделение факторов риска.
4. Построение классификации рисков изучаемой системы, их оценка.

Первый этап. Предприятие малого и среднего бизнеса может быть идентифицировано как открытая система на основании следующего: совокупность объектов — образование (элементы и связи) — множество (способ связи) — объединение (структура) — система [1]. Субъект малого/среднего бизнеса — это образование в сфере предпринимательской деятельности с целью получения прибыли. Факторы производства выступают множеством данной системы; их преобразование (участие) в готовую продукцию/услугу обуславливает наличие взаимосвязи между ними. Цель авансирования ресурсов — формирование добавочной стоимости. Исходя из заданного способа связи, малое/среднее предприятие из множества трансформируется в оформленное образование. хозяйственная деятельность субъекта малого и среднего бизнеса имеет свои структурные характеристики. При этом малое и среднее предприятие, будучи элементом общественной системы, с другой стороны, испытывает воздействие факторов неопределенности целостного систематического происхождения.

Второй этап. В международной экономической науке и практике отсутствуют единые подходы, позволяющие классифицировать предприятия как на малые, средние и крупные. Сравнительный анализ количественных критериев, свидетельствует о прямой зависимости состава и значений параметров от характера целевых установок. С позиции

количественных черт, малые и средние — это специфическая форма среды, представляющая собой сочетание производственно-организационных отношений и производительных сил в размере до 100–250 человек, генерирующих выручку до 400–1000 тыс. руб. [2]. Необходимо подчеркнуть, что малое и среднее предприятие — это не усеченный вариант крупного бизнеса.

Третий этап. С помощью метода дедукции и компонентного анализа, опираясь на проведенное выше исследование, автором построена карта потоков малого/среднего предприятия, маркирующая специфические критические области хозяйственного цикла, определяющие устойчивость малых и средних предприятий, с целью осмысления их рискового профиля (схема 1). Результатом подобного рода систематизации является картина интегральных факторов риска исследуемого вида предприятий, выступающих основой рисков кредитного процесса:

— первая группа факторов: ресурсная ограниченность, доминирование оборотных ресурсов (товары в обороте, дебиторская задолженность) низкого и среднего уровня ликвидности — формирует риски кредитования в части обеспеченности кредитов;

— вторая группа факторов: вероятностный аспект деятельности — формирует риски кредитования в части срочности кредитов;

— третья группа факторов: незначительность возможности внутреннего финансирования; ненадежность и непостоянство внешних инвесторов (кроме банков); длительность выхода на самоокупаемость (для предприятий обрабатывающих отраслей); финансовая слабость (итог основных аспектов: поставщики, покупатели, положение в отрасли, характер продукции) и отсутствие резервного денежного потока для погашения обязательств перед банком — формирует риски кредитования в части платности и возвратности;



Схема 2. Карта рисков малого и среднего предприятия

— четвертая группа факторов: отсутствие четкого обоснования потребности в ресурсах, проработанного бизнес-плана сделки, скрытое рефинансирование частных займов и подмена целевого использования — формирует риски кредитования в части целевого использования.

Таким образом, факторы риска малых и средних предприятий затрагивают все принципы кредитования.

Четвертый этап. Автором, опираясь на функциональную карту потоков малого и среднего предприятия и выявленные выше узловые факторы риска, предлагается классификация рисков субъектов малого и среднего предпринимательства (схема 2). Иерархическая структура отражает внутренние и внешние взаимосвязи объекта исследования. В основе типологии лежат общепризнанные экономические принципы [3, с. 13]. Предложенная автором классификация рисков не призвана отразить бесконечное множество видов рисков. Она обосновывает и маркирует характерные риски, распределяет их по признакам на две однородные группы, создав определенную схему, соответствующую хозяйственному циклу предприятия: блок операционных рисков и блок финансовых рисков (на схеме 2 отмечены знаком «\$»). Данная классификация позволяет комплексно оценить риски малых и средних предприятий и их влияние на кредитный процесс.

Оценка обозначенных выше групп рисков субъектов малого и среднего предпринимательства выступает неотъемлемым аспектом их кредитных отношений с банками и содержит три составляющих: вероятность риска; характер финансовых результатов риска; степень опасности отрицательного исхода.

Чем менее прибыль малой и средней фирмы чувствительна к факторам риска (структуре активов и капитала, составу затрат, объему производства и т.д.) и непосредственно к риску ее хозяйственной де-

ятельности, тем менее опасен данный риск как непосредственно для нее самой, так и для банка-кредитора, соответственно. Отклонения же в хозяйственной деятельности заемщика, обусловившие реализацию позитивного целевого ожидания в части прибыли (концепция риск – шанс), напротив, ускоряют кредитные отношения. Поэтому автор считает обоснованным проводить количественную оценку риска в части характера его финансовых результатов и степени опасности на основе анализа вариативности, чувствительности прибыли (чистого денежного потока) к риску. Современные же сложные статистические пакеты оценки рисков ввиду специфики объектов исследования не отвечают в полной мере требованиям достоверности.

Классическим подходом оценки чувствительности прибыли к риску выступает концепция маржинального анализа (оценка финансового и операционного рычага). Кредитный риск имеет допустимый уровень, когда заемщик находится исключительно в области рентабельности. Предельной величиной потерь в зоне допустимого риска является расчетная прибыль; при этом бизнес сохраняет свою экономическую целесообразность и заемщик способен обслуживать долг перед банком. Последствием реализации обозначенных выше операционных и финансовых рисков может быть и переход предприятия в область потери устойчивости (зоны критического и катастрофического рисков). В данной ситуации предприятие не кредитоспособно.

Автором предлагается оценивать группу операционных рисков посредством операционного рычага. В основе операционного рычага лежит зависимость финансового результата производственной деятельности предприятия от изменения объемов реализации (производства) продукции (услуг) и постоянных, переменных расходов. При высокой доле постоянных расходов незначительное колебание выручки приведет к существенной динамике при-

Оценка финансового риска малой и средней фирмы
с учетом налогового законодательства в России

Базовая модель эффекта финансового рычага: $DFL = (1 - T)(ROA - WACC)D / E$, где DFL — эффект финансового рычага; T — ставка налога в относительной величине; ROA — рентабельность активов (%); WACC — средневзвешенная цена заемного капитала (%); D — заемный капитал; E — собственный капитал.		
Общий режим налогообложения	Упрощенный режим налогообложения	Единый налог на вмененный доход
$DFL = [(1 - T)(ROA - I') - I'' - R/A] \cdot D / E$, где I' — ставка процента по кредитам и займам не выше ставки рефинансирования Банка России, увеличенной в 1,1 раза (для рублевых обязательств) или 15 % (для долга в валюте); I'' — проценты по кредитам и займам, превышающие обозначенные параметры (%); R — сумма прочих расходов, не уменьшающих налогооблагаемую базу по налогу на прибыль, умноженная на 100%.	I. Налогооблагаемая база — доходы: $DFL = [(ROA - WACC) - T'/A] \cdot D / E$, где T' — произведение ставки налога на доходы (%) и налогооблагаемых доходов; A — активы; II. Налогооблагаемая база — разность доходов и расходов: $DFL = [(1 - T)(ROA - WACC)] \cdot D / E$	$[(ROA - WACC) - T'/A] \cdot D / E$, где T' — сумма налогового платежа, умноженная на 100%.

были до уплаты налогов и процентов по долговым обязательствам (ЕБИТ). В условиях высокого коэффициента операционного рычага возникает риск попадания предприятия в область убыточности (зона критического и катастрофического рисков). Предприятия с низким уровнем операционного рычага быстрее достигают точку безубыточности. Однако после ее преодоления темп динамики прибыли у них ниже (соответственно в условиях отрицательного тренда временной лаг перехода в область убыточности длиннее), чем у организаций с высоким уровнем рычага.

Изучение литературы по вопросу методики определения силы операционного рычага показало отсутствие единства мнений [4–6]. Для оценки силы операционных рисков автор придерживается модели отношения маржи покрытия к прибыли (ЕБИТ) ввиду ее универсального характера и единства компонентов. Данная модель позволяет оценить чувствительность прибыли к операционным рискам.

Группа выделенных выше финансовых рисков сопряжена, главным образом, со структурой капитала предприятия. Значительный удельный вес заемных ресурсов в структуре источников финансирования предприятия обеспечивает высокий уровень финансового рычага (отношение заемного и собственного капитала). Следствием увеличения данного показателя является повышение степени рискованной позиции предприятия в части устойчивости в связи с возможным дефицитом финансовых ресурсов для обслуживания заемных средств. Малые колебания операционной прибыли и экономической рентабельности обеспечат существенное изменение чистой прибыли при высоком значении финансового рычага. Реализация данной закономерности особенно опасна на начальных стадиях жизненного цикла предприятия, характеризующейся наибольшей потребностью в кредитных ресурсах.

С позиции автора наиболее корректным подходом для расчета силы финансового рычага является отношение сопоставимых показателей прибыли до выплаты процентов и налогов (ЕБИТ) к прибыли до выплаты налогов (ЕВТ).

Двойственная природа финансового рычага дополнительно требует оценки его эффекта, определяющего характер влияния задолженности на рентабельность предприятия. По мнению автора, методология расчета эффекта финансового рычага

требует корректировки с учетом российского налогового законодательства (табл. 1). Риск потери устойчивости предприятия возрастает по мере снижения дифференциала финансового рычага (ROA-I); при его отрицательном значении предприятие проедает собственный капитал и, как следствие, риск потери устойчивости может достигнуть своего экстремума.

Принимая во внимание рассмотренные выше подходы к оценке операционного и финансового риска, интегральным количественным показателем уровня риска текущей деятельности малого и среднего предприятия можно назвать сопряженный рычаг (DOFL). Чем выше значения данного показателя, тем больший уровень риска малой и средней фирмы банк получает в процессе кредитования. Измерение мультипликации операционного и финансового рычагов позволяет оценить совокупный риск заемщика и его влияние на риски кредитования. Однонаправленное изменение операционного и финансового рычага даже при незначительной динамике объемов производства в стоимостном и/или натуральном выражении приводят к существенным изменениям прибыли, выступающей первичным источником обслуживания кредитных ресурсов банка.

Принимая во внимание особенности банковского бизнеса, неразрывно связанного с неизбежным принятием рисков контрагентов, использование типологии рисков, отражающей специфику хозяйственной деятельности заемщиков, способствует оптимизации позиций банка в целевом сегменте. Классификация рисков малой/средней фирмы и соответствующие подходы к оценке их влияния на кредитный процесс необходимы для правильного формирования ключевых элементов риск — системы банка. Отсутствие корректного понимания предмета и объекта кредитного риск-менеджмента усугубит неопределенность кредитного процесса.

Библиографический список

- Петрушенко, Л. А. Самодвижение материи в свете кибернетики / Л. А. Петрушенко. — М. : Наука, 1971. — 292 с.
- О развитии малого и среднего бизнеса: Закон РФ от 24 июля 2007 года №209-ФЗ // Правовая справочно-информационная система «Консультант Плюс» [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 05.12.2013).
- Рогов, М. А. Риск-менеджмент / М. А. Рогов — М. : Финансы и статистика, 2001. — 120 с.

4. Анализ финансовой отчетности / Под ред. М. А. Вахрушиной, Н. С. Пласковой. — М. : Вузовский учебник, 2007. — 367 с.

5. Бланк, И. А. Финансовый менеджмент / И. А. Бланк — Киев : Ника Центр; Эльга, 1999. — 527 с.

6. Колас Бернар. Управление финансовой деятельностью предприятия / Бернар Колас. — М. : Финансы ; ЮНИТИ, 1997. — 576 с.

кредитования Омского филиала ОАО АКБ «Связь-Банк».

Адрес для переписки: natalya.moroz1906@yandex.ru

МОРОЗОВА Наталья Александровна, аспирантка кафедры «Банковское дело», начальник отдела

Статья поступила в редакцию 10.12.2013 г.

© Н. А. Морозова

Книжная полка

Гугуева, Т. А. Конфиденциальное делопроизводство : учеб. пособие для вузов по направлениям 032000 «Документоведение и архивоведение», 080500 «Менеджмент», специальностям 032001 «Документоведение и документационное обеспечение управления», 080507 «Менеджмент организации», 090103 «Организация и технология защиты информации» / Т. А. Гугуева. — М. : Альфа-М. — [Б. м.] : ИНФРА-М, 2012. — 190 с. — ISBN 978-5-98281-293-3. — ISBN 978-5-16-005416-2.

Устойчивое положение организаций — государственных и негосударственных структур — на рынке товаров и услуг напрямую зависит от эффективности применяемых мер защиты конфиденциальной информации. В учебном пособии рассматриваются сущность и особенности конфиденциального делопроизводства, виды и специфика защиты конфиденциальной информации, организация работы с ее внешними электронными носителями. Приложения содержат нормативные правовые документы и комплект учетных форм, рекомендуемых к применению.

005.5/Э40

Экономический анализ : учеб. пособие для студентов по специальностям «Финансы и кредит», «Налоги и налогообложение», «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» и направлению «Экономика» / Н. В. Парушина [и др.] ; под ред. Н. В. Парушиной. — М. : КНОРУС, 2013. — 299 с

Раскрыты базовые концепции и организационно-методические основы экономического анализа: виды анализа и их характеристика, методика и последовательность проведения экономического анализа, способы формирования факторных моделей, информационная база анализа. Методика анализа имущества, обязательств, капитала, доходов, расходов, финансового состояния представлена направлениями анализа, системой основных экономических индикаторов, аналитическими таблицами и пояснениями. Рассмотрены особенности проведения комплексного экономического анализа финансово-хозяйственной деятельности организаций разных сфер бизнеса. Соответствует Федеральному государственному образовательному стандарту высшего профессионального образования третьего поколения.

005/E92

Ефремов, Е. Г. Теория организаций : учеб. электрон. изд. локального распространения : конспект лекций / Е. Г. Ефремов ; ОмГТУ. — Омск : Изд-во ОмГТУ, 2013. — 1 о=эл. опт. диск (CD-ROM).

Содержание конспекта лекций позволит более точно и правильно сформировать понимание основных аспектов функционирования и развития организаций, построить в представлении студента образ адекватной организации. Для студентов дистанционного обучения по специальности 030301 — «Психология труда и организационная психология». Цель издания — оказать помощь при дистанционном обучении и в самостоятельной подготовке студентов-психологов по учебному курсу «Теория организаций».

ББК 65.03/М60

Миллер, Н. В. История экономики : учеб. электрон. изд. локального распространения : курс лекций / Н. В. Миллер ; ОмГТУ. — Омск : Изд-во ОмГТУ, 2013. — 1 о=эл. опт. диск (CD-ROM).

Рассматриваются «азиатский» способ производства, становление экономики в эпоху феодализма и капитализма, реформистский путь перехода к рыночной экономике в России. Дается сравнительный историко-экономический анализ развития хозяйства в США, Великобритании, Германии, Франции, Японии, Китае и России. Предназначается для студентов специальностей 06.08.00 «Экономика и управление на предприятии (по отраслям)», 06.11.00 «Менеджмент организации» и 06.15.00 «Маркетинг».