

9 • 10 (25–26)

СЕНТЯБРЬ-ОКТЯБРЬ 2011

УПРАВЛЕНИЕ

UPRAVLENIE



ТЕМА НОМЕРА:

**ИНТЕГРАЦИЯ НАУКИ, ОБРАЗОВАНИЯ И БИЗНЕСА –
ОСНОВА МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ**

THE ISSUE SUBJECT:

**INTEGRATION OF SCIENCE, EDUCATION AND BUSINESS
AS A BASIS FOR ECONOMY MODERNIZATION**

Председатель редакционного совета

Федоров Михаил Васильевич

Ректор Уральского государственного экономического университета, председатель Комитета по конкурентоспособности и инновациям Союза промышленников и предпринимателей (работодателей) Свердловской области, заместитель председателя координационного совета Ассоциации «Евразийский экономический клуб ученых», доктор экономических наук, доктор геолого-минералогических наук, профессор

Члены редакционного совета

Березкин Юрий Михайлович

Заведующий кафедрой финансов Байкальского государственного университета экономики и права, доктор экономических наук, профессор (Иркутск)

Бочко Владимир Степанович

Руководитель Центра инновационно-инвестиционного развития Института экономики УрО РАН, доктор экономических наук, профессор (Екатеринбург)

Буренин Андрей Викторович

Член Правления, финансовый директор Группы компаний «Ренова», кандидат экономических наук (Екатеринбург)

Воронин Борис Александрович

Проректор по научной работе и инновациям Уральской государственной сельскохозяйственной академии, заведующий кафедрой права, доктор юридических наук, профессор (Екатеринбург)

Веретенникова Ольга Борисовна

Заведующая кафедрой финансового менеджмента Уральского государственного экономического университета, доктор экономических наук, профессор (Екатеринбург)

Золотаренко Сергей Георгиевич

Проректор по научной работе Новосибирского государственного университета экономики и управления, доктор экономических наук, профессор, академик Российской экологической академии (Новосибирск)

Измоленов Андрей Константинович

Председатель Счетной палаты Законодательного Собрания Свердловской области, кандидат экономических наук (Екатеринбург)

Комлева Наталья Александровна

Заведующая кафедрой теории и истории политической науки Уральского федерального университета им. первого Президента России Б. Н. Ельцина, доктор политических наук, профессор (Екатеринбург)

Кулапов Михаил Николаевич

Декан факультета менеджмента Российского экономического университета им. Г. В. Плеханова, доктор экономических наук, профессор, заслуженный работник высшей школы РФ, академик РАЕН (Москва)

Мельникова Елена Ивановна

Заместитель по научной работе декана факультета коммерции Южно-Уральского государственного университета, доктор экономических наук, профессор (Челябинск)

Сопредседатель редакционного совета

Иваницкий Виктор Павлович

Главный советник при ректорате, директор института финансов Уральского государственного экономического университета, председатель Свердловского областного отделения Вольного экономического общества, доктор экономических наук, профессор, академик МАН ВШ, заслуженный экономист Республики Бурятия, заслуженный работник образования Монголии, заслуженный финансист Монголии

Миллер Александр Емельянович

Заведующий кафедрой экономики, налогов и налогообложения, заместитель по научной работе декана экономического факультета Омского государственного университета, доктор экономических наук, профессор (Омск)

Митин Александр Николаевич

Заведующий кафедрой теории и практики управления Уральской государственной юридической академии, доктор экономических наук, профессор (Екатеринбург)

Нижегородцев Роберт Михайлович

Главный научный сотрудник Института проблем управления РАН, доктор экономических наук, профессор, действительный член РАЕН (Москва)

Одегов Юрий Геннадьевич

Заведующий кафедрой управления человеческими ресурсами Российского экономического университета им. Г. В. Плеханова, доктор экономических наук, профессор, заслуженный деятель науки РФ, действительный член РАЕН (Москва)

Ошкордин Олег Владимирович

Проректор по международным и молодежным программам Уральского государственного экономического университета, доктор технических наук, профессор (Екатеринбург)

Пешина Эвелина Вячеславовна

Проректор по научной работе, заведующая кафедрой государственных и муниципальных финансов Уральского государственного экономического университета, доктор экономических наук, профессор (Екатеринбург)

Романов Алексей Николаевич

Заведующий кафедрой публичного права Уральского государственного экономического университета, кандидат юридических наук, доцент (Екатеринбург)

Семенов Владимир Никитович

Советник Союза промышленников и предпринимателей (работодателей) Свердловской области (Екатеринбург)

Соловьева Вера Петровна

Заведующая кафедрой коммерции и экономики торговли Уральского государственного экономического университета, кандидат педагогических наук (Екатеринбург)

Шаймарданов Наиль Залилович

Заместитель председателя Областной Думы Законодательного Собрания Свердловской области, заведующий кафедрой экономики труда и управления персоналом Уральского государственного экономического университета, кандидат экономических наук (Екатеринбург)

Члены международного совета

Каюмов Нуриддин Каюмович

Директор Института экономических исследований Министерства экономического развития и торговли Республики Таджикистан

Крылов Александр

Директор Берлинского Вест-Ост института международного менеджмента и имиджевых исследований Потсдамского университета (ФРГ)

Мерсье-Сюисса Катрин

Заместитель декана Университета Лион 3, почетный профессор УрГЭУ (Франция)

Мусакожоев Шайлобек Мусакожоевич

Директор Центра экономических стратегий при Министерстве экономического развития и торговли Кыргызской Республики

Нугербеков Серик Нугербекович

Директор Института экономических исследований при Министерстве экономики и бюджетного планирования Республики Казахстан

Петричек Вацлав

Председатель Правления Торгово-промышленной палаты по странам СНГ, доцент, кандидат наук (Чехия)

Рубл Блэр

Директор Института Кеннана, Вашингтон (США), доктор политических наук

Сандоян Эдвард Мартинович

Проректор по развитию университетского образования, заведующий кафедрой экономики и финансов Российско-Армянского (Славянского) университета (Армения), доктор экономических наук, профессор

Журнал включен в Перечень российских рецензируемых научных журналов, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученых степеней доктора и кандидата наук, редакции 2011 года.

СОДЕРЖАНИЕ	CONTENTS
ТЕМА НОМЕРА	THE ISSUE SUBJECT
ИНТЕГРАЦИЯ НАУКИ, ОБРАЗОВАНИЯ И БИЗНЕСА – ОСНОВА МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ	INTEGRATION OF SCIENCE, EDUCATION AND BUSINESS AS A BASIS FOR ECONOMY MODERNIZATION
Федоров М. В., Гредина О. В.	Mikhail V. Fyodorov, Oksana V. Gredina
Тенденции функционирования системы профессионального образования в Свердловской области	Trends in Functioning of the Vocational Education System in the Sverdlovsk Oblast
Капустина Л. М., Жадько Е. А.	Larisa M. Kapustina, Yevgenia A. Zhadko
Особенности позиционирования на рынке образовательных услуг на примере вузов Екатеринбурга	Specifics of Positioning in the Educational Services Market (on the Example of the Ekaterinburg Higher Education Institutions)
Миронова Л. И.	Lyudmila I. Mironova
Инновационная основа формирования компетенций бакалавров – технологии продуктивного обучения на базе средств ИКТ	Innovation Basis for Bachelors' Competences Formation – Education Technologies Based on ICT
Ян Кэмпбелл	Jan Campbell
Развитие человеческих ресурсов и управление инновациями при помощи системы SID(I)A (СИРИС)	Human Resource Development and Innovations Management Using SID(I)A
ТРУД – КАДРЫ – ОБРАЗОВАНИЕ	LABOUR – CADRES – EDUCATION
Уфимцев В. В., Мезенцев Е. М.	Victor V. Ufimtsev, Yevgeny M. Mezentshev
Теория и практика интервьюирования (собеседования) как ключевого этапа в процессе подбора персонала на малом предприятии в современных условиях	Job Interview as a Key Stage of Recruitment Process in Small Businesses
Баянова О. В.	Olga V. Bayanova
Формирование терминологии и классификация затрат на оплату труда в учетно-аналитической системе управления	Terminology Development and Labour Costs Classification in Accounting and Analytical Administration System
ГОСУДАРСТВО – РЕГИОНЫ – ЖИЗНЕОБЕСПЕЧЕНИЕ	STATE – REGIONS – LIFESECURITY
Линецкий А. Ф.	Aleksandr F. Linetsky
Формирование стратегии развития внешнеэкономической деятельности субъекта Российской Федерации	Formation of the Strategy for the Foreign Economic Activities Development in the Subject of the Russian Federation
Дубровский В. Ж., Кузьмин Е. А.	Valery Zh. Dubrovsky, Yevgeny A. Kuzmin
Финансово-экономический механизм поддержания инфраструктурного развития через модель государственно-частного партнерства	Financial-Economic Mechanism to Maintain Infrastructure Development through the Public-Private Partnership Model
Ветошкин А. П., Стожко Д. К.	Anatoly P. Vetoshkin, Dmitry K. Stozhko
Феномен долга в контексте развития социального самоуправления в современном российском обществе	Phenomenon of Debt in Context of Social Self-Governance in Contemporary Russian Society
ЭКОНОМИКА – МЕНЕДЖМЕНТ – МАРКЕТИНГ	ECONOMICS – MANAGEMENT – MARKETING
Николаева Т. И., Лыкасова С. Н.	Tamara I. Nikolaeva, Svetlana N. Lykasova
Оценка ресурсного потенциала торговой организации	Trade Organization: Evaluation of Resource Potential
ПРИКЛАДНОЙ МЕНЕДЖМЕНТ	APPLIED MANAGEMENT
Попов Э. И.	Eduard I. Popov
Развитие методов экстенсивного и интенсивного воздействия на индивидуальный человеческий фактор	Extensive and Intensive Methods to Influence Individual Human Factor
ИННОВАЦИИ – ИНВЕСТИЦИИ – КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ	INNOVATION – INVESTMENTS – COMPETITIVENESS
Шайбакова Л. Ф., Межецкая А. Л.	Ludmila F. Shaybakova, Anna L. Mezetskaya
Формирование и развитие нормативно-правовой базы инновационной деятельности в России	Formation and Development of Legal and Normative Framework of Innovation Activity in Russia

Издатель



УРАЛЬСКИЙ
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

Свидетельство о регистрации средств
массовой информации Федеральной
службы по надзору в сфере связи,
информационных технологий
и массовых коммуникаций
(Роскомнадзор)
ПИ ФС77-37392 от 4 сентября 2009 г.

Подписка по каталогу
Агентства «Роспечать»,
подписной индекс 37263

Адрес редакции:
Екатеринбург, ул. 8 Марта/Народной
воли, 62/45, к. 366. Тел. (343) 221-26-33,
e-mail: journal@usue.ru,
www.usue.ru

Дизайн, верстка, препресс:
Горбунова М. Б.
Информация на английском языке:
Белоусова Е. А., Баусова Ю. С.
Корректура:
Матвеева Л. В.

Подписано в печать: 10.11.2011

Отпечатано в типографии АМБ:
Екатеринбург,
ул. Розы Люксембург, 59.
Тел.: (343) 251-65-91, 229-53-94

Тираж 500 экз.

Цена свободная

Редакция не несет ответственности
за содержание рекламных материалов.
Все товары и услуги,
рекламируемые в журнале,
имеют необходимые лицензии.



Федоров Михаил Васильевич

Доктор геолого-минералогических наук, доктор экономических наук, профессор, ректор

**Уральский государственный
экономический университет
620144, РФ, г. Екатеринбург,
ул. 8 Марта/Народной воли, 62/45
Контактный телефон: (343) 257-02-46
E-mail: rector@usue.ru**



Гредина Оксана Владимировна

Кандидат педагогических наук,
ректор Института развития
образования

**620066, РФ, г. Екатеринбург,
ул. Академическая, 16
Контактный телефон: (343) 369-29-73
E-mail: irro@irro.ru**

Ключевые слова

ОБРАЗОВАНИЕ
УЧРЕЖДЕНИЯ ОБРАЗОВАНИЯ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ПРОГРАММЫ
НЕПРЕРЫВНОЕ ОБРАЗОВАНИЕ

Аннотация

Реализуемая в настоящее время в России политика перехода экономики на инновационную социально ориентированную модель развития требует внесения соответствующих корректировок во всех отраслях национальной экономики. Создание системы обучения на протяжении всей жизни – залог высокой конкурентоспособности национальной экономики на фоне усиливающейся глобальной экономической интеграции.

Тенденции функционирования системы профессионального образования в Свердловской области

Распоряжением Правительства РФ от 17 ноября 2008 г. утверждена Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г., в которой отмечается, что модернизация системы образования является необходимым условием формирования инновационной экономики страны, основой динамичного экономического роста и социального развития общества, а также фактором благополучия граждан и безопасности страны.

В Концепции задан стратегический подход к развитию российского образования и определены следующие задачи:

- 1) обеспечение инновационного характера базового образования;
- 2) модернизация институтов системы образования как инструментов социального развития;
- 3) создание современной системы непрерывного образования, подготовки и переподготовки профессиональных кадров;
- 4) формирование механизмов оценки качества и востребованности образовательных услуг с участием потребителей;
- 5) участие в международных сопоставительных исследованиях.

Функционирование системы непрерывного образования обеспечивается преемственностью образовательных программ различного уровня, направленности, образовательных структур и механизмов регулирования деятельности (рис. 1):

- дошкольное образование;
- общее образование (начальное, основное общее, среднее (полное) общее);
- профессиональное образование (начальное, среднее, высшее);
- послевузовское образование (в том числе аспирантура и докторантура);
- повышение квалификации и переподготовка кадров;
- дополнительное образование;
- образование в семье и самообразование.

Между видами и степенями непрерывного образования существует причинно-следственная связь.

Существующая система статистики на региональном и федеральном уровнях позволяет проанализировать: дошкольное образование; общее образование; профессиональное образование; послевузовское образование (аспирантура и докторантура).

Реформирование системы образования нельзя рассматривать как некое единовременное событие, имеющее свое завершение. Система образования только тогда будет отвечать всем современным требованиям развивающегося мира, когда будет предвещать экономические, технологические и социальные тенденции в обществе, начнет действительно стимулировать опережающее развитие науки и производства.

Непрерывность образования – важный принцип, который означает, что образование начинается в дошкольных учреждениях, продолжается в школе, а затем в средних профессиональных учреждениях. Далее – вузовское образование с двумя степенями (бакалавриатом и магистратурой) и послевузовское.

На сегодняшний день система образования Уральского федерального округа (табл. 1) – это развитая сеть образовательных учреждений, которая представлена образовательными учреждениями дошкольного, общего, профессионального и послевузовского образования, а также специальными (коррекционными) учреждениями для обучающихся, воспитанников с ограниченными возможностями здоровья и учреждениями для детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей.

По состоянию на 2010 г. в Уральском федеральном округе функционировало 8 565 учреждений образования, что составило 8,3% от общероссийского показателя.

Свердловская область по количеству учреждений профессионального образования занимает 1-е место в Уральском федеральном округе.

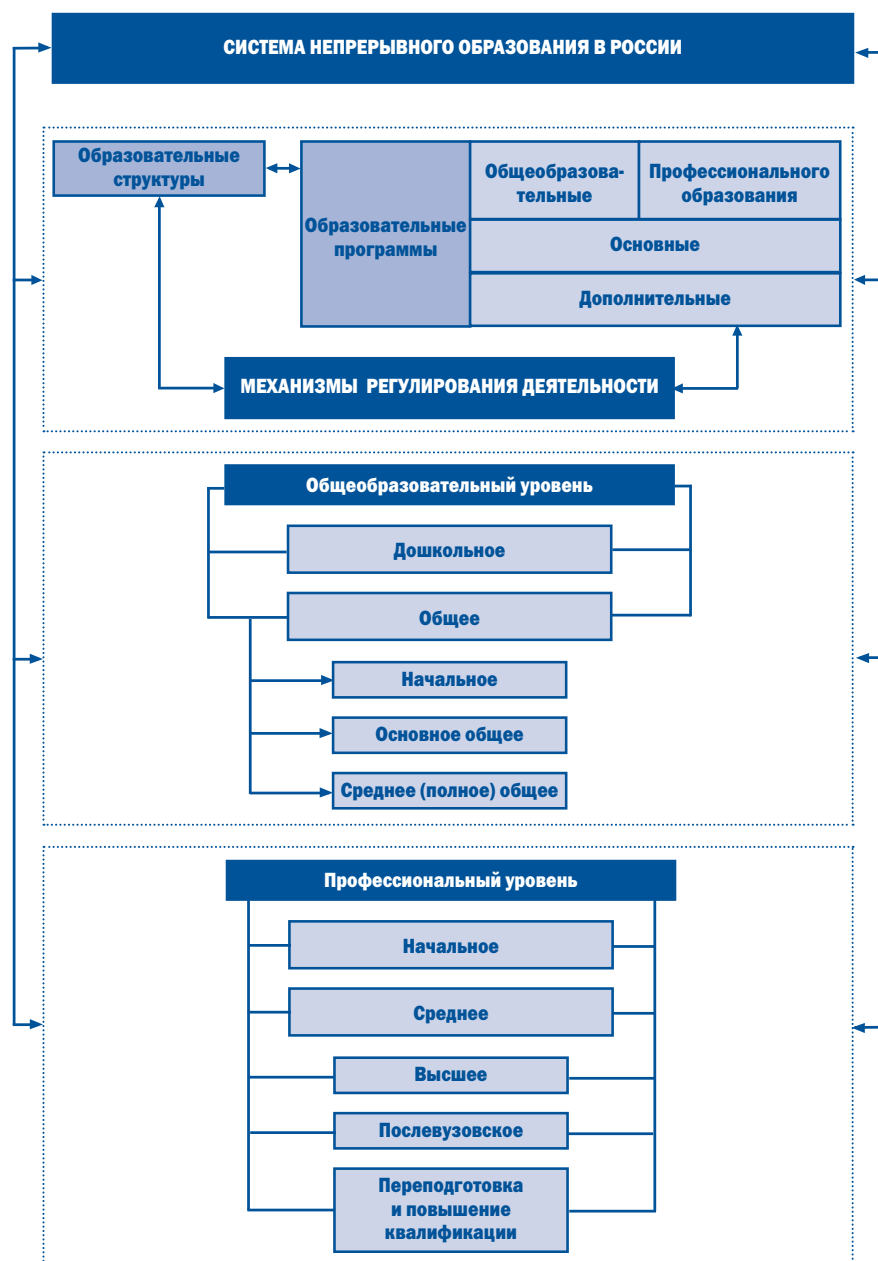
Trends in Functioning of the Vocational Education System in the Sverdlovsk Oblast

Mikhail V. Fyodorov
Dr. Sc. (Ec.), Dr. Sc. (Mining)
Prof., Rector

The Urals State University of Economics
620144, RF, Ekaterinburg,
ul. 8 Marta / Narodnoy Voli, 62/45
Phone: (343) 257-02-46
E-mail: rector@usue.ru

Oksana V. Gredina
Cand. Sc. (Pedagogy), Rector

The Education Development Institute
620066, RF, Ekaterinburg,
ul. Akademicheskaya, 16
Phone: (343) 369-29-73
E-mail: irro@irro.ru



Key words

EDUCATION
EDUCATION INSTITUTIONS
EDUCATIONAL PROGRAMS
LIFE-LONG EDUCATION

Summary

Currently the Russian government is adopting the innovative social-oriented model of economy development. Such policy obviously requires introducing changes into all sectors of the national economy. Creation of a life-long education system can guarantee national competitiveness at the times of increasing global economic integration.

Рис. 1. Система непрерывного образования в России

В области сосредоточено около 32,8% всех учреждений данного типа, при этом коэффициент обеспеченности учреждениями образования в относительном расчете на численность населения Свердловской области ниже на 9% среднего значения по Уральскому федеральному округу. По рейтингу

обеспеченности среди субъектов федерального округа Свердловская область занимает 4-е место (табл. 2).

По состоянию на 2010 г. сеть учреждений образования Свердловской области включает:

- 1 446 дошкольных образовательных учреждений, что составляет примерно

Таблица 1 – Количество учреждений системы образования и численность обучающихся в них в Уральском федеральном округе за 1995–2009 гг. [1]

Учреждения системы образования	1995		2000		2005		2008		2009	
	ед.	тыс. чел.	ед.	тыс. чел.	ед.	тыс. чел.	ед.	тыс. чел.	ед.	тыс. чел.
Дошкольные образовательные учреждения	6 474,0	565,0	4 837,0	432,4	4 432,0	469,2	4 260	544,6	4 287	556,1
Общеобразовательные учреждения	5 440,0	1 913,1	5 309,0	1 799,4	4 612,0	1 325,5	3 939	1 176,2	3 732	1 179,5
Учреждения начального профессионального образования	364,0	156,4	362,0	163,9	337,0	150,3	245,0	111,8	219,0	96,5
Учреждения среднего профессионального образования	219,0	168,6	238,0	217,4	248,0	264,0	233,0	220,4	252,0	206,4
Учреждения высшего профессионального образования	53,0	195,0	68,0	365,6	70,0	571,9	75,0	621,5	75,0	605,2
Всего	12 550	2 998,1	10 814	2 978,7	9 699	2 780,9	8 752	2 674,5	8 565	2 643,7

Таблица 2 – Количество и структура учреждений системы образования и численность обучающихся в них в Свердловской области за 1995–2009 гг. [1]

Показатель	1995		2000		2005		2008		2009	
	ед.	тыс. чел.	ед.	тыс. чел.	ед.	тыс. чел.	ед.	тыс. чел.	ед.	тыс. чел.
В абсолютных показателях										
Дошкольные образовательные учреждения	2 432	200,7	1 651	147,6	1 449	155,9	1 424	172,6	1 446	174,3
Общеобразовательные учреждения	1 567	653,9	1 481	584,7	1 310	434	1 278	382,4	1 196	390,8
Учреждения начального профессионального образования	133	62,8	140	62,1	134	53	85	39,4	72	32,2
Учреждения среднего профессионального образования	90	67,2	98	91,3	99	103,6	95	84,9	110	79,7
Учреждения высшего профессионального образования	21	85,2	27	153,9	26	208,9	31	220,8	32	218,5
Всего	4 243	1 069,8	3 397	1 039,6	3 018	955,4	2 913	900,1	2 856	895,5
В относительных показателях, %										
Дошкольные образовательные учреждения	57,3	18,8	48,6	14,2	48,0	16,3	48,9	19,2	50,6	19,5
Общеобразовательные учреждения	36,9	61,1	43,6	56,2	43,4	45,4	43,9	42,5	41,9	43,6
Учреждения начального профессионального образования	3,1	5,9	4,1	6,0	4,4	5,5	2,9	4,4	2,5	3,6
Учреждения среднего профессионального образования	2,1	6,3	2,9	8,8	3,3	10,8	3,3	9,4	3,9	8,9
Учреждения высшего профессионального образования	0,5	8,0	0,8	14,8	0,9	21,9	1,1	24,5	1,1	24,4
Всего	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

50% общего числа учреждений образования;

- 1 196 общеобразовательных учреждений, что составляет около 40% общего числа учреждений образования и 40% обучающихся;

- 72 учреждения начального профессионального образования (все учреждения государственные), в которых обучалось 32,2 тыс. чел.;

- 110 учреждений среднего профессионального образования (в 1995 г. – 90 учреждений среднего профессионального образования). Общая численность обучающихся в учреждениях данного типа составила 79,7 тыс. чел.;

- 32 учреждения высшего профессионального образования.

Вузы Свердловской области входят в число лучших российских вузов, известных не только в стране, но и за рубежом, занимают высокие места в рейтинге вузов по своим категориям.

За анализируемые 15 лет (1995–2009 гг.) значительно сократилось число дошкольных образовательных учреждений (примерно в 1,7 раза) и учреждений начального профессионального образования (в 1,8 раза). Незначительно увеличилось количество учреждений среднего высшего профессионального образования.

Профессиональное образование – опора социально-экономического развития и конкурентоспособности страны. Система профессионального образования Российской Федерации

включает учреждения начального, среднего и высшего профессионального образования (табл. 3–5).

Цели образовательных программ начального профессионального образования [2]:

- удовлетворение потребностей личности в профессиональном становлении, культурном и нравственном развитии посредством получения начального профессионального образования;

- удовлетворение потребностей общества в работниках квалифицированного труда с начальным профессиональным образованием;

- формирование у лиц, обучающихся в образовательном учреждении (далее – обучающиеся), гражданской позиции и трудолюбия, развитие от-

Таблица 3 – Число образовательных учреждений начального профессионального образования и численность обучающихся в них по Российской Федерации и Уральскому федеральному округу за 1995–2009 гг. (на конец года) [1]

Субъект	Число учреждений, ед.					Численность обучающихся, тыс. чел.*				
	1995	2000	2005	2008	2009	1995	2000	2005	2008	2009
Российская Федерация	4166	3893	3392	2855	2658	1 689,5	1 679,3	1 509,4	1 115,2	1 035,2
Уральский федеральный округ	364	362	337	245	219	156,4	163,9	150,3	111,8	96,5
Курганская область	36	35	28	24	22	13,6	13,9	13,3	10,0	10,1
Свердловская область	133	140	134	85	72	62,8	62,1	53,0	39,4	32,2
Челябинская область	127	113	107	94	90	52,3	53,5	50,9	38,6	33,5
Тюменская область	68	74	68	42	35	27,7	34,4	33,0	23,8	20,7
Ханты-Мансийский автономный округ – Югра	–	22	24	14	8	–	10,8	12,0	8,9	8,6
Ямало-Ненецкий автономный округ	–	8	7	6	5	–	3,4	3,6	3,0	3,0

* С 2005 г. – включая численность обучающихся образовательных учреждений среднего и высшего профессионального образования, реализующих программы начального профессионального образования.

Таблица 4 – Число образовательных учреждений среднего профессионального образования и численность обучающихся в них по Российской Федерации и Уральскому федеральному округу за 1995/96–2009/10 учебные годы (на начало учебного года) [1]

Субъект	Число учреждений					Численность обучающихся в них, тыс. чел.*				
	1995/96	2000/01	2005/06	2008/09	2009/10	1995/96	2000/01	2005/06	2008/09	2009/10
Российская Федерация	2 634	2 703	2 905	2 784	2 866	1 929,9	2 360,8	2 590,7	2 244,1	2 142,1
Уральский федеральный округ	219	238	248	233	252	168,6	217,4	264,0	220,4	206,4
Курганская область	22	25	24	20	21	14,7	18,4	22,3	17,3	16,1
Свердловская область	90	98	99	95	110	67,2	91,3	103,6	84,9	79,7
Челябинская область	69	67	70	73	76	58,1	68,6	81,9	69,5	62,0
Тюменская область	38	48	55	45	45	28,6	39,1	56,2	48,7	48,6
Ханты-Мансийский автономный округ – Югра	10	16	23	18	20	7,6	9,9	20,7	18,8	19,3
Ямало-Ненецкий автономный округ	8	10	9	8	6	5,7	6,8	4,6	5,7	5,6

* Включая численность студентов образовательных учреждений высшего профессионального образования, реализующих программы среднего профессионального образования.

Таблица 5 – Число образовательных учреждений высшего профессионального образования и численность обучающихся в них по Российской Федерации и Уральскому федеральному округу за период 1995/96–2009/10 учебных годов (на начало учебного года) [1]

Субъект	Число учреждений					Численность студентов, тыс. чел.*				
	1995/96	2000/01	2005/06	2008/09	2009/10	1995/96	2000/01	2005/06	2008/09	2009/10
Российская Федерация	762	965	1 068	1 134	1 114	2 790,7	2 655,2	7 064,6	7 513,1	7 418,8
Уральский федеральный округ	53	68	70	75	75	195,0	365,6	571,9	621,5	605,2
Курганская область	5	5	4	5	5	13,4	19,8	33,6	39,1	38,9
Свердловская область	21	27	26	31	32	85,2	153,9	208,9	220,8	218,5
Челябинская область	14	20	20	20	20	56,3	110,2	163,1	192,7	185,6
Тюменская область	13	16	20	19	18	40,1	81,7	166,3	168,9	162,1
Ханты-Мансийский автономный округ – Югра	3	7	8	8	8	3,9	13,6	53,8	52,9	49,5
Ямало-Ненецкий автономный округ	–	–	1	–	–	–	–	14,7	12,4	11,4

* Включая численность студентов образовательных учреждений высшего профессионального образования, реализующих программы среднего профессионального образования.

ветственности, самостоятельности и творческой активности.

За период 1995–2009 гг. численность учреждений начального профессионального образования Свердловской области сократилась на 45,8%, а численность студентов в них – на 48,7%, т. е. снижение показателей происходит равномерно, не увеличивая общую нагрузку на учреждения. Так,

в 1995 г. на одно учреждение начального профессионального образования Свердловской области приходилось в среднем 472 студента, а в 2009 г. – 447. Цели образовательных программ среднего профессионального образования [3]:

- удовлетворение потребностей личности в интеллектуальном, культурном и нравственном развитии посред-

ством получения среднего профессионального образования;

- удовлетворение потребностей общества в специалистах со средним профессиональным образованием;
- формирование у обучающихся гражданской позиции и трудолюбия, развитие ответственности, самостоятельности и творческой активности;

Источники

1. Регионы России. Социально-экономические показатели. 2010 : стат. сб. / Росстат. М., 2010. Разд. 6. Образование.

2. Об утверждении Типового положения об образовательном учреждении дополнительного образования детей: постановление Правительства РФ от 07.03.1995 г. № 233 (ред. от 10.03.2009 г.). Ч. I. Ст. 2 // Справ. правовая система «Консультант плюс». Режим доступа : <http://www.consultant.ru>.

3. Об утверждении Типового положения об образовательном учреждении среднего профессионального образования (среднем специальном учебном заведении): постановление Правительства РФ от 18.07.2008 г. № 543. Ч. I. Ст. 2 // Справ. правовая система «Консультант плюс». Режим доступа : <http://www.consultant.ru>.

4. Об утверждении Типового положения об образовательном учреждении высшего профессионального образования (высшем учебном заведении): постановление Правительства РФ от 14.02.2008 г. № 71. Ч. I. Ст. 11 // Справ. правовая система «Консультант плюс». Режим доступа : <http://www.consultant.ru>.

5. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г. : распоряжение Правительства РФ от 17.11. 2008 г. № 1662-р (в ред. от 08.08.2009 г. // Справ. правовая система «Консультант плюс». Режим доступа : <http://www.consultant.ru>.

- сохранение и приумножение нравственных и культурных ценностей общества.

По данным 2009 г. число учреждений среднего профессионального образования составило 43,6% от аналогичного показателя Уральского федерального округа и 3,8% от показателя Российской Федерации. Свердловская область занимает первое место среди других областей Уральского федерального округа как по числу учреждений среднего профессионального образования, так и по численности обучающихся в них студентов.

Опыт многих развивающихся и развитых стран показывает, что именно из работников со средним специальным образованием в основном формируется средний класс, от которого зависит повышение уровня жизни всего населения. В мировой практике немало примеров, когда первоклассно поставленная образовательная система обеспечивала экономику государства квалифицированными трудовыми ресурсами. Это, в свою очередь, стало основой для инвестиционной привлекательности национальной экономики и притока в нее предпринимательского капитала из-за границы. Таким образом, Свердловская область занимает хорошее положение в регионе и имеет высокий потенциал для формирования среднего класса населения.

В сфере среднего профессионального образования за период с 1995 по 2009 г. наблюдаются неоднозначные тенденции. С 1995 по 2005 г. происходит увеличение как числа учреждений, так и численности обучающихся в них студентов (на 9 учреждений и на 36,4 тыс. чел. соответственно). Затем, к 2008 г., показатели начали снижаться, и к 2009 г. численность студентов составила 79,7 тыс. чел (119% от значения 1995 г.), а число учреждений увеличилось до 110 (122% от значения 1995 г.).

Целями образовательных программ высшего профессионального образования являются [4]:

- удовлетворение потребностей личности в интеллектуальном, культурном и нравственном развитии посредством получения высшего и (или) послевузовского профессионального образования;

- удовлетворение потребностей общества и государства в квалифицированных специалистах с высшим профессиональным образованием и

научно-педагогических кадрах высшей квалификации;

- развитие наук и искусств посредством научных исследований и творческой деятельности научно-педагогических работников и обучающихся, использование полученных результатов в образовательном процессе;

- подготовка, переподготовка и повышение квалификации специалистов и руководящих работников;

- сохранение и приумножение нравственных, культурных и научных ценностей общества;

- распространение знаний среди населения, повышение его образовательного и культурного уровня.

Современные тенденции в развитии общества требуют перехода к принципиально новому уровню доступности высококачественного профессионального образования. Зарубежные исследования показывают, что для постиндустриального общества необходимо, чтобы не менее 30% взрослого населения имело высшее образование.

Несмотря на наличие общих для всех стран закономерностей развития экономики и образования, для каждой страны существует национальная специфика, а региональное образование привносит свои особенности в процессы общественного развития.

В сфере высшего профессионального образования отмечается положительная тенденция как числа учреждений, так и численности студентов в них. В Свердловской области в 2009 г. стало на 11 учреждений высшего профессионального образования больше, чем в 1995 г. В основном этот рост обусловлен увеличением числа негосударственных учреждений – на 7; число государственных и муниципальных учреждений увеличилось за рассматриваемый период на 4. Данная тенденция соответствует многим странам, где расширение сети учебных заведений осуществляется за счет открытия негосударственных профессиональных учебных заведений.

Численность студентов учреждений высшего профессионального образования Свердловской области равномерно увеличивалась за период с 1995 по 2009 г. с 85,2 тыс. до 218,5 тыс. чел., т. е. на 133,3 тыс. чел. (на 156,4%). Данная тенденция свидетельствует о престижности получения высшего образования, о стремлении все большей доли населения получить высшее образование, а также о грамотной государственной политике в области образования.

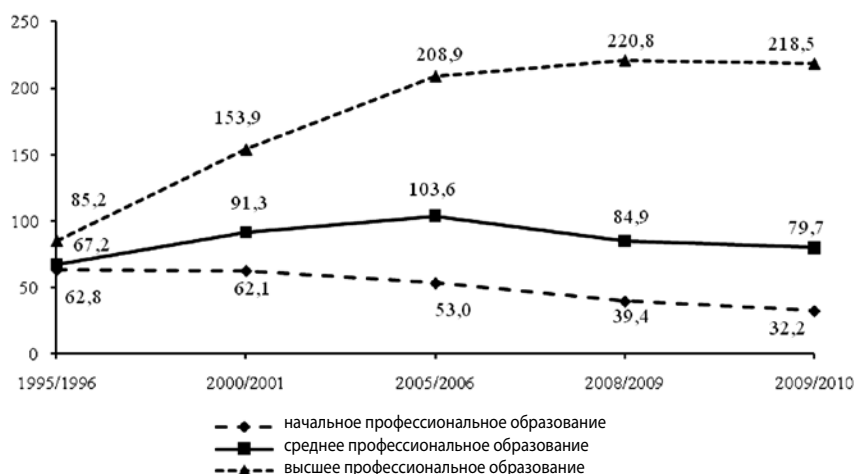


Рис. 2. Численность обучающихся в учреждениях профессионального образования Свердловской области (на начало учебного года), тыс. чел. [1]



Рис. 3. Численность выпускников из учреждений профессионального образования Свердловской области за период 1995–2010 гг., тыс. чел. [1]

Свердловская область по указанным показателям занимает лидирующее положение среди других областей Уральского федерального округа. Доля числа учреждений высшего профессионального образования Свердловской области в аналогичном показателе Уральского федерального округа на 2009 г. составляет 42,6%, а в показателе Российской Федерации – 2,9%. Доля студентов, обучающихся в этих учреждениях, составляет 36,1 и 2,9% соответственно.

В учреждениях профессионального образования Свердловской области обучается, по данным на 2009 г., 330,4 тыс. чел. (рис. 2).

Наибольшую часть составляют студенты учреждений высшего профессионального образования (66,1%), доля студентов учреждений среднего профессионального образования составляет 24,1%; наименьший удельный вес имеют студенты учреждений начального профессионального об-

разования (9,7%). Общая численность студентов, получающих профессиональное образование, за период с 1995 по 2009 г. увеличилась на 115,2 тыс. чел., или на 53,5%.

В 2010 г. из учреждений профессионального образования было выпущено 82 тыс. студентов (рис. 3): 50,9% – из учреждений высшего профессионального образования; 28,2 и 20,9% – из учреждений среднего и начального профессионального образования соответственно. Данная структура кардинально изменилась с 1995 г., когда на первом месте по выпуску студентов стояли учреждения начального профессионального образования (48,9%), затем учреждения среднего и высшего профессионального образования (28,5 и 22,5% соответственно). Таким образом, можно отметить, что ситуация в 2010 г. является прямо противоположной относительно 1995 г., и переломными моментами были 2001 и 2003 гг.

References

1. Regions of Russia. Social-economic indicators. 2010: Statistical Yearbook / Rosstat. Moscow, 2010. Part. 6. Education.
2. On approval of the Standard statute on education institutions of children supplementary education: the Decree of the Government of the Russian Federation from 07.03.1995 № 233 (ed. from 10.03.2009). Part I. Article. 2 // ConsultantPlus, legal-reference system. URL: <http://www.consultant.ru>.
3. On approval of the Standard Statute on education institutions of secondary vocational education (secondary specialized education institution): the Decree of the Government of the Russian Federation from 18.07.2008 № 543. Part I. Article. 2 // ConsultantPlus, legal-reference system. URL: <http://www.consultant.ru>.
4. On approval of the Standard Statute on education institutions of high vocational education (high education institution): the Decree of the Government of the Russian Federation from 14.02.2008 №71. Part I. Article. 11 // ConsultantPlus, legal-reference system. URL: <http://www.consultant.ru>.
5. Conception of a long-term social-economic development of the Russian Federation until 2020: the Edict of the Government of the Russian Federation from 17.11.2008 № 1662-r (in edition from 08.08.2009). // ConsultantPlus, legal-reference system. URL: <http://www.consultant.ru>.

Несмотря на успехи многих профессиональных учебных заведений, система профобразования Российской Федерации в целом недостаточно готова как к структурным сдвигам в экономике, так и к радикальным технологическим изменениям, необходимым в отечественном производстве.

Основные проблемы профессионального образования:

1) нормативные правовые:

- отсутствие целостной федерально-региональной сети учреждений профессионального образования, связанных общими задачами;

- отсутствие общенациональной системы оценки качества образования (ОСОКО) и мониторинга качества образования;

- отсутствие Национальной рамки квалификаций;

- слабое развитие механизмов социального и государственно-частного партнерства в профессиональном образовании;

- слабая система общественного участия в управлении образованием через попечительские, наблюдательные, управляющие советы (модель государственно-общественного управления образованием);

- статичность многолетних основных программ профессионального образования;

- отсутствие правовых условий для гибкого взаимодействия образовательных организаций различного уровня между собой для реализации интегрированных программ;

- слабая связь профессионального образования с экономикой и социальной сферой регионов;

- отсутствие механизмов взаимодействия органов и учреждений служб занятости, социальной защиты населения, медико-социальной экспертизы, образования, общественных организаций, объединений работодателей в обеспечении трудоустройства лиц с ограниченными

возможностями здоровья, получивших профессиональное образование или подготовку;

2) организационные:

- отставание системы профессионального образования от потребностей страны и рынка труда, от тенденций мирового экономического развития, что не обеспечивает потребности работодателей в рабочей силе и увеличивает уровень безработицы;

- недостаточное развитие международной интеграции профессионального образования, в том числе и для обеспечения роста экспорта российских образовательных услуг;

- недостаточно активное участие объединений работодателей в создании и общественно-профессиональной экспертизе Федерального образовательного стандарта начального профессионального образования, среднего профессионального образования, высшего профессионального образования нового поколения и разработке



Капустина Лариса Михайловна

Доктор экономических наук, профессор, заведующая кафедрой маркетинга и международного менеджмента

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



Жадько Евгения Александровна

Аспирант кафедры маркетинга и международного менеджмента

Уральский государственный колледж имени И.И. Ползунова
620014, РФ, г. Екатеринбург,
пр. Ленина, 28
Контактный телефон: (343) 371-51-66
E-mail: sylv@list.ru

Особенности позиционирования на рынке образовательных услуг на примере вузов Екатеринбурга

Ключевые слова

РЫНОК ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ
ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ ВУЗА
МАРКЕТИНГ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ
УНИКАЛЬНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО
КОНКУРЕНЦИЯ
ПОЗИЦИЯ

Аннотация

Рассмотрены теоретические аспекты позиционирования на рынке образовательных услуг, проанализированы подходы к позиционированию вузов, проведен сравнительный анализ сайтов вузов Екатеринбурга, выявлены их общие и уникальные характеристики, представлены возможные причины неточного позиционирования.

Проблема необходимости позиционирования предприятий на рынке, впервые публично озвученная Джеком Траутом и Элом Райсом еще в 1981 г., вызвала серьезный интерес среди представителей бизнеса. А само понятие быстро стало одним из важнейших в маркетинге и не потеряло своей актуальности и по сей день. Его отличительной характеристикой является универсальность, т.е. возможность применения к любому объекту: будь то товар, услуга, предприятие или конкретный человек. Данная особенность позиционирования позволяет применять его предприятиям, занятым в различных сферах деятель-

ности, в том числе образовательным учреждениям.

В теории существует несколько подходов, по-разному рассматривающих понятие «позиционирование». Так, И. В. Ванькина, А. П. Егоршин и В. И. Кучеренко рассматривают позиционирование как действия образовательного учреждения, направленные на то, чтобы сформировать у потребителей правильное восприятие преимуществ образовательной услуги данного учреждения, превосходящей услуги конкурентов. То есть позиционирование образовательного учреждения должно осуществляться методом уникального торгового предложения (УТП) на основе

на их основе новых модульных образовательных программ;

- недостаточная мотивация образовательных организаций и преподавательских кадров к инновациям, старение кадров;

- преимущественно информационный (не деятельностный) подход к образованию и оценке его результатов;

- отсутствие налаженной системы прогнозирования количественных и качественных потребностей рынка труда в кадрах;

- нерациональное использование специалистов со средним специальным образованием, низкая оплата труда специалиста;

- отсутствие целостной электронной образовательной среды как фактора повышения качества образования;

3) финансовые:

- низкая ресурсная (материально-техническая) база системы профессионального образования;

- недостаточное число бизнес-инкубаторов и технопарков, ограниченное число совместных с бизнесом центров исследований и разработок, центров коллективного пользования высокотехнологичным дорогостоящим оборудованием;

- слабая конкуренция учреждений профессионального образования с использованием экономических рычагов (например, подушевое финансирование);

- неотработанность новых систем оплаты труда педагогических работников, имеющих стимулирующий и мотивирующий характер в соответствии с задачами инновационного развития;

- отсутствие механизмов публичной отчетности о финансово-хозяйственной деятельности учебных заведений;

- неэффективность использования бюджетных ресурсов за счет подготовки во многих профессиональных образовательных учреждениях специалистов по специальностям, не

являющимся профильными для данного учреждения.

Развитие системы профессионального образования предусматривает расширение участия работодателей на всех этапах образовательного процесса. Согласно Концепции долгосрочного социально-экономического развития России на период до 2020 г.: «одним из главных условий развития системы высшего профессионального образования является вовлеченность студентов и преподавателей в фундаментальные и прикладные исследования. Это позволит не только сохранить известные в мире российские научные школы, но и вырастить новое поколение исследователей, ориентированных на потребности инновационной экономики знаний. Фундаментальные научные исследования должны стать важнейшим ресурсом и инструментом освоения студентами компетенций поиска, анализа, освоения и обновления информации» [5]. ■

Specifics of Positioning in the Educational Services Market (on the Example of the Ekaterinburg Higher Education Institutions)

Larisa M. Kapustina

*Dr. Sc. (Economics), Professor,
Head of Marketing
and International Management Dept.*

**The Urals State University
of Economics**

**620144, RF, Ekaterinburg,
ul. 8 Marta/Narodnoy Voli, 62/45**

Phone: (343) 221-17-86

E-mail: lakapustina@bk.ru

Key words

EDUCATIONAL SERVICES MARKET

POSITIONING OF THE HIGHER EDUCATION
INSTITUTION

EDUCATIONAL SERVICES MARKETING

ULTIMATE ADVANTAGE

COMPETITION

POSITION

Summary

In the article theoretical aspects of positioning in the educational services market are considered, approaches to higher education institution positioning are analyzed. In addition, there is conducted a comparative analysis of Ekaterinburg higher education institution websites. As a result, their general and unique characteristics are revealed, and possible reasons of inexact positioning are presented.

In theory there exist several approaches which treat the concept "positioning" in different ways. I. V. Vankina, A. P. Yegorshin and V. I. Kucherenko consider positioning as the educational institution actions aimed to form an appropriate consumer perception of advantages of their educational service which outclasses the services of their competitors. That means the positioning of educational institution should be held using USP-method (Unique Selling Proposition) on the basis of educational service distinguishing characteristics [1]. Ye. P. Golubkov also says about educational service positioning on the basis of the "parameters of educational product and marketing mix

The problem of companies' need for market positioning, which was raised publicly for the first time back in 1981 by Jack Trout and Al Ries, created genuine interest among businessmen. The concept itself quickly became one of the most important in marketing and is still a live issue for the business. The distinctive feature of the concept is its universal character, in other words, it can be applied to any object: whether it is a product, a service, a company or a person. This characteristic of positioning allows enterprises to implement it regardless of what type of activity they are involved in, thus educational institutions can use it as well.

Yevgenia A. Zhadko

*Postgraduate of Marketing
and International Management Dept.*

The Urals State College

named after Ivan I. Polzunov

620014, RF, Ekaterinburg,

pr. Lenina, 28

Phone: (343) 371-51-66

E-mail: sylva@list.ru

отличительных характеристик образовательной услуги [1]. Е. П. Голубков также говорит о позиционировании образовательной услуги на основе «параметров образовательного продукта и элементов комплекса маркетинга», подчеркивая их важность для целевого потребителя [2]. И. В. Зимина конкретизирует позиционирование образовательного учреждения именно для регионального рынка и говорит о нем как о мерах по формированию выгодной и отличной позиции (места) в сознании потребителей, которую занимает образовательная программа [3]. Таким образом, анализируя представленные подходы к понятию позиционирования, можно выявить единое мнение авторов о том, что позиционирование есть действия (меры), предпринимаемые самим образовательным учреждением и направленные на его целевых потребителей (их сознание, психологическое восприятие и т. д.). Основное отличие указанных подходов состоит в выборе предмета позиционирования (его отличительных характеристик, преимуществ), имеющих большое значение для потребителя. Так, И. В. Ванькина, А. П. Егоршин и В. И. Кучеренко в качестве предмета рассматривают образовательную услугу, Е. П. Голубков – образовательный продукт и элементы комплекса маркетинга, а И. В. Зимина – образовательную программу. На наш взгляд, именно образовательная услуга формирует специфику предложения образовательных учреждений. С другой стороны, выбор потребителей может определяться также и ценовой политикой образовательного учреждения, квалификацией его персонала, наличием дополнительных услуг и пр. Более разносторонне представить позицию образовательного учреждения можно, лишь опираясь на все элементы комплекса маркетинга. Поэтому под позиционированием образовательного учреждения мы предлагаем понимать усилия по формированию в сознании целевых потребителей позиции образовательного учреждения на основе тех элементов образовательного комплекса маркетинга, которые явно выделяют его среди конкурентов и составляют для потребителей высокую ценность. Под позицией образовательного учреждения следует понимать совокупность позиций (отличительных характеристик) образовательной услуги учреждения и(или) его образовательной программы, а также бренда.

На российском рынке образовательных услуг наиболее преуспевшими в осуществлении позиционирования оказались вузы. Но низкая эффективность их усилий на практике привела к более серьезным исследованиям этого процесса в теории. Возник вопрос: что именно позиционирует вуз на рынке? Анализ литературы показал, что одна часть аналитических работ в контексте позиционирования вуза рассматривает формирование позиции его бренда.

Другая же часть работ посвящена позиционированию его образовательных услуг (программ) и преимуществ.

Так, С. В. Дёмин рассматривает систему стратегического конкурентного позиционирования вуза «как совокупность конкурентных действий, направленных на определение, изменение или удержание конкурентных позиций, занимаемых учреждением высшего профессионального образования на рынке, состоящих в воздействии на конкурентов (или противодействий конкурентам)». Конкурентное позиционирование вуза, ориентированного на рынок, он противопоставляет позиционированию вуза «вне конкуренции», основанному на извлечении им прибыли из своего статуса государственного вуза [4].

Е. Н. Карпушко под позиционированием вуза понимает «специфический вид деятельности, направленной на донесение конкурентных преимуществ вуза до целевых аудиторий с помощью маркетингового инструментария, ориентированного на использование специфических характеристик вуза». Такими характеристиками у нее выступают статус вуза, его бренд, возможности последующего использования приобретаемых знаний, социальная инфраструктура. Позиционирование вуза на основе его специфических характеристик Е. Н. Карпушко рассматривает как этап (составляющую) процесса брендинга. При этом позиционирование делает акцент на рациональных преимуществах, а брендинг – на эмоциональных составляющих [5].

Е. Г. Гущина утверждает, что «маркетинговые усилия вуза должны быть сосредоточены на грамотном позиционировании предлагаемых образовательных программ (по содержанию, цене, качеству, организации образовательного процесса и т. д.)» [6. С. 16]. Н. И. Мовчан и соавторы утверждают, что «позиционироваться может как само образовательное учреждение

(вуз), так и каждая образовательная программа в отдельности (первое высшее, дополнительное образование и т. д.)» [7. С. 232].

Таким образом, представленные несколько подходов к пониманию позиционирования вуза свидетельствуют об отсутствии единства мнений относительно этого понятия. Хотя можно предположить, что все авторы рассматривают позиционирование вуза как донесение до потребителей его отличительных характеристик или конкурентных преимуществ. То есть позиционирование рассматривается в контексте понятия конкурентоспособности вуза.

Важной частью процесса позиционирования является сообщение вуза о своей позиции потребителям. Для этого им используются разнообразные маркетинговые инструменты – реклама, PR, а также интернет-маркетинг. Наиболее распространенным средством последнего является сайт вуза. Ведь именно его используют большинство потенциальных и реальных потребителей вуза для получения нужной информации. К тому же использование вузом собственного сайта в информационных, рекламных и имиджевых целях является оптимальным вариантом с точки зрения затрат и эффективности.

Авторами был проведен контент-анализ сайтов вузов Екатеринбурга с целью выявления того, каким образом они доводят до потребителей свою отличительную позицию на рынке (табл. 1, 2). В исследовании участвовали только те вузы, которые предлагают обучение по экономическим специальностям, поэтому некоторые узкоспециализированные вузы не рассматривались. В исследовании также участвовал филиал только одного московского вуза, поскольку другие или не подходили по профилю или просто не имеют собственных сайтов.

Анализ сайтов вузов Екатеринбурга с целью выявления направления их позиционирования показал, что, представляя себя целевым потребителям, зачастую они пытаются показать себя разносторонне развитыми. Это приводит к тому, что их заявления во многом дублируют друг друга и не всем удается представить свои уникальные характеристики.

Для начала необходимо отметить те «уникальные» характеристики, которые в той или иной степени были озвучены на сайтах всех вузов:

elements" highlighting their significance for the target customer [2]. I. V. Zimina specifies the concept "educational institution positioning" for regional markets and puts it as the measures to form advantageous and distinguishing position of educational service in consumers' mind [3].

Thus, having analyzed the above-mentioned approaches to the concept "positioning" the authors argue that positioning stands for the actions (measures) undertaken by the educational institution itself and aimed at its target customers (their mind, psychological perception and etc.). Indicated approaches mainly differ by the subject of positioning and its distinguishing features, benefits which are essential for a consumer. In this way, I. V. Vankina, A. P. Egorshin and V. I. Kucherenko take an educational service as a subject, Ye. P. Golubkov considers educational products and marketing mix elements, I. V. Zimina looks at educational programs. In our opinion, it is the educational service that forms the specifics of educational institutions' supply. On the other hand, consumer choice can be influenced also by the price policy of the educational institution, its personnel qualification, additional services etc. More detailed position of educational institution can be presented only on the basis of all elements of marketing mix. Hence, we suggest that educational institution positioning should be treated as the efforts to build in the mind of target consumers the position of educational institution using those elements of educational marketing mix that are distinguishing and deliver high value for the client. The educational institution position here is a set of positions (distinguishing characteristics) of an institution educational service and / or its educational program, and a brand.

In the Russian educational services market higher education institutions appeared to be the most successful in positioning. Yet low efficiency of their efforts in practice resulted in more serious study of this process in theory. There arose the question: what exactly does a higher education institution position in the market? The sources analysis showed that one part of analytical works in the context of higher education institution positioning examines the formation process of its brand. Another part of works is devoted to positioning of the higher education institution services (educational programs) and the advantages.

Like that, S. V. Dyomin treats the system of higher education institution strategic competitive positioning "as a number of competitive actions aimed to identify, modify and retain competitive positions that are obtained by a higher education institution in the market and include actions (or counteractions) towards competitors". He contrasts competitive positioning of a market-oriented higher education institution with positioning of an "out-of-the competition" higher education institution which is based on taking advantages of the higher education state institution status [4].

Ye. N. Karpushko believes that higher education institution positioning is "a specific kind of activity aimed to transfer higher education institution competitive advantages to the target audience using marketing tools oriented to employ higher education institution specific characteristics". Among these characteristics she enumerates higher education institution status, its brand, opportunities for further application of skills and knowledge obtained by its students, social infrastructure. Ye. N. Karpushko considers higher education institution positioning on the basis of its specific characteristics as a stage (a part) of branding. At that, positioning emphasizes rational benefits, and branding stresses emotional elements [5].

Ye. G. Gushchina argues that "marketing efforts of the higher education institution must be focused on competent positioning of their educational programs (by content, price, quality of educational process organization etc.) [6. P. 16]. N. I. Movchan and his co-authors say that "there can be positioned both educational institution (higher education institution) itself and every educational program separately (first higher education, extended education programs etc.) [7. P. 232].

Thus, these several approaches to higher education institution positioning prove the absence of this concept single treatment. Although, we can suggest that all authors treat the higher education institution positioning as a process of making consumers aware of higher education institution distinctive features and competitive edge. So, the positioning is regarded in the context of higher education institution competitiveness.

For higher education institutions an essential part of the process is to report about their position to the consumers. For this purpose they use a broad spec-

trum of marketing tools including advertising, PR, and internet-marketing. The most widespread mechanism of the latter is higher education institution website, because it is the website that is used by the majority of actual and potential consumers to get all necessary information. Furthermore, for higher education institution a website is the most optimal way in terms of costs and efficiency to reach the institution information, advertising and image objectives.

The authors conducted a content-analysis of higher education institution websites in Ekaterinburg to reveal how the institutions express their distinctive position in the market for customers (tables 1, 2). The research was held only among those higher education institutions that offer economic education that is why some higher education institutions with very narrow specialization were not examined in the article. In the work only one branch of a Moscow higher education institution took part because the others either did not correspond to the profile or just did not have websites.

The analysis of the Ekaterinburg higher education institution websites designed to study the direction of their positioning showed that higher education institutions while presenting themselves to target customers often try to project an image of diversified institutions. This leads to the fact that their declarations frequently duplicate each other and not all of them managed to put forward their unique features.

To begin with, it is necessary to point out those "unique" features which to one extent or another were given on the website of almost every higher education institution:

1. High professional level and high quality of the teaching staff (in different wordings). Except for just a few higher education institutions this characteristic is announced on all websites. Though that is quite expectable and can be easily explained, because the quality of any service (in this case, educational one) largely depends on the level of personnel knowledge and skills. This feature is used by higher education institutions in two directions: scientific-theoretical potential of the teaching staff and / or the emphasis is made on the involvement of experts and practitioners into the educational process. Fewer higher education institutions also indicate that they attract foreign specialists and specialists from leading Russian universities to deliver lectures.

1. Высокий уровень профессионализма и качества профессорско-преподавательского состава (в разных формулировках). За исключением лишь нескольких вузов эта характеристика озвучена на каждом сайте, что вполне объяснимо, поскольку качество любой предоставляемой услуги (в данном случае образовательной) во многом зависит от уровня знаний и умений персонала. Данная характеристика используется вузами в двух направлениях: научно-теоретический потенциал профессорско-преподавательского состава и(или) акцент на привлечении к образовательному процессу специалистов-практиков. Меньшая часть вузов также указывает на то, что для ведения занятий (семинаров, конференций) привлекаются специалисты из-за рубежа и из ведущих вузов страны.

2. Высокая оснащенность компьютерами и возможность выхода в Интернет еще одна характеристика, объединяющая все вузы Екатеринбург-

га. Она особенно значима в условиях компьютеризации и информатизации общества. Позволяет вузам повысить уровень предоставляемых ими услуг, расширить свои возможности и быть всегда в курсе событий, а также поддерживать статус «современного» образовательного учреждения. Особенно эта характеристика актуальна в связи с особенностями целевых потребителей: студенты намного охотнее пользуются компьютером вместо ручки и Интернетом вместо книг и личного общения.

3. Обширный библиотечный фонд также одна из наиболее часто встречаемых характеристик вузов. В контексте условий, указанных в предыдущем пункте, большинство вузов делают акцент на доступности для студентов электронных библиотек. Следует также отметить, что УрФУ присвоил данной характеристике статус уникальной, поскольку на сайте указано: крупнейшая библиотека среди вузов России.

4. Современный аудиторный фонд, несомненно, характеристика, важная

для студентов и поэтому указанная многими вузами.

5. Разнообразная и насыщенная студенческая жизнь, которая, конечно, привлекает абитуриентов, в том числе потому, что позволяет им развивать свои «непрофильные» способности и сделать процесс обучения в вузе более интересным.

6. Применение современных технологий обучения еще одна характеристика, призванная привлечь потребителей как гарантия качественного и современного образования.

7. Помощь в трудоустройстве и нахождении мест для прохождения практики. На наш взгляд, одна из наиболее значимых характеристик вуза для абитуриентов. В настоящее время в условиях серьезной безработицы, а также существующих диспропорций на рынке труда эта характеристика является чрезвычайно актуальной.

8. Сотрудничество вуза с зарубежными вузами и компаниями – одна из перспективных характеристик в условиях

Таблица 1 – Государственные специализированные вузы

Наименование вуза	Позиционирование
Уральский государственный лесотехнический университет, Уральская академия государственной службы, Уральский государственный педагогический университет	Акцент только на специализации
Российский государственный профессионально-педагогический университет	Акцент на «профессионально-педагогической» специализации (более широкие возможности для выпускников) и «российский» – единственный на Урале
Уральский государственный горный университет	Акцент не просто на специализации, а на значимости вуза для региона: «Ведущий учебный, научный и культурный центр горнопромышленного региона, призванный удовлетворять спрос общества и работодателей в квалифицированных кадрах, обладающих активной гражданской позицией»
Уральский государственный университет путей сообщения	Помимо специализации делает акцент на наличии уникального спортивного вузовского комплекса
Уральский государственный экономический университет	«Настоящий университет будущего!» Позиционируется как разносторонне развитый вуз, предлагающий в своих стенах потребителям все, что может им потребоваться для интересного обучения и успешной карьеры
Уральский филиал РЭУ им. Г. В. Плеханова	Предлагает наилучшее сочетание образовательных традиций и инновационных технологий
Уральская государственная сельскохозяйственная академия	По-видимому, остановились только на позиционировании на основе специализации, но даже это не отображено на сайте

Таблица 2 – Негосударственные специализированные вузы

Наименование вуза	Позиционирование
Европейско-азиатский институт управления и предпринимательства, Институт международных связей	Акцент на индивидуальном подходе к каждому студенту благодаря небольшому размеру вуза. Кроме этого, ИМС позиционирует себя как «элитный вуз»
Гуманитарный университет, Уральский гуманитарный институт, Уральский институт бизнеса им. И. А. Ильина	Основным своим преимуществом заявляют стремление воспитать не просто специалиста, а разносторонне развитого специалиста. ГУ: «культурного» профессионала (профессионал-интеллигент-гражданин-патриот). УГИ: «неразрывное единство общеобразовательной, научно-исследовательской и профессиональной подготовки специалиста». УИБ: «Воспитать свободную личность, наделенную духовным началом, которая принимает на себя общественную ответственность и свое “Я” направляет в социально полезное русло»
Институт менеджмента и рынка	Также разностороннее развитие личности, но его выделяет более широкая деятельность – не только высшее профессиональное образование, но и БО и консалтинговые услуги
Уральский институт фондового рынка, Национальный институт недвижимости и инвестиций, Уральский международный институт туризма	Позиционирование на основе уникальной специализации: фондовый рынок, недвижимость и девелопмент, туризм
Уральский финансово-юридический институт и Уральский институт экономики, управления и права	Акцент на том, что студенты получают объединенные финансовые и юридические знания, но помимо этого УрФЮИ еще указывает на международное признание диплома, уникальную программу трудоустройства выпускников, а также гибкую и справедливую систему оплаты обучения

2. Computer equipment / Internet access is one more characteristic that is common for all Ekaterinburg higher education institutions. It seems to be more than ever important in the times of society computerization and IT development. It enables higher education institutions to improve the quality of provided services, to extend their opportunities, to be always fully informed, and to maintain the status of a "modern" educational institution. This feature is especially topical because of the target customers specifics: students are believed to take notes more willingly with a computer instead of a pen and prefer Internet to books and face-to-face communication

3. Extensive library collection is one of the most frequently met features of the higher education institutions too. Taking into account the conditions mentioned in the previous paragraph the majority of the higher education institutions place emphasis on the access to electronic libraries for students. It should be also pointed out that the Urals Federal Univer-

sity (UrFU) gave to this characteristic the status of the unique one as the website says the university library is the largest library among Russian universities.

4. Modern lecture-halls are undoubtedly a vital thing for students and that is why are mentioned by many higher education institutions.

5. Diverse and rich student life that is, certainly, a magnet for entrants, because it enables them to develop extra skills and make an educational process more interesting.

6. Implementation of the state-of-the-art technologies is one more characteristic initially aimed to catch the attention of consumers and the one that also serves as a guarantee of high quality and up-to-date education.

7. Employment and work placement assistance. In our view it is one of the most crucial characteristic for entrants. In current conditions of increased unemployment and existing disproportions in the labour market this characteristic turns out to be rather critical.

8. Higher education institutions' cooperation with foreign universities and companies is likely to be one of the most perspective features if Russia fulfills the Bologna Agreement.

9. Strong demand for the higher education institution graduates in the labour market. Today when every educational institution is striving to present a competitive graduate to the labour market this point looks obligatory and indicative for would-be students.

10. Among other characteristics that we often came across on the websites were the conditions for active scientific work, university own new building, great variety of specialties, existence of the branches and representative offices, higher education institution awards, dormitory availability, medical service.

Now let us consider higher education institutions from the point of giving to the public any true unique characteristics on the websites. Under the unique ones the authors mean those characteristics that are announced only by this higher educa-

Table 1 – State specialized higher education institutions

Higher education institution	Positioning
Urals State Forest Engineering University, Urals Academy of Public Administration, Urals State Pedagogical University	The emphasis is only on specialization
Russian State Vocational-Pedagogical University	The emphasis is on "vocational-pedagogical" specialization (wider opportunities for graduates) and "Russian" – the only one in the Urals
Urals State University of Mines	The stress is not just on the specialization, but on the university significance for the region: "Leading academic, scientific and cultural center of the mining region, a university designed to meet the society and employers demand for skilled workers with active citizenship"
Urals State University of Railway Transport	In addition to specialization it focuses on the existence of the unique sports complex
Urals State University of Economics	"A True University of Future!" is positioned as a diversified higher education institution that offers to consumers everything they might need for interesting education and successful career
Urals branch of the Russian University of Economics named after Georgy V. Plekhanov	Offers the best combination of educational traditions and innovative technologies
Urals State Agricultural Academy	It seems they have chosen the position only on the basis of specialization, but even this is not shown on the website

Table 2 – Private specialized higher education institutions

Higher education institution	Positioning
European-Asian Institute of Management and Entrepreneurship, International Relations Institute	The emphasis is on the individual attention to each student due to the small size of higher education institutions. In addition, the International Relations Institution positions itself as "an elite higher education institute"
Humanities University, Urals Humanities Institute, Urals Institute of Business named after Ivan A. Ilyin	They declare an aspiration to bring up not just a specialist, but a diversified professional as their main advantage. Humanities University: "cultural" specialist (professional-intelligent-citizen-patriot); Urals Humanities Institute: "indissoluble unity of academic, scientific-research and professional training of a specialist"; Urals Institute of Business: "To raise a free individual endowed with spiritual principle; an individual that assumes social responsibility and directs his/her «ego» to socially useful direction"
Institute of Management and Markets	The institute highlights diversified personality development too, but the institute stands out due to its vast activities: except for higher vocational education it provides consultancy services
Urals Institute of Stock Market, National Institute of Real Estate and Investments, Urals International Institute of Tourism	Positioning is made on the basis of the unique specialization: stock market, real estate and development, tourism
Urals Institute of Finance and Law, Urals Institute of Economics, Management and Law	The institutes lay emphasis on the fact that their students obtain combined financial and legal knowledge, yet along with this the Urals Institute of Finance and Law draws attention to its international acceptance of diploma, a unique program for graduates employment and flexible and fair education payment system

Источники

1. Ванькина И. В., Егоршин А. П., Кучеренко В. И. Маркетинг образования: учеб. пособие. М.: Университетская книга. Логос, 2007.
2. Голубков Е. П. Сегментация и позиционирование // Маркетинг в России и за рубежом. 2001. № 4.
3. Зимина И. В. Руководство для учебных заведений по разработке плана стратегического маркетинга в области подготовки управленческих кадров. М.: British council, 2005.
4. Дёмин С. В. Рыночно ориентированная стратегия управления деятельностью учреждений высшего профессионального образования: автореф. ... дис. канд. экон. наук. М.: Московская финансово-промышленная академия, 2008.
5. Карпушко Е. Н. Маркетинговое позиционирование высших учебных заведений как элемент коммуникационной стратегии на рынке образовательных услуг: автореф. ... дис. канд. экон. наук. Волгоград: Волгоградский государственный технический университет, 2009.
6. Гущина Е. Г. Маркетинг образовательных услуг: факторы успеха и стратегии // ВолгГТУ. 2004. № 4.
7. Мовчан Н. И., Мингазова Д. Н., Романова Р. Г., Сопин В. Ф. Подходы к позиционированию вуза на основе потребительского мониторинга студентов // Вестник Казанского технологического университета. 2006. № 6.
8. Траут Дж., Райс Э. Позиционирование: битва за умы. 20-е юбилейное издание: пер. с англ. СПб.: Питер, 2009. (Сер. «Деловой бестселлер»).
9. Электронные ресурсы:
www.rsvpu.ru – сайт Российского государственного профессионально-педагогического университета.
www.ursmu.ru – сайт Уральского государственного горного университета.
www.ufrea.ru – сайт Уральского филиала РЭУ им. Г. В. Плеханова.
www.usue.ru – сайт Уральского государственного экономического университета.
www.ims-ural.ru – сайт Института международных связей.
www.gu-ural.ru – сайт Гуманитарного университета.
www.urgu.ural.ru – сайт Уральского гуманитарного института.
www.urib.info – сайт Уральского института бизнеса им. И. А. Ильина
www.uicde.ru – сайт Уральского института менеджмента и рынка.
www.uralinsttur.ur.ru – сайт Уральского международного института туризма.
www.urfi.com – сайт Уральского финансово-юридического института.
www.urer.ru – сайт Уральского института экономики, управления и права.

выполнения Россией Болонского соглашения.

9. Высокая востребованность выпускников вуза на рынке труда. В условиях, когда каждый вуз старается представить на рынок труда конкурентоспособного выпускника, эта характеристика является для него обязательной и показательной для абитуриентов.

Среди других характеристик, достаточно часто встречающихся на сайтах вузов, можно отметить: существование условий для активной научной работы, наличие собственного современного здания, разнообразие специальностей, наличие у вуза филиалов и представительств, победы вуза в каких-либо конкурсах, предоставление общежития, медицинское обслуживание.

Теперь рассмотрим вузы с точки зрения наличия на их сайте уникальных характеристик. Под уникальными авторами подразумевают те характеристики, которые заявлены на сайте только данным вузом, или характеристики, представленные на сайте со словами «единственный», «уникальный» и т. д.

Особо стоит представить Уральский федеральный университет, который по статусу находится выше других вузов Екатеринбурга. И это хорошо отображается в его позиционировании. УрФУ не просто образовательное учреждение – он равноправный участник различных сфер деятельности не только региона, но и всей страны.

Стоит отметить, что образовательная система Екатеринбурга представлена большим числом специализированных вузов и это оказывает влияние на их позиционирование. Приведенные данные сгруппированы с учетом этой особенности.

В ходе анализа было выявлено, что практически все вузы из этой группы рассматривают свою специализацию как основу для позиционирования на рынке.

Подводя итог проведенному анализу, можно сделать следующие выводы относительно особенностей позиционирования вузов Екатеринбурга:

- большинство негосударственных вузов используют свой статус в качестве основы для позиционирования на рынке в сравнении с государственными;

- многие негосударственные вузы при позиционировании делают акцент на индивидуальном подходе к студен-

там, опять же в сравнении с государственными;

- лишь некоторые вузы используют свою специализацию в качестве основного и единственного направления для позиционирования на рынке;

- значительно число общих характеристик, которые используются для позиционирования на рынке практически всеми вузами.

Основной вывод, который можно сделать: отсутствие у большинства вузов Екатеринбурга позиционирования, основанного на действительно уникальной характеристике. Это объясняется прежде всего тем, что, несмотря на специализацию большинства вузов (озвученную уже в их названии), многие из них стараются предоставить потребителям самые разнообразные направления и специальности, не всегда связанные с их профилем. То есть стараются быть привлекательными для всех, а это является основной ошибкой позиционирования, отмеченной еще Элом Райсом и Джеком Траутом: «Самая большая ошибка, которую допускают компании – стремление быть сразу всем, компании попадают в ловушку всеобщности» [8. С. 128]. Основная причина попадания многих вузов Екатеринбурга в подобную «ловушку всеобщности» – жесткая конкурентная борьба. В последние несколько лет вузы активно борются за каждого абитуриента вследствие демографического провала, в котором оказалась наша страна. Хочется верить, что с улучшением демографической ситуации в России многие вузы вспомнят о своей специализации и сформируют те профильные специальности, выпускники которых будут востребованы на рынке труда. Именно тогда у вузов появится возможность более тесно взаимодействовать с бизнесом в конкретных отраслях, совместно разрабатывая и реализуя образовательные программы. ■

tion institution or characteristics placed on the website together with words "single", "unique" etc.

It is worth analyzing the Urals Federal University solely, because it has a higher status than other Ekaterinburg universities. And this is quite adequately shown in its positioning. UrFU is not just an educational institution; it is an equal participant of different types of activities both in the region and within our country.

It should be noted that the Ekaterinburg educational system is presented by a huge number of specialized higher education institutions and this influences their positioning. Therefore, the data below are grouped to reflect this feature.

During the analysis it was revealed that almost all higher education institutions from this group consider their specialization as a basis for positioning in the market.

Summarizing the results of our analysis we can make the following conclusions concerning the specifics of higher education institutions positioning in Ekaterinburg:

- the majority of private education institutions use their status as a basis for positioning in the market to contrast themselves with state education institutions;
- many private higher education institutions in positioning put emphasis on the individual attention to students, also in contrast to state universities;
- only a few higher education institutions use their specialization as their major and single line for positioning in the market;
- there is a huge number of common characteristics that are employed by nearly all higher education institutions for positioning in the market.

The main conclusion the authors have reached is that most of the Ekaterinburg higher education institutions lack positioning formed on the basis of truly unique characteristic. This is primarily explained by the fact that although most of the universities have a clear specialization reflected in their title a lot of them are trying to offer to consumer a wide range of scientific directions and specialties which are in their turn not always related to universities profiles. It means higher education institutions are striving to look attractive for everyone what according to Al Rais and Jack Trout is a classical mistake in positioning: "The worst mistake committed by companies is their desire to be everything at once, and companies finally

fall into the trap of universality" [8. P. 128]. The main reason of Ekaterinburg universities and institutes falling into this "trap of universality" is a tough competition. In recent years higher education institutions are actively battling for every student because of the demographic collapse in our country. Hence, we want to believe that with the improvement of demographic situation in Russia, many universities will remember about their specialization and form the programs that correspond to their profile, so that graduates will be in demand in the labor market. Only then higher education institutions will have the opportunity to work more closely with business cooperating to develop and implement educational programs. ■

References

1. Vankina I.V., Egorshin A.P., Kucherenko V. I. Education marketing: tutorial. Moscow: Universitetskaya kniga. Logos, 2007.
2. Golubkov E.P. Segmentation and positioning // Marketing in Russia and abroad. 2001. № 4.
3. Zimina I.V. Guidelines for educational institutions to work out a strategic marketing plan to train administrative staff. Moscow: British council, 2005.
4. Dyomin S.V. Market-oriented management strategy for higher education institution: abstract of diss., Dr. Sc. (Ec). Moscow: Moscow Financial and Industrial Academy, 2008.
5. Karpushko E.N. Marketing positioning of higher education institutions as an element of communication strategy in the educational services market: abstract of diss., Dr. Sc. (Ec). Volgograd: Volgograd State Technical University, 2009.
6. Guschina E.G. Marketing of educational services: success and strategy factors // VolgGTU. 2004. № 4.
7. Movchan N.I., Mingazova D.N., Romanova R. G, Sopin V. F. Approaches to positioning of higher education institution on the basis of consumer monitoring of students // Vestnik of the Kazan Technological University. 2006. № 6.
8. Trout J., Ries A. Positioning: fight for minds. 20th anniversary edition: transl. from English. Saint-Petersburg: Piter, 2009.
9. Electronic resources:
 Official website of the Russian State Vocational-Pedagogical University. URL: www.rsvpu.ru
 Official website of the Urals State University of Mines. URL: www.ursmu.ru
 Official website of the Urals branch of the Russian University of Economics named after Georgy V. Plekhanov. URL: www.ufrea.ru
 Official website of the Urals State University of Economics. URL: www.usue.ru
 Official website of the Institute of International Relations. URL: www.ims-ural.ru
 Official website of the Humanities University. URL: www.gu-ural.ru
 Official website of the Urals Humanities Institute. URL: www.urgi.ural.ru
 Official website of the Urals Institute of Business named after Ivan A. Ilyin. URL: www.urib.info
 Official website of the Institute of Management and Markets. URL: www.uicde.ru
 Official website of the Urals International Institute of Tourism. URL: www.uralinsttur.ur.ru
 Official website of the Urals Institute of Finance and Law. URL: www.urfi.com
 Official website of the Urals Institute of Economics, Management and Law. URL: www.urep.ru



Миронова Людмила Ивановна
Кандидат технических наук, доцент,
заведующая кафедрой
информатики и эконометрики

Уральский государственный
экономический университет
620144, РФ, г. Екатеринбург,
ул.8 Марта/Народной воли, 62/45
Контактный телефон: (343) 221-27-61
E-mail: mirmila@mail.ru

Ключевые слова

ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ТЕХНОЛОГИЯ
ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ
ИНТЕНСИВНОГО ОБУЧЕНИЯ
ИНФОРМАТИЗАЦИЯ ОБРАЗОВАНИЯ
ЭЛЕКТРОННЫЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ
РЕСУРСЫ
КОМПЕТЕНТНОСТНЫЙ ПОДХОД
МЕТОДЫ ПРОДУКТИВНОГО ОБУЧЕНИЯ
НА БАЗЕ СРЕДСТВ ИНФОРМАЦИОННО-
КОММУНИКАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Аннотация

В статье рассматриваются технологии продуктивного обучения, реализованные на базе средств информационно-коммуникационных технологий, как одна из организационных форм обучения инновационного типа в вузе, базирующегося на современных достижениях психолого-педагогических наук, учебных материалах нового поколения и широком использовании электронных образовательных ресурсов.

Инновационная основа формирования компетенций бакалавров – технологии продуктивного обучения на базе средств ИКТ

Современная педагогическая наука понятие «образовательная технология» трактует как «... процессную систему совместной деятельности учащихся и преподавателя по проектированию (планированию), организации, ориентированию и корректированию образовательного процесса с целью достижения конкретного результата при обеспечении комфортных условий участникам» [1].

В «Педагогическом словаре» Г. М. Коджаспировой [2] говорится, что «Образовательная технология – это система способов, приемов, шагов, последовательность выполнения которых обеспечивает решение образовательных задач, а сама деятельность представлена процедурно, т.е. как определенная система действий».

При этом в структуре образовательной технологии выделяются 3 компонента [3]: 1) концептуальная основа: классификационные параметры технологии, целевые ориентиры, концептуальные положения и гипотезы, особенности содержания и процесса реализации технологии; 2) техника: система адекватных технологии форм организации познавательной деятельности и методов обучения; 3) кадровый компонент: специальные требования, необходимые педагогу для реализации данной технологии.

Анализ научной литературы позволяет выделить некоторые новшества, которые вносят преподаватели в технологическое обеспечение учебного процесса в вузе [4]: 1) расширение ассортимента и интенсивности применения различных активных методов обучения, а именно деловые, ролевые игры, тренинги; 2) применение отдельных методов ИКТ и технологий дистанционного обучения.

Также предлагается для создания инновационных образовательных технологий осуществлять научный поиск по пути: 1) модернизации существующих репродуктивных техно-

логий (блочное-модульное обучение, совершенствование объяснительно-иллюстративного метода обучения на основе применения современных электронных (компьютерных) средств, тренинг по отработке и развитию умений и навыков) и 2) внедрения исследовательских технологий (метод проектов, эксперимент, формы учебно-познавательной деятельности на основе методов развития критического мышления (дискуссия/диспут), «мозгового штурма», ТРИЗ (теория решения изобретательских задач), кейс-метода, моделирования ситуаций с поиском альтернативных решений и др.).

Многие авторы при этом отмечают следующие характеристики традиционных педагогических технологий (весьма далекие от инновационности): репродуктивность учебного процесса, субъект-объектный характер, низкая активность объекта, традиционный набор форм организации учебного процесса (комбинированное учебное занятие с репродуктивной дидактической композицией), псевдоинновационность (используются отдельные фрагменты продуктивных педагогических технологий, искусственно привязанные к традиционной технологии обучения, основанной на классно-урочной модели Я. А. Коменского), завышенная роль отметки как фактора мотивации (демотивации), авторитарность преподавателя, закрытость учебного процесса (от педагогического сообщества, от управленческого контроля, от методических инноваций, от воспитательной системы образовательного учреждения и др.), недостаточный уровень рефлексивности и гибкости педагогической и методической систем.

Н. Д. Сорокина в своих исследованиях выделяет следующие инновационные технологии интенсивного обучения [4]: технологии глобальной индивидуализации обучения, технологии на основе графических и ма-

Innovation Basis for Bachelors' Competences Formation – Education Technologies Based on ICT

тричных методов сжатия информации, технологии активного воздействия на личность обучаемого (психотроника, нейропрограммирование, медитация), компьютерные технологии.

В настоящее время, в условиях информационного общества массовой коммуникации и глобализации, информатизация образования рассматривается как целенаправленно организованный процесс обеспечения сферы образования методологией, технологией и практикой создания и оптимального использования научно-педагогических, учебно-методических, программно-технологических разработок, ориентированных на реализацию дидактических возможностей информационных и коммуникационных технологий (ИКТ) [5]. Процесс информатизации образования с неизбежностью влечет модернизацию отечественного высшего профессионального образования (ВПО), стратегическая задача развития которого заключается в обновлении его содержания и достижении нового качества его результатов. Первый фактор, влияющий на развитие образования сегодня, это поворот к личности студента, развитие личности студента – смысл и цель современного ВПО. Второй фактор, влияющий на развитие образования, – переход к рыночным отношениям, когда за достойное место в престижной организации с возможностью продвижения и высокого заработка идет жесткая конкуренция. Тенденции развития Болонского процесса и интеграции в него российских образовательных учреждений также влияют на изменение требований к образованию. Эти факторы и новые требования к образованию обуславливают изменение представлений о сущности образовательных результатов, определяющих готовность человека к выполнению профессиональных функций и социальных ролей. В настоящее время существенно сужается круг ре-

продуктивной деятельности, усиливается инновационная составляющая деятельности человека во всех областях. Эти процессы и тенденции могут получить дальнейшее эффективное развитие только в условиях становления инновационной системы образования – системы, ориентированной на новые образовательные результаты.

Перечисленные факторы и тенденции отражают противоречия между потребностью в совершенствовании современной системы высшего профессионального образования в условиях информатизации и существующей практикой, между потребностью практики в наукоемких образовательных технологиях и реальным отсутствием таковых, а также недостаточной проработкой механизмов внедрения достижений психолого-педагогических наук в практику.

Одним из путей преодоления этого противоречия является интенсификация процесса познания, восприятия и обработки информации, реализовать которую можно при новых подходах в образовании путем массового внедрения электронных образовательных ресурсов (ЭОР), применяемых в рамках новой образовательной среды, в которой деятельность (в условиях инновационных организационных форм образовательного процесса) будет ориентирована на формирование образовательных результатов, адекватных сущности новых запросов личности, общества и государства.

В современных исследованиях информатизация образования рассматривается как новая область педагогической науки, включающая в себя подсистемы обучения, воспитания, управления и интегрирующая психолого-педагогические, социальные, физиолого-гигиенические, технико-технологические, научно-практические исследования, находящиеся в определенных взаимосвязях и образующие некую целостность,

Lyudmila I. Mironova

*Cand. Sc., Assistant-Prof.,
Head of Mathematical Provision
& Administration System Dept.*

**The Urals State University
of Economics**

**620144, RF, Ekaterinburg,
ul. 8 Marta/Narodnoy Voli, 62/45
Phone: (343) 221-27-61
E-mail: mirmila@mail.ru**

Key words

EDUCATIONAL TECHNOLOGY
INNOVATIVE TECHNOLOGIES OF INTENSIVE
TRAINING
EDUCATION INFORMATIZATION
ELECTRONIC EDUCATIONAL RESOURCES
COMPETENCY-BASED APPROACH
PRODUCTIVE TRAINING METHODS BASED
ON INFORMATION AND COMMUNICATION
TECHNOLOGIES

Summary

The article deals with technologies of productive training implemented on the basis of information and communication methods as one of the organizational forms and means of innovative training in a higher education institution that is based on modern achievements of psychological and pedagogical sciences, the new generation of teaching materials and wide use of electronic educational resources.

Источники

1. Шамова Т. И., Давыденко Т. М., Шибанова Г. Н. Управление образовательными системами. М.: Асад, 2007.
2. Коджаспирова Г. М. Педагогический словарь. М.: Академия, 2008.
3. Современные образовательные технологии / под ред. Н. В. Бордовской. М.: КНОРУС, 2010.
4. Сорокина Н. Д. Управление новациями в вузах. М.: Канон+, 2009.
5. Роберт И. В. Философско-методологические, социально-психологические, педагогические и технико-технологические предпосылки развития информатизации отечественного образования / ИИО РАО. М., 2008.
6. Козлов, О. А. Подготовка кадров информатизации образования в системе высшего и среднего профессионального образования // Ученые записки ИИО РАО. Вып. 13. М., 2004.
7. Степанов С. В. Образовательные стандарты нового поколения компетентностной направленности и проблемы их реализации в вузе и школе // Образовательная политика. 2009. № 5.
8. Шишкин Ф. Т. Компетенция и компетентность как ключевые понятия компетентностного подхода в образовании // Наука и школа. 2008. № 4.
9. Подласый И. П. Педагогика: в 2 т. М.: ВЛАДОС, 2007.

обеспечивающую сферу образования методологией, теорией и практикой разработки и оптимального использования средств информационных и коммуникационных технологий, применяемых в комфортных и здоровьесберегающих условиях [5].

Под инновационной педагогической технологией в условиях информатизации образования будем понимать совокупность приемов и процессов, реализованных средствами ИКТ через определенную последовательность действий компьютера, направленную на получение заданного результата. Под инновационным образовательным процессом в условиях информатизации будем понимать образовательный процесс, организованный с применением педагогических новшеств, обеспечивающих его качественное, прогрессивное развитие, имеющее научно-техническое обоснование, опирающееся на предшествующие нововведения, подтвержденное эффективными результатами педагогической практики.

Говоря о переходе к новым формам обучения в вузе в условиях информатизации, следует заметить, что организация образовательного процесса в вузе на базе средств ИКТ усиливает его практическую направленность и способствует повышению познавательного интереса студентов, формирует новые мотивы к обучению, создает ценностные ориентации, которые не всегда формируются при традиционных формах обучения.

Кроме того, согласно результатам исследований И.В. Роберт, О.А. Козлова [5; 6] и других авторов, изучающих процесс информатизации отечественного образования, можно сделать вывод о том, что высокая позитивная мотивация, которую формируют информационные технологии, может сыграть роль компенсаторного фактора в случае недостаточно высоких специальных способностей или недостаточного запаса у студентов требуемых знаний и умений. Этот важный эффект информационных технологий может оказаться весьма продуктивным при реализации компетентностного подхода.

В соответствии с Федеральным государственным образовательным стандартом ВПО компетенция – способность применять знания, умения, личностные качества и практический опыт для успешной деятельности в

определенной области [7]. Компетенция включает совокупность взаимосвязанных качеств личности (знаний, умений, навыков, способов деятельности), задаваемых по отношению к определенному кругу предметов и процессов и необходимых для качественной продуктивной деятельности по отношению к ним. Структурно компетенция рассматривается через 3 компонента: 1) когнитивный компонент – знание и понимание (теоретическое знание предметной области, способность знать и понимать); 2) операциональный компонент – знание, как действовать (практическое и оперативное применение знаний к конкретным ситуациям); 3) аксиологический компонент – знание, как быть (ценности как неотъемлемая часть способа восприятия и жизни с другими в социальном контексте) – воспитание через образование [8].

На основе анализа печатных и электронных изданий был сформулирован алгоритм формирования компетенции: знание – способ деятельности – качество личности. В его основе лежит активность обучающегося, моделирование поведения, что соответствует предлагаемой новой парадигме образования XXI века [7].

Тогда качественные и грамотно созданные на базе средств ИКТ электронные образовательные ресурсы будут эффективно способствовать реализации указанного алгоритма за счет формирования обозначенных выше компонентов компетенции.

Традиционная педагогика в качестве продуктивных технологий рассматривает технологии, в основе которых лежит педагогический продукт, т. е. «созданная в учебно-воспитательном процессе целостная система знаний, умений, навыков, развитости и воспитанности у каждого отдельно взятого человека» [9].

Главные новации технологий продуктивного обучения состоят в усилении роли практики и личностно-деятельностной ориентации образовательного процесса. Традиционно известны следующие формы представления педагогического продукта: реферат, доклад, сообщение, отчет; афиша, буклет, альбом; фото, видеофильм, спектакль; газета, журнал; плакат, открытка, рисунок; макет, модель, муляж, символ, изделие; продукт, вещь (мебель, одежда и т.п.); схема, таблица, график, диаграмма; со-

чинение, сказка, рассказ, эссе, стихи; план, программа, сценарий; описание технологии, алгоритм, компьютерная программа; дипломный или курсовой проект, выпускная квалификационная работа, диссертация.

В условиях информатизации образования все перечисленные формы представления педагогического продукта легко реализуются и значимость их возрастает в несколько раз, поскольку побочным эффектом формирования предметной компетентности будет формирование информационно-коммуникационной компетентности.

Традиционные технологии продуктивного обучения, направленные на формирования компетенций, следующие: технология проектного обучения, технология мастерских, дальтон-технология, технология развития критического мышления студентов, технология ТРИЗ (на основе теории решения изобретательских задач), технология проблемно-модульного обучения, технологии интерактивного обучения (деловых, организационно-деятельностных игр) и др.

Все известные виды учебных занятий для реализации компетентностного подхода в условиях информатизации и обеспечения их соответствующим педагогическим программным обеспечением могут быть с успехом реализованы (проблемная лекция, дискуссия, семинар, лабораторный практикум, организационно-деятельностная, деловая, ролевая игра, тренинг, разработка и защита проекта и т.п.).

Реализация компетентностного подхода при освоении содержания нового стандарта ФГОС ВПО должна предусматривать широкое использование в учебном процессе интерактивных форм проведения занятий, таких как метод проектов, моделирование и имитационные занятия, семинары в диалоговом режиме, дискуссии, компьютерные симуляции, деловые и ролевые игры, разбор конкретных ситуаций, психологические и иные тренинги в сочетании с внеаудиторной работой и т.п. При этом предлагаются следующие методы продуктивного обучения: метод проектов, метод портфолио, метод имитационных занятий (метод деловых, организационно-деятельностных, ролевых игр), метод, основанный на теории решения изобретательских задач, метод «погружения», проблемный метод, проблемно-поисковый метод,

метод конструирования (моделирования), метод программирования, дальтон-метод (свободное обучение), метод импровизации (творчества), метод диалоговых семинаров, метод дискуссий, метод компьютерных симуляций, метод разбора конкретных ситуаций, психологические и иные тренинги. Уровень развития современных информационно-коммуникационных технологий таков, что при наличии соответствующего программного обеспечения, разработанного квалифицированными педагогами, методистами и программистами, все перечисленные методы продуктивного обучения могут быть успешно реализованы.

Подводя итог вышеизложенному, можно сказать, что технологии продуктивного обучения, реализованные на базе средств ИКТ, могут рассматриваться как одна из организационных форм, средств обучения инновационного типа в вузе, базирующегося на современных достижениях психолого-педагогических наук, учебных материалах нового поколения и широком использовании электронных образовательных ресурсов. Такой информационно-коммуникационный подход позволит создать условия, при которых студенты будут способны к осуществлению инновационной деятельности, самостоятельной учебной деятельности, будут готовы к работе в коллективе. ■

References

1. Shamova T. I., Davydenko T. M., Shibanova G. N. Education systems administration. Moscow: Acad, 2007.
2. Kodzhaspirova G.M. Dictionary of pedagogy. Moscow: Academiya, 2008.
3. Modern educational technologies / ed. by N. V. Bordovskaya. Moscow: KNORUS, 2010.
4. Sorokina N. D. Innovation management in a higher education institution. Moscow: Kanon+, 2009.
5. Robert I. V. Philosophical-methodological, social-psychological, pedagogic, technical-technological prerequisites for informatization development of national education / IIO RAO. Moscow, 2008.
6. Kozlov O. A. Personnel training for education informatization in the system of higher and secondary vocational education // Uchenye zapiski IIO RAO. Vol. 13. Moscow, 2004.
7. Stepanov S. V. New competency-based educational standards and the problems of their realization at universities and schools // Obrazovatel'naya politika. 2009. №5.
8. Shishkin F. T. Competency and qualification as the key concepts of competency-based approach in education // Nauka i shkola. 2008. №4.
9. Podlasy I. P. Pedagogy: in 2 vol. Moscow: VLADOS, 2007.



Ян Кэмпбелл
Старший преподаватель

Государственный экономический университет (Прага)
Чешская Республика,
пл. У. Черчилля, 4, CZ – 130 67
Прага 3
Контактный телефон:
(+ 420) 720 153 999
E-mail: jan.campbell@vse.cz

Ключевые слова

SID(I)A (СИРИС)
НЕЙРОЛИНГВИСТИКА
E-PRIME
ПРИНЦИПЫ «3Э»
ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ ПАССИВНОСТЬ
ПАТОЛОГИЧЕСКАЯ НАУКА
СТРЕСС

Аннотация

В основном большинство компаний и организаций ограничены в денежных ресурсах. Поэтому они ищут программы «на все времена» и «за небольшие деньги». Их задача – разработать более эффективные организационные процессы, чем это сделали до них «гуру» в области финансов и реинжиниринга.

Статья посвящена раскрытию сущности системы SID(I)A (СИРИС), разработанной автором. Данная система была одобрена и реализована на уровне образовательных учреждений и корпораций. С помощью программы формируется современная, экологичная, эффективная и экономически оправданная база для изучения сути лингвистики, психологии, креативности и управления стрессом, а также для выяснения факторов, в первую очередь влияющих на достижение результатов стратегии.

Развитие человеческих ресурсов и управление инновациями при помощи системы SID(I)A (СИРИС)

SID(I)A (СИРИС) – это интерактивная программа – Система интенсивного развития индивидуальных способностей посредством разнообразных европейских, русских и азиатских культурных стандартов, которые могут использоваться в целях сравнения. С помощью программы формируется современная, экологичная, эффективная и экономически оправданная база для изучения сути лингвистики, психологии, креативности и управления стрессом, а также для выяснения факторов, в первую очередь влияющих на достижение результатов стратегии. Человек, занимающийся реализацией стратегии, должен обладать значительным опытом и умением мыслить критически. СИРИС может использоваться в различных сферах деятельности.

ВВЕДЕНИЕ

Устойчивое развитие как компании, так и отдельно взятого индивида зависит от того, насколько оперативно они реализуют свои стратегические задачи. Современная действительность характеризуется насыщенной конкурентной борьбой, однако набор возможностей ограничен и может быстро иссякнуть. Это объясняет тот факт, что скорость реализации стратегии играет значительную роль. Многие исследователи придерживаются мнения, что если стратегия пересматривается, то и все сферы, которые она затрагивает, должны быть приведены в соответствие. Но у такого подхода есть и негативные стороны, например, люди рискуют «увязнуть» в деталях, при этом цели стратегии отодвигаются на второй план, достижение результатов замедляется. Постоянное развитие индивидуальных способностей и логический подход к планированию помогают выявить реалистичные подходы к решению возникающих проблем, чтобы снизить вероятность возникновения рисков до минимума. И развитие способностей, и логика планирования представляет со-

бой крайне трудную для выполнения задачу, особенно для тех, кто работает в межкультурной среде, подразумевающей обучение и применение знаний в разных функциональных областях.

ЯЗЫКОВЫЕ АСПЕКТЫ

Язык, будучи средством социального взаимодействия, в каждой культуре имеет свои отличительные черты и передается как наследие из поколения в поколение. В многокультурном обществе (такое характерно, например, для России, Малайзии и других стран) доминирующий язык большинства населения служит способом социального взаимодействия с отдельными малыми этническими группами, которые в узком кругу для общения продолжают использовать собственный диалект.

Ни один язык не может развиваться изолированно от других. Все мы являемся участниками социальных групп и членами общества в целом. Люди вступают в контакт друг с другом разными способами, и языковое общение лишь один из самых распространенных методов, оказывающий влияние на способ нашего мышления и стиль поведения.

Абстрактный язык играет важную роль для нашего критического мышления. Его понимание представляет определенную сложность для многих иностранных граждан. Способность человека передавать сообщение четко и ясно показывает, расширяет ли он или, наоборот, ограничивает свои возможности для активных действий. Он должен научиться использовать язык для получения дополнительных преимуществ – такого человека всегда заметят и поймут. Язык и критическое мышление призваны решать три первоочередные задачи: информировать, убеждать и объяснять. Поэтому знание языка служит мощным инструментом решения жизненно важных проблем, отражающим логику наших действий. Если лингвистика имеет дело с аспектами языка, то социолингвистика изучает,

Human Resource Development and Innovations Management Using SID(I)A

Jan Campbell
Senior lecturer

**State University of Economics
(Prague)
Czech Republic
W.Churchill Sq. No. 4, CZ – 130 67
Prague 3
Phone: + 420 720 153 999
E-mail: jan.campbell@vse.cz**

UPRAVLENÍ / 9-10/25-26/2011

SID(I)A stands for an interactive program – System of Intensive Development of Individual Abilities using a variety of European, Russian and Asian cultural standards. They can be used to carry out comparative functions. The program offers an up-to-date, ecological, efficient and economical opportunity to learn what matters in linguistics, psychology, creativity and stress management and what will have the biggest impact on results of one's strategies. The execution of strategies requires solid experience and a strong personality with critical thinking ability in charge of it. SID(I)A can be applied in different activity sectors.

INTRODUCTION

Sustainable growth of a company and an individual depends equally on how quickly the company or the individual can implement strategic initiatives. In today's hypercompetitive times the window of opportunities can be relatively small and can close rapidly. So "strategic speed" matters. Many individuals often assume that when the strategy is changed, then everything has to be changed with it. By such an attitude people can easily become bogged down, the strategy intent can easily be lost and both strategic and operational performance suffer as a result. Everything slows down, and the situation opposite to "strategic speed" arises. A continuous development of individual abilities and logical-integrated planning approach may offer some realistic options and solutions to minimize risks. Both represent a formidable challenge to individuals, especially those operating in multicultural environment which means learning and application of knowledge in different functional areas.

THE LANGUAGE ASPECTS

A language stands for a medium of social interaction specific to each culture that is passed down as a legacy from one generation to another. In a multicultural societies like Russia, Malaysia and many other countries the dominant language

in the majority group becomes a medium of the social interaction within the minority cultural groups who however maintain their language to interact in their own community.

None of the languages can develop in a vacuum. We are all members of social group and members of society as a whole. People interact in many ways; oral communication is the most common practice influencing the way we think and behave.

An abstract language is important to our critical thinking. It represents a challenge for many nationals. Being able to convey messages in a clear fashion can determine whether individuals strengthen or limit their actions in life. If people learn to use language to their own advantage it will provide them great opportunities in communication. Language and critical thinking have three primary purposes: to inform, persuade, and explain. Therefore languages are powerful tools for "how" we solve problems in life. As linguistics deals with language aspects, so sociolinguistics studies the way a language is used in a society.

This important aspect has to be taken into account when learning a second language. The success in learning second language can be affected by many factors. Schumann described social distance as "...pertaining to the individual as a member of social group which is in contact with another social group whose members speak a different language". In this context neurolinguistics is a logical and complementary element of any learning process. It deals with three fundamental components of human experience: neurology, language, mental and behavioral programming.

THE MOTHER TONGUE AND FOREIGN LANGUAGE

The term *mother tongue* should not be interpreted as a language of one's *mother*. In some paternal societies, the wife moves in with her husband and thus may have a different first language than

Key words

SID(I)A
NEUROLINGUISTICS
E-PRIME
3E PRINCIPLES
PSYCHOLOGICAL INERTIA
PATHOLOGICAL SCIENCE
STRESS

Summary

Companies and organizations are limited in resources and money. Therefore they are looking for "rock-solid" programs at a lower price. They have to design more efficient organizational processes than financial, re-engineering and other gurus had done in the past.

This article deals with one of the proven programs, called SID(I)A. It was designed by the author, accredited at the State University of Economics (Prague) and implemented at the educational and corporate level. The program offers ecological, efficient and economical opportunity to learn what matters in linguistics, psychology, creativity and stress management and what will have the largest impact on results of one's strategies.

как язык используется в современном обществе.

Этот важный аспект нужно учитывать при изучении второго языка. На успех в его освоении может влиять множество факторов. Шуман определяет социальную дистанцию «относящуюся к человеку как члену социальной группы, который контактирует с другой социальной группой, члены которой говорят на иностранном языке». В этом контексте нейролингвистика выступает логическим дополнением любого процесса обучения. Она включает в себя три основополагающих компонента опыта человека: неврологию, язык, психологическое и поведенческое программирование.

РОДНОЙ И ИНОСТРАННЫЙ ЯЗЫКИ

Термин «родной язык» («mother tongue», дословно – «материнский язык»), не следует понимать буквально, как «язык, на котором говорит мать». В ряде патриархальных обществ женщина входила в семью мужа и поэтому могла разговаривать на языке, отличном от языка, на котором говорил он. В данном контексте слово «материнский» понимается как «язык происхождения», «как на родине». Существует ли способ определить, какой именно язык является родным для человека, говорящего в совершенстве на нескольких языках? В этой связи можно привести следующий пример. Некто говорит на семи языках без акцента. Это раздражает и вызывает любопытство. Что нужно сделать, чтобы выяснить, каков его родной язык? Ответ: нужно столкнуть человека с моста в воду и слушать! Язык, на котором он будет звать на помощь, и является родным. Настолько глубоки корни наших традиций и стереотипов.

Термин «иностранннй язык» означает дополнительный язык, которым владеет человек помимо родного. В «Программе Европейского союза по образованию и подготовке кадров», принятой в 1995 г., подчеркивалась важность изучения школьниками по крайней мере двух иностранных языков до окончания школы, т.е. до получения среднего образования. На Саммите, проводившемся в 2000 г. в Лиссабоне, владение языками было признано одним из пяти ключевых навыков. Несмотря на активное преподавание иностранных языков в европейских школах, количество взрослых, считающих, что они знают иностранннй язык, в

целом меньше, чем могло бы быть. Это прежде всего характеризует носителей английского языка. Для людей, владеющих английским в качестве второго, типично, например, недостаточное понимание смысла слов, метафор, юмора, иронии, сарказма, а также незнание связей с древними языками, такими как санскрит и персидский.

Как родной, так и иностранннй язык влияет на мышление и поведение человека, и наоборот. Поэтому лингвистика и нейролингвистика поддерживают развитие коммуникации, соответствующей критериям экологичности, эффективности и экономичности – критериям «3Э». Использование элементов психологии (индивидуальной, социальной и транзакционной) отражает характеристики языка и дополняет (нейро) лингвистику. За счет этого процесс определения и формулирования задач и нахождения инновационных решений, в основе которых лежат критерии «3Э», упрощается. Таким образом, такие решения являются результатом системного подхода. Найти их не представлялось бы возможным, если бы не существовало подходящего способа справляться с постоянными внутренними и внешними стресс-факторами – в соответствии с принципами «3Э».

Основные правила концепции «3Э»:

- 1) не судите. В основном все происходящее находится вне нашего контроля, кроме уважения, которое вы можете выразить;

- 2) учитесь формулировать вопросы. Чтобы собрать информацию, вам нужно разработать экологичный, эффективный и экономичный процесс формулирования и озвучивания вопроса;

- 3) используйте описательные способы выражения мысли, так как для физического мира характерен конфликт между верующими и неверующими. Сравнение веры в науке (теория) и в религии (религиозная вера незыблема) совершенно неприемлемо, а следовательно, неэкологично;

- 4) поймите, что лучше не делать ничего, чем превращать нечто в ничто. Существует разница между трудолюбием, усиленно работающими над созданием любой дополнительной ценности, и людьми, действующими в соответствии с определенной стратегией, ведущей к созданию таких ценностей. В некоторых языках, например немецком, вы можете почувствовать разницу между *geschaefligt* (состояние спешки и стресса, которые не способ-

ствуют возникновению ценности) и *beschaefligt* (эффективно работающий и создающий ее);

- 5) у нас нет души – мы и есть душа, поэтому у нас есть только тело;

- 6) цена, которую вы платите, – это результат взаимодействия;

- 7) почувствуйте разницу между «я не могу» и «я не хочу»;

- 8) стать богатым или быть им – искусство. Нужно знать, зачем вам это нужно.

АНГЛИЙСКИЙ ЯЗЫК КАК ИНОСТРАННЫЙ (ПРИМЕР)

Подумайте о блюде, которое вы любите. Прочувствуйте, насколько оно вам нравится. Затем представьте, что завтра ваши вкусы изменятся (даже если это кажется невероятным) и это блюдо не вызовет у вас больше никаких эмоций. Если вы воспринимаете любовь к этому блюду как свою постоянную черту и неотъемлемую характеристику, то можете, не сомневаясь, говорить: «I really like...» («Мне действительно нравится...»), а не «I'm really liking...» («Мне в данный момент нравится...»).

Как только вы освоите это упражнение, сделайте то же самое для слов «ненавидеть», «любить», «хотеть» и др. Все перечисленные глаголы описывают ваше состояние, и независимо от того, верите ли вы в это или нет, они предполагают постоянное действие, а не временный процесс. Хорошо то, что иностранец не сталкивается с большим количеством проблем при использовании этих глаголов. Интеллект помогает подобрать правильную грамматическую форму. Но есть и обратная сторона медали – это небольшая группа глаголов, таких как «see» (видеть), «taste» (пробовать), «look» (смотреть), «sound» (звучать) и др. «She's seeing a shrink» («Она ходит на прием к психиатру») звучит хорошо, если говорить «sounds good», а не «sounds well». Этот пример демонстрирует различия в употреблении слов «good» и «well» при описании состояния и его постоянства.

НЕКОТОРЫЕ ОСОБЕННОСТИ АНГЛИЙСКОГО ЯЗЫКА

1. Английский – «изолирующий» язык, который выстраивает предложения, перестраивая (меняя местами) неизменяемые речевые единицы, например: *Dog bites man* и *Man bites dog*.

2. Для английского характерен фиксированный порядок слов, в котором

the husband. *Mother* in this context originated from the use of *mother* to mean *origin* as in *motherland*.

How can I recognize which language is the mother tongue of a perfect multilanguage speaker? One anecdote may help. A man speaks seven languages without accent; it irritates and wakes up curiosity. The answer: let him fall down into the water from a bridge and listen! The language he screams to call for help is his mother tongue. The roots of our traditions and stereotypes are so deep.

The term *foreign language(s)* in this context stands for additional language(s) to the mother tongue. In 1995 the European Commission's *White Paper on Education and Training* emphasized the importance of learning at least two foreign languages before upper secondary education. The Lisbon Summit (2000) defined languages as one of the five key skills. Despite the high rate of foreign languages teaching in European schools, the number of adults claiming they can speak a foreign language is generally lower than might be expected. This is particularly true for native English speakers. Many individuals speaking English as a second language seem to lack understanding of the words content, metaphors, humor, irony, sarcasm to name a few and also relations to old languages, including Sanskrit and Farsi.

Both the mother tongue and the foreign language influence individual's thinking and behavior, and vice versa. Therefore, linguistics and neurolinguistics support the communication development that meets ecology, efficiency and economy criteria, in short called 3E criteria. The use of psychology (elements, social and transactional) mirrors the language and complements (neuro) linguistics. This makes the processes for identifying and formulating challenges, tasks and 3E-based innovative solutions easier. Hence, innovative solutions result from systemic approaches. They would not be possible if the ever present internal and external stress factors were not managed properly – according to 3E principles.

BASIC RULES FOR 3E CONCEPT

- 1) Don't judge – as most of situations are out of control except the respect you can pay.
- 2) Formulate questions – in order to gather information you need an ecological, efficient and economical process of

formulating and asking.

3) Use descriptive forms – as the physical world stands for a conflict between believers and not believers. Comparing belief in science (equals to theory) to belief in religion (which is immutable) is wholly unfair. Therefore not ecological.

4) Accept that doing nothing is much better than changing something into nothing. There is a difference between individuals acting as workaholics, creating hardly any added value and persons acting according to strategies leading to the creation of added value. In some languages, like German, you can identify a difference between *geschaefligt* (running and stressed and creating no added value) and *beschaeftigt* (working and creating an added value).

5) We have no soul – We are soul. Therefore We have a body only.

6) The price you pay is a product of interactions!

7) Discover the difference between: I cannot and I wish not.

8) To become rich or to be rich is an art, and you should know why you want to be rich.

ENGLISH AS A FOREIGN LANGUAGE – AN EXAMPLE

Think of a food you like. And now think how much you like it. Imagine that you will not like this food tomorrow, even if it is improbable. If you can perceive the liking of this food as God-given, your own liking, you will have no problem to say *I really like...* and not *I'm really liking...* Once you've done this exercise, please expand this logic and take for example hate, love, want, and others. All these verbs describe our state and whether you believe it or not, they imply a permanent fact and no temporary processes. The good thing here is that a foreigner does not face a lot of problems in the usage of such verbs. The brain somehow assists to select the right grammatical form. But as every coin has two sides, there is also something which is not so good: a small group of verbs, like *see*, *taste*, *look*, *sound* and others. *She's seeing a shrink sounds good* and *not sounds well*. This indicates the difference in the correct use of good and well in relation to not specific description of state and its permanence.

SOME PECULIARITIES OF THE ENGLISH LANGUAGE

1. English is an isolating language, which builds up sentences by rearranging immutable word-sized units, like Dog

bites man and Man bites dog.

2. English is fixed-word-order language where each word or phrase has a fixed position. Free-word-order languages allow phrase order to vary.

3. English is an accusative language, where the subject of an intransitive verb, like *she* in *She ran*, is treated identically to the subject of a transitive verb, like *she* in *She kissed Larry*, and different from the object of the transitive verb, like *her* in *Larry kissed her*.

4. English is a subject-prominent language in which all sentences must have a subject, even if there is nothing for the subject to refer to, as *It is raining* or *There is a unicorn in the garden*. In topic-prominent languages like Japanese, sentences have a special position that is filled by the current topic of the conversation, as in *California, climate is good*.

5. English is a Subject-Verb-Object (SVO) language (*dog bites man*), Japanese SOV – *dog man bites* and modern Irish is VSO – *bites dog man*.

6. In English a noun can name a thing in any construction: a banana; two bananas; any banana; all the bananas. In classifier languages, nouns fall into gender classes like human, animal and so on.

E-PRIME AND ITS RELATION TO PSYCHOLOGY AND CREATIVITY

English Prime rests on the simple assumption that "isness" sets the brain into Aristotelian thinking framework and makes it impossible to understand modern problems and opportunities. As with the computer, so it is with the brain: the first law of PCs, GIGO (garbage in – garbage out) is valid also in this consideration. Using E-Prime sets us in a state in modern Universe in which the quantum theory of observed-created Universes has implications far wider than we can imagine now.

An example: This is a phone, I have it in my hand vs. What I have in my hand seems to be a phone.

Case: Don't put all your eggs in one basket

"Create a world to which people want to belong!". I often heard this phrase from Robert Dilts and Todd Eppstein when I was studying neurolinguistics in Santa Cruz. I read it in Robert's books and since then I have been using it in my work with pride. To create such world means to know how to create alternative solutions and scenarios. To do this knowledge of physics, biology or other sciences seems to be not enough. Linguistics and an interest in

каждое слово (фраза) имеет определенное место в предложении. Свободный порядок слов позволяет менять положение слова или фразы.

3. Английский – язык с аккумулятивной конструкцией, когда субъект переходного глагола (как местоимение «she» в предложении «She kissed Larry») и субъект непереходного глагола (как, например, местоимение «she» в предложении «She ran») трактуются одинаково, а объект переходного глагола, т.е. прямое дополнение, – особым образом (как местоимение «her» в предложении «Larry kissed her»).

4. В английском языке на первый план по важности выходит подлежащее, так как оно должно быть в каждом предложении, даже если к нему ничего не относится, например: «It is raining» или «There is a unicorn in the garden». В языках, в которых прежде всего важна тема (например, японский), в предложениях выделяется специальное место, предназначенное для тематики разговора. Например, «in California, climate is good».

5. В английском языке существует жесткий порядок членов предложения «подлежащее–сказуемое–дополнение» («Dog bites man»). Например, в японском языке порядок слов другой – «подлежащее–дополнение–сказуемое» («Dog man bites»), а в современном ирландском языке – «сказуемое–подлежащее–дополнение» («Bites dog man»).

6. В английском языке существительное обозначает предмет в любой конструкции: а banana (банан), two bananas (два банана), any banana (любой банан), all the bananas (все бананы). В языках, для которых характерен показатель класса (классификатор), существительные делятся на гендерные классы, такие как «человек», «животное» и др.

ВЕРСИЯ E-PRIME И ЕЕ СВЯЗЬ С ПСИХОЛОГИЕЙ И КРЕАТИВНОСТЬЮ

English-Prime (E-Prime)¹ базируется на допущении, что спряжение глагола «to be» ставит работу мозга в рамки времен Аристотеля, поэтому сложно понять современные проблемы и возможности. Первый закон ПК – GIGO² –

¹ English-Prime (E-Prime) – версия английского языка, исключающая употребление всех форм глагола «to be».

² GIGO (англ. Garbage In, Garbage Out – «Мусор на входе – мусор на выходе») – принцип в

верен как для работы компьютера, так и для работы мозга. Использование версии E-Prime определяет наше присутствие в современной Вселенной, в которой квантовая теория в наблюдаемых и создаваемых Вселенных имеет гораздо большее влияние, чем мы можем сейчас представить.

Пример. «This is a phone, I have it in my hand» или «What I have in my hand seems to be a phone» (предложение составлено без спряжения глагола to be).

Пример. «Don't put all your eggs in one basket» («Не складывай все яйца в одну корзину»).

«Создайте мир, к которому люди хотят принадлежать». Я часто слышал эту фразу от Роберта Дилтса и Тодда Эппштейна, когда изучал нейролингвистику в университете города Санта-Крус. Я прочитал об этом в книгах Дилтса и с тех пор с гордостью использую в своих работах. Создание подобного мира подразумевает знание, как разрабатывать альтернативные решения и сценарии. Знаний в области физики, биологии и других наук для этого недостаточно. Лингвистика и интерес к истории могут расширить возможности и приблизить к ожидаемому результату, как это демонстрирует нижеследующий пример.

В каждой культуре слово «яйца» имеет собственное, неповторимое значение, что отражают многочисленные пословицы и поговорки. Так, за завтраком друг или бизнес-партнер из России может поинтересоваться, каким способом приготовленные яйца вы предпочитаете. Вам могут предложить несколько поэтично звучащих вариантов: «в мешочек» (medium-boiled egg) – яйцо средней готовности, когда мягкий желток находится как бы в «мешочке» (такой метод приготовления яиц иногда называют «яйцо 3-минутной готовности»); «яичницу глазунью» (fried eggs), которая получила свое название из-за сходства с глазом; «болтунью» (scrambled eggs) – от глагола «болтать, взбалтывать» (to mix), еще одно его значение – «смешивать». Вместе с тем, общаясь с людьми, вы можете услышать фразу «какой ты крутой», или вас спросят: «Не хотите ли вы съесть “яйцо вкрутую”», т.е. полностью сваренное за 8–9 минут в зависимости от свежести яйца. Существует и другой метод приготовления, противоположный предыду-

информатике, означающий, что при неверных входящих данных будут получены неверные результаты, даже если сам по себе алгоритм правилен.

щему – «яйцо всмятку» (soft boiled egg). Слово «мясти» (от слова «всмятку») в современном русском языке является архаизмом, но все еще используется в контексте со словом «яйца».

Известно, что некоторые люди пьют сырые яйца (например, если перед этим «перебрали» алкоголя).

В процессе переговоров, возможно, вы услышите фразу «не стоит выеденного яйца» (буквальный перевод – «eaten egg»), смысл которой – результат, не стоящий приложенных усилий. Тут у вас может возникнуть вопрос: «Где связь между съеденным яйцом и бесполезностью?». Под «выеденным яйцом» понимается то, что осталось после того, как его съели, а именно – раскошенная скорлупа. В американском английском эквивалентом предложению «все эти секреты выеденного яйца не стоят» служит «all those secrets are not worth a plugged nickel»³ (дословный перевод – «не стоят вставленного никеля»).

Если вы амбициозный человек, склонный спорить с собеседником из России, то могли слышать комментарий типа «яйца курицу не учат». В английском языке смысл этой фразы соответствует «don't teach your grandmother to suck eggs». Эта старая английская поговорка возвращает нас во времена, когда было принято выпивать свежие яйца после долгого вечера с принятием алкоголя. Выражение «Я знаю тебя как облупленного (bare egg)» переводится «I know you in and out».

ПСИХОЛОГИЯ: ИНДИВИДУАЛЬНАЯ, ГУМАНИСТИЧЕСКАЯ, СОЦИАЛЬНАЯ И КВАНТОВАЯ

«Поскольку истинное счастье и возможность отдавать неразделимы, становится очевидным, что человек социальный находится гораздо ближе к ощущению счастья, чем человек изолированный, стремящийся утвердить собственное превосходство. Индивидуальная психология четко определила: люди, чувствующие себя несчастными, приобрели свойственные им невротичность и опустошенность в раннем детстве, если были лишены возможности развивать чувство общности, храбрость, оптимизм, уверенность в себе, которые как раз и развиваются из чувства принадлежности к группе. Нельзя отрицать чувство общности,

³ Раньше, когда в центр монеты заливался драгоценный металл (например, серебро), фальшивомонетчики доставали его и заменяли более дешевым металлом – свинцом, никелем и т.д.

history may enhance the effort and bring it closer to the expected result as the following example with eggs may show.

Eggs have its own and particular meaning in nearly all cultures and they found a way into many sayings. At breakfast your Russian friend or business partner might ask you what way you want eggs to be prepared. You may be offered some poetic possibilities: в мешочек, a medium boiled egg when soft yolk is in a "pouch" (so called 3-minute eggs). Or, яичница глазунья, fried eggs, from the image of an eye – глаз; Яичница-болтунья, scrambled eggs, from the verb болтать – mix or beat something. You may also hear какой ты крутой or you may be asked if you wish яйцо вкрутую – hard boiled egg (so-called 8 or 9-minute egg), depending also on freshness of the egg. The opposite term to hard boiled egg is яйцо всмятку, soft boiled egg. Мяси (от слова «всмятку») stands in modern Russia for an archaic word, but it is still used in connection with eggs.

The history tells that people can drink fresh eggs. Выпить an egg – you can do it after you had drunk more than you had to. During negotiations you might hear не стоит выеденного яйца – literally eaten eggs; but the meaning is something worthless or of no concern. Here you may ask, where is the connection between the consumed egg and worthlessness? Выеденное яйцо refers to what is left over after you eat the egg – the cracked shell. In American English the equivalent to worthlessness is a plugged nickel: that is a nickel with a plug in the center, after the valuable metal had been removed. As an ambitious person arguing with Russians you may hear a comment яйца курицу не учат! In English the old phrase is used to convey the same idea – Don't teach your grandmother to suck eggs. This old English saying brings us back to the drinking of fresh eggs after a long evening with alcohol followed by a short night. Облупленное яйцо (bare egg) means to know something inside out. Therefore, «знаю тебя как облупленного» is translated as «I know you inside out».

PSYCHOLOGY: INDIVIDUAL, HUMANISTIC, SOCIAL AND QUANTUM

"Since true happiness is inseparable from the feeling of giving, it is clear that a social person is much closer to happiness than an isolated person striving for superiority. Individual Psychology has

very clearly pointed out that everyone who is deeply unhappy, is a neurotic and desolate person stem from those who were deprived in their younger years of being able to develop the feeling of community, courage, optimism, and self-confidence that comes directly from the sense of belonging. This sense of belonging that cannot be denied, against which there are no arguments, can only be won by being involved, by cooperating, and experiencing, and by being useful to others. Out of this emerges a lasting, genuine feeling of worthiness". (Adler, "Individual Psychology", 1926).

This citation from Adler's "Individual Psychology" is based on a Humanistic model of a Man. In his later writings he made a shift never managed by Freud: he wrote less about pathology and more about health, and the Nietzschean striving for superiority and compensation, mutated into a unifying directional tendency towards self-mastery and self-overcoming in the service of social interest (Gemeinschaftsgefühle), the opposite of self-boundedness (Ichgebundenheit). The healthy person never loses himself in his ideal-self fictions; the healthy person makes his deepest goals conscious while integrating them into activities to improve family and community.

Social psychology: "An attempt to understand how the thoughts, feelings, and behaviors of an individual are influenced by the actual, imagined, or implied presence of others" (Allport, 1924).

Quantum psychology refers to physics, mathematics, instrumentalism à la John Dewey. Operationalism, created by Nobel physicist Percy W. Bridgman, deals with "common sense" objections to Relativity and Quantum Mechanics and others.

Early quantum experiments led to the conclusion that quantum superpositions continued until being measured or observed by a conscious observer, and that "consciousness collapsed the wave function". This is known as the "Copenhagen interpretation", after Nils Bohr proposed it. Then other psychologically related theories followed. For example, the Many-minds interpretation of the quantum results places consciousness of the observers in the centre of the results interpretation.

Some scientists consider Quantum Psychology as a follow-up to Wilson's "Prometheus Rising" mainly for the presence of practical exercises to demon-

strate its concepts. The concept based on Quantum Psychology focuses primarily on the metaphysical and epistemological problems of Aristotelean reasoning and its use in everyday language, covering E-Prime and how the reasoning addresses many of the semantic (and resulting perceptual) "spooks" that common language lets in. The concept also covers non-local effects in QP like Bell's Theorem and the theories of David Bohm.

SID(I)A also considers Erich Fromm's work "Exit from the freedom", which supports the understanding of the key elements of individual abilities intensive development and allows to explain today's societal contradictions he described 70 years ago.

BRAIN THEORIES

Most of the contemporary theories of brain functions equate specific physical and mental activities with specific areas in the brain: certain groups of cortical cells are associated with specific sensory receptors or motor efferent. Any perceptual analysis, learning or accumulation or communication of information, can only occur by some kind of connection between these groups of cells.

These theories can be grouped in Generation of new connections, therefore sometimes called Connections theory, including Cells assemblies, Causal loops, Digital Circuitry, etc.

The other theory is called Statistical Brain theory. It was formulated by E. Roy John, who in his final statement implies that "the memory of what is learned is not to be found in any specific brain region, but rather in its unique cell-firing rhythm. The brain's rhythms count for as much or more than the way it is put together".

The theory considered in SID(I)A is called the Cybernetic Brain theory. It is essentially a meta model. This means model about modelling. Cybernetic models are different from statistical or linear in that they deal with the feedback of total systems. Systems in which events at any positioning may be expected to have effect at all positions on the system at later times. In cybernetic models a particular cause or effect cannot be isolated from its context. Therefore each part must be considered and measured in terms of the whole. Human behavior and experiences are undoubtedly the results of such a system. Consequently, any satisfactory model of human experience

его нужно приобретать через взаимодействие, сотрудничество, накопленный жизненный опыт и желание принести пользу. Из всего этого развивается прочное, подлинное чувство собственного достоинства» (А. Адлер «Индивидуальная психология». 1926 г.).

Приведенная цитата основана на гуманистической модели человека. В своих более поздних работах автор переключился на другую тему, что так и не удалось сделать Фрейд: Адлер стал меньше писать о болезнях и больше о здоровье, а также о жажде превосходства и компенсации, превратившихся в целенаправленную тенденцию к самообладанию и самопреодолению во имя соблюдения социальных интересов (Gemeinschaftsgefühle), вместо самоограничения (Ichgebundenheit). Здоровый человек никогда не потеряет себя в фикции самоидеализации. Он осознает свои глубочайшие цели и встраивает их в деятельность, нацеленную на счастье семьи и совершенствование общества.

Социальная психология – это «попытка понять, как на мысли, чувства и поведение индивида влияет действительное, вымышленное (представляемое) или подразумеваемое присутствие других людей» (Г. Олпорт, 1924 г.).

Квантовая психология имеет отношение к физике, математике, инструментализму «а ля Джон Дьюи». Операционализм, описанный Нобелевским лауреатом Перси В. Бриджманом, имеет дело с возражениями против относительности, квантовой механики и др. с позиций здравого смысла.

Ранее проводимые эксперименты в квантовой физике привели к заключению, что квантовые суперпозиции продолжают до тех пор, пока разумный наблюдатель их не заметит и не измерит, и что его вмешательство приводит к разрушению волновой функции. Это положение стало известно как «копенгагенская интерпретация», сформулированная Нильсом Бором. Затем последовали другие теории, имеющие отношение к психологии. Например, многообразная трактовка квантовой механики рассматривает сознание наблюдателя в качестве основы для интерпретации результатов.

Некоторые исследователи рассматривают квантовую психологию как продолжение теоретических изысканий, изложенных в одном из ранних трудов Р. Уилсона «Прометей восставший», в основном из-за наличия практических упражнений для наглядного от-

ражения своих концепций. Концепция, основанная на квантовой психологии, сосредоточена на изучении метафизических и эпистемологических проблем, содержащихся в рассуждениях Аристотеля, и применении этих рассуждений в ежедневном общении, включая версию английского языка E-Prime, а также на том, как они связаны с семантическими (в результате восприятия) «призраками», характерными для общего языка. Также концепция включает такие труды в квантовой физике, как теорема Белла и теории Дэвида Бома.

Вдобавок к вышесказанному отметим, что система СИРИС учитывает выводы, сделанные в работе Эриха Фромма «Бегство от свободы»: он аналогично описывает основные элементы интенсивного развития индивидуальных способностей, что дает возможность объяснить социальные противоречия, обозначенные им ранее (около 70 лет назад).

ТЕОРИИ ФУНКЦИЙ МОЗГА

Большинство авторов современных теорий, рассматривающих функции мозга, связывают определенную физическую или умственную деятельность с конкретными областями мозга: определенные группы клеток коры головного мозга связаны с сенсорными рецепторами или эфферентными нервными волокнами. Глубокий анализ, а также изучение, накопление и обмен информацией могут происходить только при условии существования связи между этими группами клеток.

Теории, авторы которых придерживаются этой точки зрения, можно объединить в теорию связей, построенную на таких понятиях, как «скопления клеток», «причинные петли», «цифровые схемы» и т.д.

«Статистическая теория работы мозга» была сформулирована Е. Рой Джоном, который утверждал, что «память (сознательный опыт) нужно искать не в определенном отделе мозга, а в уникальном ритме возбуждения его нейронов. Предположение о ритме нейронов дает лучшие результаты по сравнению с версией, рассматривающей мозг как состоящий из нескольких отделов».

Теория, рассматриваемая в системе СИРИС, получила название «кибернетическая теория работы мозга». По сути, она является метамоделью, т.е. описывает структуру, принципы действия другой модели. Кибернетические

модели отличаются от статистических или линейных тем, что обрабатывают информацию, поступающую из всех имеющихся систем. Если в системе наблюдается некое влияние на одну из ее составляющих, то позднее это скажется на всех остальных частях. В кибернетических моделях причина или влияние не могут быть изолированы от окружающей среды. Поэтому каждую часть следует рассматривать и измерять как составляющую единого целого. Человеческое поведение и опыт, несомненно, являются результатом работы такой системы. Следовательно, любая модель человеческого опыта (поведенческая, психологическая) должна быть кибернетической.

ОБРАТНАЯ СВЯЗЬ: ОДНО ДЕЙСТВИЕ И МНОЖЕСТВО РЕАКЦИЙ

Существует множество кибернетических объяснений. Объяснение Грегори Бейтсона, изложенное в его работе «Шаги в направлении экологии разума» (1972 г.), по мнению автора статьи, заслуживает наиболее пристального внимания: «Казуальное объяснение обычно позитивно, в то время как кибернетическое всегда негативно». Любое негативное объяснение соответствует теории эволюции, в основе которой лежит естественный отбор. «На языке кибернетики говорится, что течение событий подвержено ограничениям. При этом подразумевается, что не будь этих ограничений траектория изменений управлялась бы только равенством вероятности. Для генерирования этого уникального определения могут комбинироваться ограничения самых разных видов». Предметом изучения кибернетики являются не события и объекты, а информация, предоставляемая ими. Мы рассматриваем события или объекты только в качестве возможных фактов, предположений, посланий, восприятий и т.д. Поэтому важно понимать, что элементарная единица смысла в восприятии – это степень различия, уровень.

Наши органы чувств (глаза, уши, нос, рот и тело) реагируют на изменения в окружающей среде. В психологическом плане такое чувственное восприятие происходит за счет различия в местоположении, схеме возбуждения и взаимосвязи нейронов коры головного мозга человека. В поведении же это проявляется как наша способность различать хорошее, нормальное и плохое. В основу процесса

(behavioral, psychological or epistemological) must be cybernetic.

A FEEDBACK: ONE ACTION AND MANY REACTIONS

There are many cybernetic explanations. Gregory Bateson's explanation in "Steps to an Ecology of Mind", published in 1972 in my opinion is one of the most attractive ones: "Causal explanation is usually positive, Cybernetic explanation is always negative". Any negative explanation follows the Theory of evolution based on natural selection. "In cybernetic language the course of events is said to be subject to restraints and it is assumed that apart from such restraints, the pathways of change would be governed only by equality of probability. Restraints of many different kinds may combine to generate this unique determination". The subject matter of cybernetics is not events and objects but the information "carried" by events and objects. We consider the objects or events only as proposing facts, propositions, messages, percepts, etc. So, it is important to understand that the elementary unit of meaning in perception is the difference.

Our sense organs (eyes, ears, bodies, nose, and tongue) all "perceive" responding to changes or differences in our environment. Psychologically, sensory perception takes place through differences in the location, firing pattern and interconnection of cortical neurons. Behaviorally we contrast the performance of the good and less good, or bad. The process of making comparisons is called contrastive analysis. The elementary meaning is an information. In Bateson's words information is "a difference which makes a difference". And since there are differences between differences we have to apply their differentiation and classification.

For the purpose of this article space and time are the basic dimensions of the following three types of differences: 1) spatial difference (between two objects), 2) temporal difference (change in that difference, like move of the eyes) and 3) acceleration difference (the process of changing the location of two objects).

Pursuing the same further consideration relates to the classification of differences (hierarchy – transition from micro to macro-molecule-cell-tissue-organ-organization-society). This transition clearly documents the qualitative

difference between macro and micro that govern the interaction.

An example from mathematics: the numbers 8–16–24 form a subclass of all numbers divisible by 4, which is a subclass of all even numbers. In behavioral terms an eye movement is a subclass of facial expression, which is a subclass of non-verbal communication. From this follows that each sub-unit is a part of the unit of the next larger scope and that certain difference in the part of the unit must have informational effect upon the larger unit and vice versa.

Logical typing occurs where there is a discontinuity between levels of classification. In mathematics the restriction means that a class cannot be a number of itself nor can be one of the numbers be the class. In logic, by the solution to the classic logical paradox: This statement is false. The actual value of the statement is of a differential logical type than the statement itself.

The Cybernetic brain model does not separate the overall rhythms of neural firing from the structures by which they are propagated. In simple words I am arguing against the separation of mind and body.

Case: Cooperation with a foreign partner

A Russian businessman speaks German and English fluently. As the CEO of a large group of companies he arrives in Berlin to meet and negotiate with one of his foreign partners. Both sides are well prepared for the meeting, therefore, it does not take much time. As a result, the Russian businessman has one free day and wishes to utilize his spare time to meet another business partner in another City and ask for assistance to solve one private issue.

He calls his second business partner and is quite happy because he managed to reach him. But during the phone conversation the Russian feels that the German is surprised with his call, and a request for a meeting. The phone conversation ends with an offer that the Russian CEO can meet with someone from the staff of the German partner. The Russian politely rejects the offer. He is irritated that his colleague did not make himself available to him, as he thinks that there is a business for both.

As time passes and business continues, the German arrives in Moscow. He is met at the airport not by an executive's limousine, but by an ordinary car. He must wait in the office for a while, what never happened before. The German is irritated

and notes the change in behavior of his Russian partner.

This example allows identifying some differences between Russian and German cultural and psychological standards:

Russian: binding at a group, taking note of a hierarchy, paternalism, communication direct at receiver, emotionality, situational polarity, orientation to the present situation, pessimism / fatalism.

German: case orientated, positive evaluation and use of structures and rules, time planning and management, internal, internalized control, separation of different parts of life from each other, low communication context. ■

сравнения («сопоставительного анализа») положена информация. По определению Бейтсона, информация – это «различие, производящее различие». Так как, образно говоря, между различиями существует разница, мы должны их дифференцировать и классифицировать.

Для отражения целей данной статьи автор определяет пространство и время как основные инструменты измерения трех видов различий:

1) пространственного (различия между двумя объектами);

2) временного (например, движение глаз);

3) разницы ускорения (изменение взаиморасположения двух предметов).

В продолжение темы рассмотрим классификацию различий (иерархия – это переход от микро- к макромолекуле – клетке – ткани – органу – организации – обществу). Этот переход четко фиксирует качественную разницу между микро- и макроразличиями, которые управляют взаимодействием.

Пример из математики: числа 8–16–24 формируют подкласс всех чисел, делимых на 4, которые, в свою очередь, являются подклассом всех четных чисел. Применяя такой же подход к поведению человека, сделаем вывод, что движение глаз – подкласс выражения лица, который является подклассом невербальной коммуникации. Из этого следует, что каждая подъединица представляет собой часть целой единицы последую-

щего, большего, охвата и определенная разница в части единицы должна оказывать информационное воздействие на единицу следующего масштаба, и наоборот.

Логически продолжать классификацию можно при отсутствии непрерывности между ее уровнями. В логике – решение классического логического парадокса «это утверждение неверно». Действительная значимость утверждения имеет другой логический тип, чем само утверждение.

Модель «кибернетической работы мозга» не разделяет ритмы возбуждения нейронов и структуры, по которым они передаются. Иначе говоря, я против разделения разума и тела.

Пример. Сотрудничество с иностранным партнером.

Русский бизнесмен свободно говорит на немецком и английском языках. Как генеральный директор крупной группы компаний он приезжает в Берлин, чтобы встретиться и провести переговоры с одним из его иностранных партнеров. Обе стороны хорошо подготовились к встрече, поэтому она не отняла много времени. В результате у русского бизнесмена остался один свободный день, который он хочет потратить на встречу с партнером из другого города, чтобы попросить помощи в решении частного вопроса.

Он звонит второму партнеру и радуется, что сумел того застать. Но по

ходу телефонного разговора русский понимает, что немец весьма удивлен его звонку, и предлагает встретиться. Во время беседы немецкий партнер предлагает русскому бизнесмену обратиться к одному из его заместителей. Русский вежливо отклоняет предложение... Он несколько раздражен из-за нежелания партнера встретиться с ним лично, так как считает, что в этом деле есть выгода для обоих.

Спустя некоторое время немец приезжает в Москву. В аэропорту его встречает не лимузин, а обычная машина, а в офисе он вынужден ожидать приема, чего раньше не случалось. Немец раздражен и отмечает изменения в поведении русского партнера.

Данный пример позволяет определить некоторые различия в российских и немецких культурных стандартах:

русский – привязка к группе; действие в соответствии с законами иерархии; патернализм; общение напрямую с непосредственным участником (без посредников); эмоциональность; ситуационная полярность (двоакость); ориентация на настоящее; пессимизм / фатализм;

немец – ориентирован на дело; позитивная оценка и использование структур и правил; планирование и управление временем; внутренний и глубокий контроль; разделение различных сторон жизни; низкий коммуникационный контекст. ■



Учебно-методический центр аттестации и подготовки кадров

Главной целью Центра является реализация образовательных программ дополнительного профессионального образования, проведение научно-исследовательской работы, а также оказание услуг по проведению государственной экспертизы на территории УрФО.

Мы гарантируем, что вы получите достоверную и актуальную информацию из надежных источников, практические навыки ее применения, консультации экспертов, уникальный опыт общения с коллегами из других регионов, новые деловые контакты и новые идеи для роста и развития.

620144, Екатеринбург, ул. 8 Марта/Народной воли, 62/45
(343) 252-14-58, +7 922 1796828 www.expert.usue.ru



Межрегиональное природопользование: проблемы, пути решения (по материалам международного семинара студентов и аспирантов России и Казахстана)

Interregional Ecological Management: Problems and Solutions (on materials of the international seminar for Russian and Kazakh undergraduate and postgraduate students)

(Екатеринбург, 7 ноября 2011 г.)

Постановка проблемы: Россия и Казахстан имеют установившиеся и развивающиеся взаимосвязи в экономике и культуре, в использовании ресурсов социально-экономического развития. Основой этих взаимосвязей является большой природно-ресурсный потенциал обоих государств, особенно приграничных территорий.

Дальнейшее развитие сотрудничества связано с изучением и совершенствованием экономических, организационных и технико-технологических направлений инноваций в природопользовании и реализации природно-ресурсного потенциала обеих стран.

Проблемы, возникшие в этой сфере деятельности, характеризуются длительным предшествующим периодом их формирования, поэтому их решение рассматривалось как поэтапное, выявляя и реализуя такие приоритеты, как ликвидация «наследия» прошлого.

Первоочередного решения ждут проблема водообеспечения и рационального использования водных ресурсов, проблема использования солнечной энергии, проблема быв-

ших целинных земель, проблема восстановления потенциала Арала и Приаралья, возникшая как результат ведомственного подхода к их использованию. Решение названных проблем требует глубокого научного анализа причин, факторов их формирования и выработки объективных рекомендаций научными школами обеих стран.

Поскольку названные проблемы имеют межрегиональный характер, для их решения необходимо объединить научные ресурсы сопредельных государств с целью эффективного использования их общего природно-ресурсного потенциала.

Решению названных проблем, приобщению к ним молодежи был посвящен семинар, участниками которого стали студенты и аспиранты Уральского государственного экономического университета, Кустанайского педагогического университета, Уральского государственного лесотехнического университета, Уральской государственной юридической академии, директор Уральского отделения Российской академии образования, доктор педагогических наук, профессор Г. П. Сикорская.

Основные вопросы дискуссии

- Оценка природно-ресурсного потенциала стран, их приграничных (общих) объектов природы.
- Оценка факторов формирования сложившейся экономической обстановки.
- Пути оптимального решения приоритетных проблем в аспекте инновационного природопользования.

Участники семинара обсудили концептуальные положения методологии исследования проблемы природопользования сопредельных территорий, разработанные научной школой «Экономика природопользования» при УрГЭУ (основатель и научный руководитель – академик Международной академии наук Евразии, заслуженный деятель науки РФ, профессор Я. Я. Яндыганов), и приняли решение о практическом системном сотрудничестве сторон по таким направлениям, как:

- подготовка кадров-экологов (бакалавров, магистров, аспирантов, докторантов на базе научной школы при УрГЭУ);
- проведение совместных научных исследований студентами и аспирантами, участие в совместных грантах, контрактах;
- представление результатов совместных исследований на конкурс лучших работ студентов, аспирантов, научных работников.

Семинар предполагается проводить ежегодно.



Яндыганов Яков Яныбаевич
Доктор географических наук, профессор
кафедры национальной экономики
и природопользования

Уральский государственный
экономический университет
620144, РФ, г. Екатеринбург,
ул. 8 марта/Народной воли, 62/45
Контактный телефон: (343) 221-27-77
E-mail: olg-mashkova@yandex.ru

Yakov Ya. Yandyganov

Professor of National Economics and Ecological Management
Dpr., Professor, Dr. Sc. (Geography)

The Urals State University of Economics
620144, RF, Ekaterinburg, ul. 8 Marta/Narodnoy Voli, 62/45
Telephone: (343) 221-27-77
E-mail: olg-mashkova@yandex.ru



Власова Екатерина Яковлевна
Доктор экономических наук,
доцент кафедры
экологического менеджмента

Уральский государственный
экономический университет
620144, РФ, г. Екатеринбург,
ул. 8 марта/Народной воли, 62/45
Контактный телефон: (343) 221-27-17
E-mail: olg-mashkova@yandex.ru

Ekaterina Ya. Vlasova

Dr. Sc. (Ec.), Assistant-Prof. of National Economics and Ecological
Management Dpr.

The Urals State University of Economics
620144, RF, Ekaterinburg, ul. 8 Marta/Narodnoy Voli, 62/45
Phone: (343) 221-27-17
E-mail: olg-mashkova@yandex.ru



Уфимцев Виктор Владимирович
Доктор социологических наук,
профессор кафедры государственного
и муниципального управления

**Уральский государственный
экономический университет**
620144, РФ, г. Екатеринбург,
ул. 8 Марта/Народной воли, 62/45
Контактный телефон: (922)617-26-04
E-mail: science58@mail.ru



Мезенцев Евгений Михайлович
Генеральный директор

ООО «Плеяда»
623704, РФ, Свердловская область,
г. Берёзовский,
ул. Энергостроителей, 6а
Контактный телефон: (902)156-00-00
Интернет-сайт: www.uraltools.ru
E-mail: dir@uraltools.ru

Ключевые слова

ИНТЕРВЬЮ
КЛЮЧЕВОЙ ЭТАП
ПРОЦЕСС СОБЕСЕДОВАНИЯ
ПОДБОР ПЕРСОНАЛА
ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИНТЕРВЬЮ
ПРОЦЕСС ПОДБОРА
ОЦЕНКА СОИСКАТЕЛЯ
ПРЕИМУЩЕСТВА ИНТЕРВЬЮ
ВЕРБОВКА ПЕРСОНАЛА

Аннотация

В данной статье рассматриваются цели, задачи, современные подходы к проведению собеседования (интервью), технологические особенности и приемы, которые необходимы для эффективной и максимально объективной оценки соискателя, а также преимущества собеседования (интервью), отличающие его от других методов, используемых при подборе персонала на малом предприятии, в том числе от такого распространенного в российских условиях метода подбора персонала, как вербовка.

Теория и практика интервьюирования как ключевого этапа в процессе подбора персонала на малом предприятии в современных условиях

Интервью, или собеседование – это самый распространенный метод оценки персонала, без которого не может обойтись ни один специалист по управлению человеческими ресурсами. Нередко этот метод оказывается единственным в условиях малых предприятий, поскольку не все они располагают достаточными ресурсами и возможностями для применения других методов оценки персонала. Но этот метод не так прост, как может показаться на первый взгляд. Без надлежащей подготовки к нему со стороны работодателя интервью может оказаться абсолютно неинформативным и не достичь поставленных целей. А без развитых навыков анализа и систематизации его результатов можно «потерять» даже ту информацию, которая была получена в ходе его проведения [1. С. 168].

В теории и практике интервьюирования большое значение имеет целеполагание.

Основная цель интервью – это оценка профессионально важных деловых и личностных качеств кандидата, таких как:

- профессиональные знания и опыт работы;
- степень заинтересованности в данной работе;
- активность или пассивность жизненной позиции;
- целеустремленность и готовность работать с максимальной отдачей;
- степень самостоятельности в принятии решений и ответственность за результаты своей работы;
- стремление к лидерству, способность руководить и готовность подчиняться;
- уровень интеллектуальной активности, способность творчески подходить к решению проблемы;
- готовность рисковать или излишняя осторожность;
- степень самокритичности и объективности оценок;

- честность и порядочность;
- умение хорошо говорить и слушать;
- внешность и манера поведения [2. С. 245–246].

Исходя из этого определяются четыре главные задачи интервью:

1. Сбор подробной информации о кандидате с целью принятия решения о его трудоустройстве.
2. Предоставление кандидату всей открытой информации о предстоящей работе.
3. Определение возможностей кандидата вписаться в сложившийся коллектив.
4. В случае принятия кандидата – убеждение его в правильности сделанного выбора.

ПОДГОТОВКА К ИНТЕРВЬЮ

К каждому интервью необходимо готовиться. Перед началом (собеседования) начальник соответствующего отдела или сам руководитель малого предприятия, проводящий интервью, знакомится с резюме кандидата или его анкетой и намечает те моменты, которые следует уточнить в процессе беседы.

В научно-теоретической литературе можно встретить перечень документов, которые готовятся к началу интервью и должны лежать на столе интервьюера: а) биографическая анкета, или резюме; б) заявка на подбор (здесь перечисляются знания, умения, навыки и качества, которыми должен обладать кандидат для успешной работы в предполагаемой должности); в) оценочный лист (документ, в который заносятся результаты собеседования) [1. С.168–169].

Теория и личный опыт авторов данной статьи показывают, что одним из основных факторов успешности проведения интервью является его продуманная структура. Как и в любых переговорах, при проведении интервью работодателю надо добиться

Job interview as a Key Stage of Recruitment Process in Small Businesses

Job interview is the most common way of personnel evaluation and none of the human resources managers can operate without it. Often this method turns out to be the only one used in the small business environment since not all organizations are rich in resources and opportunities to apply other personnel selection techniques. But a job interview is not as easy as it seems. If an employer doesn't prepare thoroughly for the interview process it can become a non-informative conversation with no goals achieved. Even the information, gathered while holding an interview can be lost if the employer doesn't possess considerable skills in analysis and results systematization [1. P.168].

Goal setting plays a big part in theory and practice of interviewing.

The main objective of a job interview is to evaluate professionally important business qualifications and personal qualities of a candidate:

- professional knowledge and background;
- interest in the job;
- active life attitude or passivity;
- determination and readiness to work out to get maximum results;
- independence in decision-making and responsibility for the results of work;
- leadership aspirations, ability to manage people and readiness to submit;
- level of intellectual activity, ability to solve problems creatively;
- readiness to take risks or excessive caution;
- self-criticism and objectivity in evaluations;
- honesty and decency;
- speaking and listening skills;
- attractive appearance and polite manners [2. P.245–246].

This results in four main tasks of a job interview:

1. To collect detailed information about the candidate in order to take decision about hiring;

2. To supply the applicant with precise information about the position;

3. To decide whether the interviewee can get along with his / her future colleagues;

4. In case of hiring the candidate: to make sure that the decision about employment was right.

PREPARING FOR AN INTERVIEW

Jobseekers should prepare themselves for every interview. The head of the company or a manager of department should look through the candidate's application form and the CV before the meeting begins, and explore the issues that need clarifying.

In the scientific literature there is a list of documents to be prepared before the interview:

- 1) a curriculum vitae;
- 2) a brief fill in a vacancy bulletin (here knowledge, skills, qualities and qualifications that a candidate is to possess are indicated);
- 3) An evaluation paper (a document where the results of the interview are described) [1. P. 168–169].

Theory and the authors' experience prove that a well-considered structure is one of the main factors in holding a successful interview. In the process of questioning, as well as during negotiations, it's important to achieve the following stated goals:

- 1) to establish contact with a candidate;
- 2) to create a friendly and relaxed atmosphere and to try to establish a good rapport with a jobseeker;
- 3) to hold a meeting in a way that produces adequate reactions of an interviewee. On the one hand, it helps to gain necessary information, and on the other hand it motivates applicants for further cooperation and get them interested in the job.

- 4) In accordance with these goals it is reasonable to consider a job interview as a negotiation process where both sides

Victor V. Ufimtsev

*Dr. Sc. (Sociology), Professor,
State and Municipal Governance Dpr.*

**The Urals State University
of Economics**

**620144, RF, Ekaterinburg,
ul. 8 Marta/Narodnoy Voli, 62/45
Phone: (922) 617-26-04
E-mail: science58@mail.ru**

Yevgeny M. Mezentsev

General director

000 Pleyada

**623704, RF, Berezovsky,
ul. Energostroyteley, 6a
Phone: (902) 156-00-00
Website: www.uraltools.ru
E-mail: dir@uraltools.ru**

Key words

JOB INTERVIEW

KEY STAGE

INTERVIEW PROCESS

PERSONNEL SELECTION

EFFECTIVENESS OF JOB INTERVIEWS

CANDIDATE SELECTION PROCESS

APPLICANT EVALUATION

ADVANTAGES OF JOB INTERVIEWS

STAFF RECRUITMENT

Summary

In the article purposes, tasks and modern approaches to the job interview process are considered, technological peculiarities and methods that are necessary for effective and the most objective evaluation of an applicant are analyzed. The paper highlights advantages of a job interview over other personnel selection methods used in small businesses, including such a widespread practice in Russia as recruitment.

нескольких поставленных методических целей. Первая цель – установление доверительного контакта с кандидатом. Вторая – максимальное раскрепощение и расположение к себе соискателя. Третья цель, по нашему мнению, состоит в том, чтобы реакции соискателя были адекватны, а он сам максимально раскрылся, что позволит, с одной стороны, получить от него полную необходимую нам информацию, а с другой стороны, мотивировать его на дальнейшее взаимодействие и заинтересовать работой в компании. В связи с этим имеет смысл проводить интервью как переговоры, т. е. процесс, в котором обе стороны имеют равные или близкие к равным права, заинтересованы друг в друге, а также в том, чтобы передать и получить всю полезную для них информацию.

Одна из типичных ошибок, с которой приходится нередко сталкиваться, – проведение интервью в форме *допроса*. Дело не только в этических соображениях, но и в том, что таким образом интервьюер портит репутацию предприятия, а главное – не получает картины адекватного поведения человека.

Противоположность этому подходу – *интервью-продажа* – также встречается нередко, когда кандидат очень нравится или «стоит» дороже, чем предприятие может предложить. В подобной ситуации велико искушение интервьюера «продать» предприятие, преувеличивая достоинства, умалчивая о недостатках и, главное, практически не проводя оценки кандидата. Такой подход довольно часто сопровождается «охоту за головами», поскольку кандидат при этом методе подбора часто не имеет изначальной заинтересованности в вакансии.

Ситуация *интервью-переговоров* дает возможность обеим сторонам понять, подходят ли они друг другу. Переговоры предполагают равные права сторон во взаимной оценке проявлений заинтересованности и основываются на нескольких принципах.

Мы солидарны с рядом авторов, в частности с С. В. Ивановой, которая уверена, что базовая идея, лежащая в основе эффективного интервью, состоит в том, что нет универсально хороших или универсально плохих кандидатов, так же как нет универсально хороших или плохих компаний: есть подходящие или не подходящие друг другу субъекты рынка. Работодатель делает вывод о том, подходит ли ему

кандидат, на основе его соответствия тому профилю компетенций, который он сам составил, а кандидат оценивает компанию исходя из собственных особенностей личности, мотивации и предпочтений в отношении коллектива. Ошибки во взаимной оценке, какой бы из сторон они бы ни были сделаны, приводят к плачевным результатам: кандидат выходит на работу, предприятие вкладывает время, усилия, эмоции своих сотрудников, а также средства в процесс адаптации, обучения и коучинга сотрудника. Поэтому сразу же отметим, что гораздо выгоднее ещё на этапе интервью выявить полное или частичное несоответствие, чем сделать предложение кандидату, который не подходит работодателю или которому не подходит предприятие [3. С. 19–20].

ПРОЦЕСС ИНТЕРВЬЮ

Теперь о времени, выделяемом руководителями малых предприятий для проведения интервью.

Сколько времени должно занимать интервью? Непреложных и простых правил здесь нет, но минимальное время, как показывает практика малых предприятий, обычно составляет тридцать минут, а максимальное – около часа. Необходимо помнить, что интервью – в высшей степени стрессовая ситуация для кандидата, и он вряд ли сможет оставаться внимательным и энергичным в течение более долгого времени. Если необходимы дополнительные вопросы, лучше договориться с кандидатом о повторной встрече, чтобы он имел возможность собраться и как следует подготовиться.

Очень важно, чтобы в течение всего интервью кандидат чувствовал себя комфортно. С психологической точки зрения страх и напряжение затрудняют процесс мышления. Это напряжение сравнимо с поведением студента во время экзамена. Цель интервью, как было указано выше, – собрать точную информацию о кандидате и оценить его профессиональные и личные качества. Эта цель не будет достигнута, если кандидат чувствует себя напряжённо или как на допросе. В целом, чем более расслаблен кандидат, тем более точно и вразумительно он будет отвечать на вопросы интервьюера.

Кроме того, интервью служит незаметной, но важной дополнительной цели. Кандидат составляет своё мнение об организации. Если его не примут на работу, но отнесутся к нему с ува-

жением и профессионально, это, без сомнения, произведет на него хорошее впечатление. Такой человек передаст другим свое позитивное мнение, а это – удачный маркетинг. Противоположное также истинно. Человек, который в результате непрофессионально интервью покидает организацию с неприятным осадком, вряд ли станет хорошо отзываться о предприятии [4. С. 147–148].

Формы собеседования (интервью)

Собеседование может принимать различную форму.

1. Беседа по схеме. Проводится по строго определенной схеме, без отклонений в ту или иную сторону. Есть стандартный блок со списком вопросов и, как правило, набором ответов, где кандидат должен сделать свой выбор.

2. Слабо формализованная беседа. Заранее готовится только круг основных вопросов, а детали выясняются в ходе собеседования.

3. Беседа не по схеме. Заранее подготавливается только список тем, которых необходимо коснуться в ходе беседы, а иногда и это не делается.

Наиболее известной формой собеседования является план «семи пунктов», позволяющий выявить:

- 1) физические характеристики – здоровье, внешность, манеры;
- 2) образование и опыт;
- 3) интеллект – способность быстро схватывать суть проблемы;
- 4) способность к физическому, умственному труду, устной речи, счету;
- 5) интересы – любое хобби, которое как-то характеризует личность кандидата;

6) диспозицию, т. е. распределение ценностных качеств – лидерство, чувство ответственности, общительность;

7) личное восприятие – влияние будущей работы на личную жизнь [2. С. 246].

Оценка кандидата должна быть произведена руководителем малого предприятия непосредственно после собеседования, в противном случае острота восприятия исчезнет и проводивший собеседование сотрудник или сам директор малого предприятия может упустить важные детали. Для оценки кандидата используется стандартная форма [2. С. 246].

Мы приводим пример адаптированной формы оценочного листа, используемого на предприятии ООО «Плеяда» (см. рисунок). Данное предприятие уже более пяти лет

have equal rights, are interested in each other and in getting and sharing useful information.

Holding an interview in the form of interrogation is one of the most typical mistakes, made by interviewers. It can be considered as a mistake from ethical point of view and because an interviewer damages the company's reputation. And besides employers don't allow candidates to relax and demonstrate their abilities.

The opposite technique – Interview–Selling – is used often enough. This means that a jobseeker's qualifications cost much more than a small business can offer. In this situation an interviewer risks to exaggerating company strong points while promoting the organization, suppressing its weak points, and not paying proper attention to the applicant evaluation. This method is often applied in head-hunting, because candidates are not so interested in the vacancy.

The best environment for choosing a candidate is the Interview–Negotiations technique. It enables both sides to understand whether they match each other or not. Negotiations assume equal rights of participants in reciprocal evaluation, showing interest in the opposite party and are based on several principles.

Some scientists, S.V. Ivanova in particular, argues that the basis for an effective interview is understanding that there are no good or bad candidates, as well as there are no good or bad companies: there are only members of the market that can either match each other or not. The employer decides if a candidate is qualified for the position on the basis of the requirements list he compiled beforehand. The applicant evaluates the company taking into account his/her personal qualities, motivation and preferences for working environment and colleagues. Incorrect evaluation conducted either by a candidate or by an organization can lead to disappointing results: when the employee starts working, the company has to spend time and its resources for his adaptation, training and coaching. Therefore it is a matter of great benefit to find out if a person has all necessary qualifications for the position on the stage of the job interview [3. P. 19–20].

INTERVIEW PROCESS

Let's talk about time that directors of small businesses are ready to spend on the job interview. How long should it take? There exist no strict rules, but practice shows that usually an interview takes

from 30 minutes to 1 hour at a maximum. It is necessary to bear in mind that an interview is a highly stressful situation for a candidate, and he/she is unlikely to be attentive and active for a longer period of time. If there are some questions remained, it is better to arrange one more meeting so that an applicant could calm down and get ready for a subsequent interview.

It is a matter of high importance to make sure that a jobseeker feels comfortable during the interview. From a psychological point of view fear and strain trouble the thinking process. This tension can be compared to a student's behavior at the examination. Employers can fail to achieve the purpose of the job interview – to gather exact information about a candidate and assess his professional qualifications and personal qualities – if the applicant feels uncomfortable or being interrogated. The more relaxed the jobseeker is, the more precise and exhaustive answers to the interviewer's questions he gives.

Job interview serves one more purpose. An interviewee forms his own opinion about the organization. Treating every candidate with respect during the questioning can make a good impression on them and create a positive image of the company in their mind. Such applicants tend to share their judgments about the firm with friends, hence, a job interview is a good marketing tool. The opposite situation also takes place. If an individual thinks that the interview was conducted unprofessionally, or he / she was treated badly, there is no a single chance for the company to project a positive image [4. P. 147–148].

Forms of a job interview.

Interviewing can take several forms:

1. structured (formal) interview. In the conversation a set of questions is used with no digressions allowed. There is a standard list of questions supplied with a collection of possible answers for a candidate to choose;
2. non-formalized dialog. Only the basic questions are formulated in advance. Details are negotiated in the process of interviewing;
3. informal, discussion-type interview. There is no need to formulate any questions beforehand.

The best-known form of a job interview is the so-called scheme of seven points that helps to reveal:

- 1) physical qualities – health, appearance, manners;
- 2) education and background;

3) intellect – ability to catch the essence of the problem;

4) abilities in physical and intellectual work, spoken language and arithmetic;

5) interests – any hobby that characterizes a candidate's personality;

6) disposition (personal traits, temperament) – leadership qualities, sense of responsibility, communication skills;

7) individual perception – the way the future job influences candidate's personal life [2. P. 246].

The director of a small business or a departmental supervisor should carry out the assessment of a jobseeker's qualifications immediately after the interview. Otherwise, perception accuracy fades and employers risk missing some important details. A standard form is applied in a prospective employee assessment [2. P. 246].

We provide an example of adapted evaluation paper that is used in OOO Pleyada. This organization has been a successful player in the Urals market for more than 5 years.

Results of a job interview should contain assessment of a candidate's qualifications and a suggestion about hiring. The decision of the manager, conducting the interview, should be passed to the organization's director to take further actions on this jobseeker employment.

The company's leader should always keep in mind that there are pitfalls in the interview process.

A waste of time is the main problem while holding a non-informative interview.

Conducting an incorrect interview means there is a risk of negative information leakage. This information can be released to the labour market and cause legal proceedings.

As a result, an unfair and subjective assessment of a candidate is carried out. This can tarnish the recruiter's reputation.

It is necessary to indicate one more important feature. At the present time the main problem of small businesses, at least in the Urals regional market, is a shortage of unemployed highly qualified staff. Therefore recruiters have to literally hunt for worthy candidates who have necessary knowledge, skills, and qualifications.

Nowadays human resources managers of small companies often use such a personnel selection method as recruitment. Staff recruitment enables organizations to choose the best qualified employees with the minimum material, intellectual, and time costs.

Источники

1. Терентьева Т. А. Подбор персонала: практические инструменты и приемы. М., 2010.
2. Управление персоналом / Самыгин С. И. [и др.]. 2-е изд. Ростов н/Д, 2006.
3. Иванова С. В. Искусство подбора персонала: как оценить человека за час. М., 2010.
4. Стаут Л. У. Управление персоналом. Настольная книга менеджера: пер. с англ. М., 2006.
5. Йеттер В. Эффективный отбор персонала. Метод структурированного интервью. Харьков, 2011.

успешно работает на рынке Уральского региона.

Результаты собеседования должны содержать оценку кандидата и предложение – продолжить или прекратить работу с ним. Заключение проводившего собеседование сотрудника передается руководителю предприятия, который и принимает решение о дальнейших действиях в отношении данного кандидата [2. С. 247].

Руководитель предприятия должен помнить, что существуют опасности при *неправильном* проведении интервью:

- при неинформативном интервью – опасность бесполезной траты времени;
- при некорректном интервью – опасность возникновения негативной информации о компании, транслируемой на рынок труда (вплоть до судебных разбирательств).

Таким образом, неправильная оценка кандидата – это пятно на репутации рекрутера [1. С. 168].

Следует отметить еще одну важную особенность.

Основной проблемой малых предприятий в современных условиях, по крайней мере на рынке труда Уральского региона, является практически полное отсутствие свободных квалифицированных кадров. В связи с этим рекрутерами ведется настоящая «охота» за достойными, имеющими необходимый опыт работы и квалификацию кандидатами.

Все чаще менеджеры по персоналу на малых предприятиях используют такой метод подбора, как вербовка. *Вербовка* персонала дает возможность предприятию с минимальными материальными, интеллектуальными и временными затратами подобрать квалифицированного работника. При этом методе подбора, как показывает практика, наиболее эффективным в процессе оценки кандидатов является собеседование. Собеседование длится от часа до полутора, в процессе его удается расположить к себе кандидата и завоевать его доверие, что способствует получению объективной оценки о его компетенциях в отношении данной должности. После красочного и подробного рассказа о достоинствах и преимуществах организации чаще всего кандидат принимает решение о переходе в данную организацию. Но и отказ не повод для расстройства, ведь то время, которое потрачено, не уходит впустую. При собеседовании ру-

ководители предприятия получают от кандидата много важной и полезной информации об организации-конкуренте, которая в дальнейшем может быть эффективно использована.

Опираясь на мнение отечественных и зарубежных исследователей и практический опыт авторов настоящей статьи, подводя итоги, можно выделить следующие преимущества интервью как метода подбора персонала на малом предприятии. Интервью дает хорошую возможность получить недостающую информацию о кандидате в дополнение к формальным данным или углубить ее. Кроме того, с помощью интервью измеряются факторы, которые при помощи других методов достаточно эффективно измерить нельзя. Например, подходит ли кандидат для уже существующей команды? Какие профессиональные цели он преследует? Какие у него представления о заработной плате? Как он себя проявляет? Как ведет себя в ситуации подбора? и т.д.

Итак, интервью служит для отбора (функция – «отобрать»), но, кроме того, оно позволяет вызвать у подходящих кандидатов интерес к организации («привлечь») в отличие от других методов. Ведь нет смысла организации отбирать подходящих кандидатов, если она не может заинтересовать их в преимуществах вакантного места, а в результате они не примут предложение и уйдут к конкурентам. Таким образом, интервью нужно концептуализировать и реализовывать как *двусторонний обмен информацией*. Не только интервьюер должен получить информацию о кандидате, но и у кандидата должна быть возможность получить всю необходимую информацию об организации и узнать как можно больше о своем будущем работодателе [5. С. 113].

Но это уже тема дальнейших исследований и публикаций. ■

Practical experience shows that a job interview is the most efficient tool of the candidate evaluation during recruitment process. It takes about 1–1.5 hour and allows to gain the jobseeker's confidence and encourage him/her for further cooperation. Also it enables the recruiter to assess the applicant's qualifications for the job adequately. After a vivid and comprehensive review of the organization's advantages the applicant usually takes decision to start working for this company. But even if a candidate did not match the position there are no reasons for regrets because the time that was spent for questioning delivers some positive results. For instance, the company managers gather important, useful, and exact information about its competitors that enables them to use these facts to their own advantage.

To summarize, the following advantages of the job interview can be highlighted on the basis of Russian and foreign scientific research and the authors' practical experience:

– an interview gives an excellent opportunity to gather all the necessary information about the applicant in addition to formal data in the CV or go into

specifics about his/her employment background;

– an interview is the best instrument for measuring those factors that cannot be measured in other ways (for example, Is this candidate a good match for the team that already exists? What professional goals does he/she pursue? What are his/her salary expectations? What qualities does he/she demonstrate? What is his/her behavior in the process of selection? etc.).

Thus interview serves a useful function as a selection method, but unlike other techniques it allows managers to stimulate interest in the organization among the short-listed candidates. There is no point for the company to find suitable employees if it cannot get them interested in the advantages of the vacant position. Such candidates can easily decline a job offer and start working for the company's competitors. Therefore the interview process should be conceptualized and put into practice as a bilateral information exchange. Conducting a job interview is a perfect opportunity for both the interviewer and the jobseeker to collect information about each other [5. P. 113]. ■

References

1. Terentyeva T.A. Personnel selection: practical tools and methods. Moscow, 2010.
2. Human resource management / Samygin S.I. and others. Rostov-on-Don, 2006.
3. Ivanova S.V. The art of personnel selection: how to evaluate a candidate for one hour. Moscow, 2010.
4. Larry W. Stout. Human resource management. Moscow, 2006.
5. Jetter V. Efficient personnel selection. Method of structural interview. Kharkov, 2011.



ОЦЕНОЧНЫЙ ЛИСТ

Дата «__» _____

Ф.И.О. кандидата _____

Кандидат на замещение _____
(название должности)

Собеседование
проведено _____
(Ф.И.О. и должность сотрудника)

Уровень соответствия должности

1. Образование _____
Высокий – Средний – Низкий

Комментарии: _____

2. Опыт работы _____
Высокий – Средний – Низкий

Комментарии: _____

3. Личные качества

3.1. Уверенность в себе _____
Высокий – Средний – Низкий

3.2. Проявление лидерства _____
Высокий – Средний – Низкий

3.3. Работа в команде _____
Высокий – Средний – Низкий

3.4. Аналитические способности _____
Высокий – Средний – Низкий

3.5. Коммуникабельность _____
Высокий – Средний – Низкий

ОБЩАЯ ОЦЕНКА _____
Высокий – Средний – Низкий

Комментарии: _____

Рекомендовать принять на работу _____

Рассмотреть как кандидата на другую должность _____

Отказать _____

Подпись _____



EVALUATION PAPER

Date «__» _____

Name / Surname _____

Applicant for the position of _____

The interview fulfilled by _____
(Name and position of the interviewer)

Qualifications Level

1. Education _____
Good – Normal – Bad

Comments _____

2. Employment Background _____
Good – Normal – Bad

Comments _____

3. Personal qualities

3.1. Self-confidence _____
Good – Normal – Bad

3.2. Leadership potential _____
Good – Normal – Bad

3.3. Team player _____
Good – Normal – Bad

3.4. Analytical skills _____
Good – Normal – Bad

3.5. Communication skills _____
Good – Normal – Bad

OVERALL RESULT _____

Comments _____

Recommendations – hire _____

A match for another position _____

Recommendations – reject _____

Signature _____

Пример формы оценочного листа, адаптированной
для проведения интервью на предприятии ООО «Плеяда»

Evaluation paper used in ООО Pleyada



Баянова Ольга Викторовна
Кандидат экономических наук,
доцент

**Пермская государственная
сельскохозяйственная академия**
614990, РФ, г. Пермь,
ул. Коммунистическая, 23
Контактный телефон: (342) 267-35-76
E-mail: tedeyeva@usue.ru,
olga2673576@yandex.ru

Ключевые слова

ЗАТРАТЫ НА ОПЛАТУ ТРУДА

УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКАЯ СИСТЕМА
УПРАВЛЕНИЯ

КЛАССИФИКАЦИЯ ЗАТРАТ НА ОПЛАТУ
ТРУДА

Аннотация

Статья содержит мнения ученых и выдержки из законодательных и нормативных актов в отношении затрат (расходов, издержек) на оплату труда (зарботную плату). Дано понятие затрат на оплату труда в системе управленческого учета. Разработана функциональная модель классификации затрат на оплату труда. Рассмотрена и дополнена классификация затрат на оплату труда в учетной и аналитической системе управления, а также для выполнения управленческих функций, разработаны базовые модели группировки затрат на оплату труда.

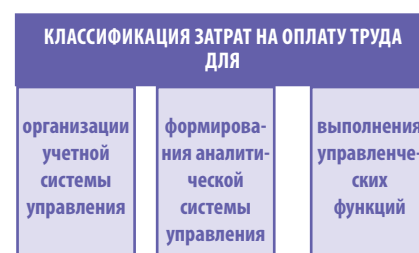
Формирование терминологии и классификация затрат на оплату труда в учетно-аналитической системе управления

Оплата труда (зарботная плата) в учетно-аналитической системе управления является важнейшим объектом учета и анализа. Однако сама терминология затрат (расходов, издержек) на оплату труда (зарботную плату) с целью организации их учета и анализа до настоящего времени остается дискуссионной. Как показывает анализ экономической литературы, отечественные ученые, исследуя организацию учета и анализа затрат предприятия, используют различную терминологию. В. Э. Керимов использует термин «затраты на зарботную плату» [1], а по мнению Т. П. Карповой, их следует называть «затратами на рабочую силу» [2]. При этом В. Б. Ивашкевич и Л. В. Попова используют термин «расходы на оплату труда» [3; 4]. В своих трудах О. Е. Николаева, С. И. Полякова, А. Д. Шеремет пользуются термином «трудовые затраты» [5], а М. Г. Сапожникова – «выплаты работникам» [6]. В то же время зарубежные ученые предпочитают термины «стоимость труда» (З. Рахман), «затраты на рабочую силу» (К. Друри) и «затраты на зарботную плату» (Р. Н. Антони) [7; 8; 9].

Представляет интерес понятие затрат (расходов, издержек) на оплату труда с точки зрения экономической теории, финансового, производственного, статистического, налогового и управленческого учета (табл. 1). Понятие трудовых издержек с точки зрения экономической теории взято из словаря современной экономической теории Макмиллана [10]. Понятие затрат (расходов) на оплату труда (зарботную плату) в статистическом, налоговом, финансовом и производственном учете урегулировано на законодательном и нормативном уровне. Ввиду того что управленческий учет не регулируется на законодательном уровне, понятие затрат на оплату труда дано нами самостоятельно.

В современных условиях затраты на оплату труда представляют собой обширный массив разнообразной ин-

формации, поэтому, на наш взгляд, нуждаются в научно обоснованной классификации, целью которой является их упорядочение в общей системе затрат предприятия для обеспечения достоверной и логически связанной информацией управленческих работников, т. е. для создания учетно-аналитической системы управления. Начальным этапом исследования классификации затрат на оплату труда, по нашему мнению, является построение ее функциональной модели (см. рисунок).



Функциональная модель
классификации затрат на оплату труда

В учетной системе управления затратами на оплату труда их следует подразделять по видам. Исходя из того, что оплата труда имеет два вида: основная и дополнительная, затраты на оплату труда должны делиться на две группы: затраты на основную оплату труда и затраты на дополнительную оплату труда. Такая классификация позволит правильно исчислять себестоимость продукции. К тому же расчет этих затрат имеет различия. В первом случае порядок устанавливает предприятие, а во втором – законодательство. Кроме того, основная оплата труда полностью оплачивается из средств предприятия. При этом дополнительная оплата труда может иметь и другие источники финансирования (например, средства фонда социального страхования).

Следующим классификационным признаком является конкретный элемент оплаты труда. Отметим, что в понятие «оплата труда» входит оплата по тарифным ставкам, окладам, расценкам,

Terminology Development and Labour Costs Classification in Accounting and Analytical Administration System

Olga V. Bayanova
Cand. Sc. (Ec.), Assistant-Prof.

The Perm State Agriculture Academy
614990, RF, Perm,
ul. Kommunisticheskaya, 23
Phone: (342) 267-35-76
E-mail: tedeyeva@usue.ru,
olga2673576@yandex.ru

а также различные надбавки, доплаты и премии. Кроме того, в нее входят выплаты, предусмотренные трудовым законодательством. Поэтому классификация затрат на оплату труда в учетной системе управления должна содержать все перечисленные элементы. Необходимость классификации затрат на оплату труда по ее элементам подтверждается тем, что именно они используются для присвоения шифров учета затрат, на которые в дальнейшем их следует распределять. Например, затраты на оплату труда по расценкам за произведенную продукцию следует отнести на шифр учета затрат по производству этой продукции. В то же время затраты на оплату ряда доплат и надбавок относятся к шифру учета общецеховых расходов, после чего косвенно распределяются на виды продукции (работ, услуг).

Огромное значение в организации сегментарного учета и сегментарной отчетности имеет учет затрат по сегментам предприятия. Такая классификация позволит учитывать отдельно затраты на оплату труда в различных подразделениях предприятия: бригадах, цехах, производствах. В результате достигается раздельный учет затрат на оплату труда работников основного производства, вспомогательных и прочих производств предприятия.

Экономическое содержание затрат на оплату труда заключается в том, что они учитываются обособленно от других элементов затрат. Для целей планирования затрат и формирования отчетности установлено пять экономических элементов затрат, одним из которых являются затраты на оплату труда [13]. В отличие от экономических элементов, номенклатуру калькуляционных статей затрат на оплату труда обязано разработать само предприятие на основе отраслевых методических указаний по планированию, учету и калькулированию себестоимости продукции.

В том случае, если кроме оплаты труда в статью затрат ничего не включено,

такая статья затрат на оплату труда будет называться одноэлементной. Если же в статью затрат на оплату труда включены отчисления на социальные нужды или затраты на оплату труда управленческого персонала включены в состав статьи затрат «организация производства и управление», то в этом случае затраты на оплату труда являются частью комплексной статьи затрат.

Точное распределение затрат на оплату труда между шифрами учета затрат по производству продукции (работ, услуг) невозможно без их деления в зависимости от участия в процессе производства. Так, например, затраты на оплату труда при производстве продукции (выполнении работ, оказании услуг) являются производственными затратами, а затраты на оплату труда при ее реализации являются внепроизводственными.

Правильное исчисление себестоимости продукции (работ, услуг) невозможно без деления затрат на оплату труда на включаемые в себестоимость продукции (работ, услуг) и не включаемые. При этом к не включаемым в себестоимость продукции (работ, услуг) следует отнести затраты на оплату труда работников, занятых производством продукции, которая на отчетную дату не произведена, и затраты на оплату отпусков, относящихся к следующему отчетному периоду.

Огромное значение в учетной системе управления имеет классификация затрат на оплату труда по способу включения в себестоимость на прямые и косвенные. В связи с этим затраты на оплату труда работников, занятых в производственном процессе, относятся к прямым, а затраты на оплату труда остальных работников (например, административно-управленческого персонала) – к косвенным. Такая классификация основана на том, что прямые затраты на оплату труда сразу относятся на шифры учета затрат по производству продукции (работ, услуг), а косвенные –

Key words

LABOUR COSTS

ACCOUNTING AND ANALYTICAL ADMINISTRATION SYSTEM

LABOUR COSTS CLASSIFICATION

Summary

The article contains opinions of scientists and extracts from legislative and statutory acts concerning labour costs. The term labour costs in administration accounting system is revealed. The functional model of labour costs classification is developed. Labour costs classification in accounting and analytical administration system is considered and broadened. Basic models of labour costs grouping is developed to carry out administration functions.

Источники

1. Керимов В. Э. Учет затрат, калькулирование и бюджетирование в отдельных отраслях производственной сферы. М.: Дашков и К°, 2005.
2. Карпова Т. П. Основы управленческого учета. М.: ИНФРА-М, 1997.
3. Ивашкевич В. Б. Бухгалтерский управленческий учет. М.: Экономистъ, 2004.
4. Попова Л. В. Учет затрат, калькулирование и бюджетирование в отдельных отраслях производственной сферы. М.: Дело и сервис, 2006.
5. Управленческий учет: учебник / А. Д. Шеремет, О. Е. Николаева, С. И. Полякова под ред. А. Д. Шеремета. М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 2005.
6. Сапожникова Н. Г. Бухгалтерский учет. М.: Кнорус, 2006.
7. Рахман З., Шеремет А. Бухгалтерский учет в рыночной экономике. М.: ИНФРА-М, 1996.
8. Друри К. Введение в управленческий и производственный учет. М.: Аудит, ЮНИТИ, 1998.
9. Антони Р. Н. Основы бухгалтерского учета. М.: СП «Триада НТТ»; Центр внедрения рыночных отношений Корпорации «Монтажспецстрой», 1992.
10. Словарь современной экономической теории Макмиллана / ред. Д.Р. Пирс. М.: ИНФРА-М, 2003.
11. Об утверждении статистического инструментария для организации статистического наблюдения за составом затрат организации на рабочую силу: приказ ФС государственной статистики от 15.01.2010 г. № 59.
12. Налоговый кодекс РФ.
13. Об утверждении положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации» (ПБУ 10/99): приказ № 33н Минфина РФ от 06.05.1999 г. (ред. от 08.11.2010г.).
14. Основные положения по планированию, учету и калькулированию себестоимости продукции на промышленных предприятиях от 01.01.1971г. (в ред. письма Минфина СССР от 17.01.1983 г. № 10).
15. Кондраков Н. П. Бухгалтерский учет. М.: ИНФРА-М, 2005.

сначала собираются на отдельных счетах, а затем распределяются по конкретным видам продукции (работ, услуг).

Деление затрат на оплату труда по временным периодам тесно связано с классификацией по отношению к себестоимости продукции (работ, услуг). Так, затраты на оплату труда прошлого периода за продукцию, которая до его окончания не была произведена, являются затратами прошлых периодов. Затраты на оплату труда текущего периода связаны с продукцией, произведенной в этом периоде. К затратам будущих периодов следует отнести ту часть затрат на оплату отпусков, которая относится к следующему месяцу, и затраты на оплату труда за продукцию, которая не прошла все стадии обработки на конец отчетного периода.

Считаем необходимым дополнить классификацию затрат на оплату труда в учетной системе управления ими. Ввиду того что часть затрат на оплату труда в промышленном производстве зачастую является базой распределения косвенных расходов, по нашему мнению, следует добавить классифика-

ционный признак «по отношению к базе распределения косвенных расходов», имеющий классификационные группы: «затраты на оплату труда, включаемые в базу распределения косвенных расходов» и «затраты на оплату труда, не включаемые в базу распределения косвенных расходов». Базовая модель группировки затрат на оплату труда в учетной системе управления представлена в табл. 2.

Классификация затрат на оплату труда в аналитической системе управления тесно связана с классификацией затрат в учетной системе управления, так как является ее надстроечной частью. Для формирования аналитической системы управления затратами на оплату труда следует разделить по составу работников. В результате такого анализа, по нашему мнению, можно выявить эффективность затрат на оплату разовых работ по договорам подряда или сравнить затраты на оплату труда в обособленных подразделениях предприятия. Более детальный анализ затрат на оплату труда проводится по категориям работников. По его результатам можно определить долю пря-

Таблица 1 – Понятие затрат (расходов, издержек) на оплату труда

Область исследования	Затраты (расходы, издержки) на оплату труда	Понятие затрат (расходов, издержек) на оплату труда	Источник информации
Экономическая теория	Трудовые издержки	Общий денежный доход, получаемый работником за свою работу [10]	Словарь современной экономической теории Макмиллана
Статистический учет	Затраты на заработную плату	Сумма вознаграждений в денежной и неденежной формах за отработанное и неотработанное время [11]	Приказ ФС государственной статистики «Об утверждении статистического инструментария для организации статистического наблюдения за составом затрат организации на рабочую силу»
Налоговый учет	Расходы на оплату труда	Любые начисления работникам в денежной и (или) натуральной форме, предусмотренные нормами законодательства Российской Федерации, трудовыми договорами (контрактами) и (или) коллективными договорами [12]	Налоговый кодекс Российской Федерации
Финансовый учет	Расходы на оплату труда	Оплата труда работников, связанная с их участием в производстве продукции и ее продаже, выполнении работ, оказании услуг [13]	ПБУ 10/99 «Расходы организации»
Производственный учет	Затраты на оплату труда	Основная и дополнительная оплата труда всего промышленно-производственного персонала предприятия и оплата труда работников непроизводственного состава, относящаяся к основной деятельности [14]	Основные положения по планированию, учету и калькулированию себестоимости продукции на промышленных предприятиях
Управленческий учет	Затраты на оплату труда	Денежное выражение трудовых показателей (выработка, отработанное время), изначально определенных в натуральном выражении (часах, днях, единицах измерения работ и продукции)	Понятие дано автором

Таблица 2 – Базовая модель группировки затрат на оплату труда в учетной системе управления

Классификационная группа	Группировка затрат на оплату труда
По видам оплаты труда	Затраты на основную оплату труда и затраты на дополнительную оплату труда
По элементам оплаты труда	Затраты на оплату труда по установленным должностным окладам; тарифным ставкам; расценкам за произведенную продукцию и выполненные работы; затраты на оплату надбавок к оплате труда; затраты на проведение доплат; затраты на оплату премий; затраты на оплату отпусков; затраты на оплату брака продукции по вине работодателей; прочее
По центрам ответственности	Затраты на оплату труда в разрезе структурных подразделений предприятия
По экономическому содержанию	Затраты на оплату труда в экономическом элементе или статье калькуляции
По однородности	Одноэлементные и комплексные статьи, включающие затраты на оплату труда
По участию в процессе производства	Производственные и внепроизводственные затраты на оплату труда
По отношению к себестоимости	Включаемые и не включаемые в себестоимость затраты на оплату труда
По способу включения в себестоимость	Прямые и косвенные затраты на оплату труда
По временным периодам	Затраты на оплату труда предшествующего периода, текущего периода и будущих периодов
По отношению к базе распределения косвенных расходов	Затраты на оплату труда, включаемые и не включаемые в базу распределения косвенных расходов

мых затрат на оплату труда (в большей части затраты на оплату труда рабочих) в общей сумме затрат на оплату труда по предприятию.

Независимо от того, какая составляется на предприятии калькуляция (плановая или нормативная) для оценки готовой продукции в течение отчетного периода, в конце отчетного периода ее необходимо сопоставлять с фактической калькуляцией. Поэтому фактические затраты на оплату труда, полученные по учетным данным, следует сопоставить с затратами на оплату труда, включенными в плановую или нормативную калькуляцию. Разница между фактическими затратами на оплату труда и плановыми (или нормативными) называется отклонением. Отклонение может быть положительным (перерасход) и отрицательным (экономия). Кроме того ряд затрат на оплату труда нормируется, что приводит к необходимости сопоставления фактических затрат с установленными нормами и выявления причин и виновников отклонений от норм.

Общеизвестно, что затраты на оплату труда могут быть текущими и единовременными. К текущим, в частности, относятся затраты на основную оплату труда штатных работников, а к единовременным – затраты на оплату труда работников, занятых сменой технологии и модернизацией производства. Целью единовременных затрат в большей степени является будущее снижение текущих затрат.

Исследование классификации затрат на оплату труда в аналитиче-

ской системе управления позволило сделать вывод о том, что ее следует дополнить. Важным направлением анализа затрат на оплату труда в системе управления является расчет показателей их продуктивности, поэтому следует добавить классификационный признак «по отношению к показателям продуктивности», включающий классификационные группы: «затраты на оплату труда, учитываемые при исчислении их продуктивности» и «затраты на оплату труда, не учитываемые при исчислении их продуктивности». Базовая модель группировки затрат на оплату труда в аналитической системе управления содержится в табл. 3.

По результатам проведенного анализа затрат на оплату труда выполняются различные управленческие функции, в том числе принимаются управленческие решения. Для этих нужд, по нашему мнению, необходима специальная классификация. Поэтому для принятия управленческих решений следует рассмотреть отношение затрат на оплату труда к принимаемому решению, к объему производства, а также их эффективность. Чтобы определить, какие из затрат на оплату труда являются релевантными в конкретной ситуации, необходимо исходить из того, будут ли они меняться или, наоборот, останутся неизменными в зависимости от принятия того или иного решения. Релевантные затраты на оплату труда имеют отношение к принимаемому решению, а нерелевантные – не имеют.

References

1. Kerimov V. E. Costs accounting, calculation and budgeting in industrial branches. Moscow: Dashkov i Ko, 2005.
2. Karpova T. P. Bases of managerial accounting. Moscow: INFRA-M, 1997.
3. Ivashkevitch V. B. Bookkeeping managerial accounting. Moscow: Ekonomist, 2004.
4. Popova L. V. Costs accounting, calculation and budgeting in industrial branches. Moscow: Delo i servis, 2006.
5. Managerial accounting: Textbook / A. D. Sheremet, O. E. Nickolayeva, S. I. Polyakova / ed. by A. D. Sheremet. Moscow: ID FBK-PRESS, 2005.
6. Sapozhnikova N. A. Bookkeeping. Moscow: Knorus, 2006.
7. Rakhman Z., Sheremet A. Bookkeeping in the market economy. Moscow: INFRA-M, 1996.
8. Drury K. Introduction in the managerial and production accounting. Moscow: Audit, UNITI, 1998.
9. Antony R. N. Basics of bookkeeping. Moscow: S.P. «Triada NTT», «Montazhspeptsstroy», 1992.
10. Macmillan Dictionary of Modern Economic Theory / ed. by D. R. Pirs. Moscow: INFRA-M, 2003.
11. On statistic tools approval for organization of statistic supervision after labour costs components: Order of the Ministry Finance of Russian Federation №59 of January 15, 2010.
12. Tax Code of the Russian Federation.
13. On the accounting provision approval "Expenditures of an organization" (PBU 10/99): Order of the Ministry Finance of Russian Federation of May 6, 1999 №3n (ed. of November 8, 2010).
14. The basic statements of cost price planning, accounting and calculating at industrial enterprises of January 01, 1971 (ed. of January 17, 1983 №10).
15. Kondrakov N. P. Bookkeeping. Moscow: INFRA-M, 2005.

Таблица 3 – Базовая модель группировки затрат на оплату труда в аналитической системе управления

Классификационная группа	Группировка затрат на оплату труда
По составу работников	Затраты на оплату труда работников, состоящих в штате предприятия, совместителей, работающих по договору подряда, работников филиалов, представительств и других обособленных подразделений
По категориям работников	Затраты на оплату труда рабочих, служащих
По сравнению с плановой калькуляцией	Плановые и фактические затраты на оплату труда
По сравнению с нормативной (стандартной) калькуляцией	Нормативные (стандартные) и фактические затраты на оплату труда
По сравнению с нормами	Затраты на оплату труда в пределах норм и отклонения от норм
По периодичности возникновения	Единовременные и текущие затраты на оплату труда
По отношению к показателям продуктивности	Затраты на оплату труда, учитываемые и не учитываемые при исчислении их продуктивности

Далее подчеркнем зависимость затрат на оплату труда от изменений в объемах производства. Чем больше производится продукции, тем больше размер затрат на оплату труда по сдельным расценкам за произведенную продукцию. И наоборот, при сокращении объемов производства эти затраты обязательно сократятся. Таким образом, затраты на оплату труда по сдельным расценкам за произведенную продукцию по отношению к объему производства являются переменными. В то же время затраты на оплату труда управленческого персонала не имеют прямой зависимости от объема производства, поэтому они относятся к постоянным.

По мнению Н. П. Кондракова, для принятия управленческих решений необходима классификация затрат на переменные, полупеременные и постоянные. Таким образом, если затраты предприятия, в том числе затраты на оплату труда, изменяются под влиянием изменений в объемах производства, такие затраты называются переменными. Затраты, зависящие от объемов производства, когда зависимость нельзя назвать прямо пропорциональной, называются полупере-

менными. И, соответственно, затраты, не зависящие от изменений объемов производства, называются постоянными [15]. С точки зрения Макмиллана, в экономической теории также предусматривается классификация трудовых издержек на постоянные и переменные. Однако приводимые пояснения далеки от ранее рассмотренных. Так, к постоянным трудовым издержкам, согласно словарю современной экономической теории, относится часть трудовых издержек, не изменяющаяся пропорционально числу отработанных часов. И, соответственно, к переменным трудовым издержкам следует относить часть трудовых издержек, изменяющихся пропорционально отработанным часам или в еще большей степени [10].

Нельзя не отметить случаи, когда затраты на оплату труда имеют место, а выхода продукции нет. Например, такие затраты производятся на оплату брака, полученного по вине работодателя. Таким образом, эффективными являются затраты на оплату труда, в результате которых будет получена продукция, а неэффективными – затраты на оплату труда, в результате которых продукция не будет получена.

Следующая классификация затрат на оплату труда необходима для осуществления планирования, прогнозирования, нормирования и стимулирования. Известно, что не все затраты на оплату труда включаются в плановые задания (например, не включаются затраты на оплату брака продукции по вине работодателя), поэтому они называются непланируемыми. Соответственно, если затраты на оплату труда включаются в плановые задания, они являются планируемыми.

По срокам прогнозирования затраты на оплату труда следует разделить на затраты краткосрочного и долгосрочного периодов. В частности, если разрабатывается прогноз затрат на производство продукции на краткосрочный период, то затраты на оплату труда, учтенные в нем, являются затратами краткосрочного периода. Соответственно, если прогноз затрат рассчитан на долгосрочный период, то и учтенные затраты на оплату труда называются затратами долгосрочного периода.

По возможности нормирования затраты на оплату труда следует разделить на нормируемые и ненормируемые. К нормируемым относятся за-

Таблица 4 – Базовая модель группировки затрат на оплату труда для выполнения управленческих функций

Классификационная группа	Группировка затрат на оплату труда
Для принятия управленческих решений	
По отношению к принимаемому решению	Релевантные и нерелевантные
По отношению к объему производства	Постоянные и переменные
По эффективности	Эффективные и неэффективные
Для осуществления планирования, прогнозирования, нормирования и стимулирования	
По отношению к плановым заданиям	Планируемые и непланируемые
По срокам прогнозирования	Затраты краткосрочного и долгосрочного периодов
По возможности нормирования	Нормируемые и ненормируемые
По отношению к системе стимулирования	Обязательные и поощрительные
Для осуществления контроля и регулирования	
По возможности влияния со стороны руководителя	Регулируемые и нерегулируемые
По возможности влияния со стороны работника	Контролируемые и неконтролируемые

траты на оплату труда, по которым на предприятии установлены нормы, а к ненормируемым те, по которым нормы не установлены или не устанавливаются (например, затраты на оплату брака продукции по вине работодателя).

По отношению к системе стимулирования затраты на оплату труда делятся на обязательные и поощрительные. К обязательным затратам на оплату труда относятся те, которые связаны с производством продукции надлежащего качества в пределах установленных планов. Соответственно, поощрительные затраты на оплату труда включают в себя поощрения за перевыполнение плана по производству продукции, недопущение брака продукции и т.д.

Для осуществления контроля затраты на оплату труда делятся на контролируемые и неконтролируемые. Если работник предприятия может оказать влияние на сумму затрат на оплату труда (контролировать их), такие затраты называются контролируруемыми

(например, водитель контролирует расход бензина с целью получения премии за его экономию). В то же время на большую часть затрат работник не может оказать влияния в силу рамок своей компетенции, поэтому они называются неконтролируемыми.

В отличие от предыдущей группы, регулирование затрат производится со стороны руководителя подразделения предприятия. Если руководитель в силу своей компетенции может оказать влияние на сумму затрат на оплату труда в своем подразделении (например, сокращение сверхурочных работ), такие затраты называются регулируемыми. Соответственно, те затраты на оплату труда, на которые руководитель подразделения не может оказать влияния в силу своей компетенции, называются нерегулируемыми. Базовая модель группировки затрат на оплату труда для выполнения управленческих функций представлена в табл. 4.

Таким образом, основным достоинством базовых моделей группировки

затрат на оплату труда является то, что они способны эффективно организовать ведение учета затрат на оплату труда, а также оптимально интерпретировать его данные для качественного проведения анализа, результатом которого будет принятие обоснованных управленческих решений. ■



Уральский государственный экономический университет

Управление докторантуры, аспирантуры и повышения
квалификации научных кадров

620144, г. Екатеринбург, ул. 8 Марта, 62, 3-й этаж, каб. 369

Тел.: +7(343) 251-96-03; 221-27-03; 257-74-47.

E-mail: sns@usue.ru, phy@usue.ru

www.science.usue.ru

УРАЛЬСКИЙ
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ

www.usue.ru

АСПИРАНТУРА
ДОКТОРАНТУРА

2011





Линецкий Александр Федорович
Кандидат экономических наук,
доцент

**Уральский государственный
экономический университет
620144, РФ, г. Екатеринбург,
ул. 8 Марта/Народной воли, 62/45
Контактные телефоны:
8 (343) 266-13-47, 8-912-24-78-789
E-mail: lin-af@mail.ru**

Ключевые слова

ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ
ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ
ИНТЕГРАЦИЯ
МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА
ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ
СУБЪЕКТ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
ЭКСПОРТ
ИМПОРТ
ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ

Аннотация

Приведено авторское определение стратегии развития внешнеэкономической деятельности субъекта Федерации, предложены научные подходы к ее разработке и формированию. Показана динамика и разработан комплекс мер в стратегию развития внешнеэкономической деятельности Свердловской области.

Формирование стратегии развития внешнеэкономической деятельности субъекта Российской Федерации

Субъекты Российской Федерации (субъекты Федерации), получив в 1993 г. конституционное право осуществлять международные и внешнеэкономические связи [1, пп. «о» п. 1 ст. 72 гл. 3], активно включились в данный процесс. По мере наращивания субъектами Федерации нормативно-правовой базы и опыта внешнеэкономической деятельности (ВЭД) акцент в этой сфере все более перемещается на региональный уровень, что обуславливает повышение их роли в дальнейшей интеграции России в мировую экономику.

Важнейшее значение для дальнейшего развития внешнеэкономической деятельности субъектов Федерации (российских регионов) имеет разработка, формирование и реализация эффективной стратегии развития внешнеэкономической деятельности региона.

По мнению автора, *стратегия развития ВЭД субъекта Федерации* – комплекс согласованных планов действий органов государственной власти субъекта Федерации, территориальных представительств федеральных органов власти в сфере координации внешнеэкономической деятельности, а также ее участников и всех институтов, связанных с содействием осуществлению внешнеторговой, инвестиционной и других видов ВЭД, разработанный на основе анализа состояния внутреннего и внешнего рынков, опирающийся на экономический потенциал региона.

Разрабатывается стратегия развития ВЭД субъекта Федерации учетом его специализации, экономического потенциала, опыта практического осуществления международных и внешнеэкономических связей, исходя из установленных приоритетов в развитии внешнеэкономического сотрудничества. Этапы формирования стратегии, их цели и содержание приведены в табл. 1.

Грамотно сформированная региональная стратегия развития ВЭД позволяет сконцентрировать ресурсы и усилия на реализации внешнеэкономического потенциала и тем самым обеспечить эффективность развития международной и внешнеэкономической деятельности региона.

Стратегия развития ВЭД субъекта Федерации должна содержать все возможные механизмы развития и государственной поддержки международной и внешнеэкономической деятельности, в том числе программы стимулирования экспорта и импортозамещения, приоритетные и перспективные направления развития ВЭД, комплексные меры по развитию инфраструктуры международных и внешнеэкономических связей, улучшению внешнеэкономического имиджа и повышению инвестиционной привлекательности, предусматривать совершенствование кадрового и информационного обеспечения ВЭД, развитие законодательной базы внешнеэкономической деятельности и др. (см. рисунок).

Стратегия развития ВЭД региона не может противоречить приоритетам внешнеэкономической политики страны и должна способствовать экономическому росту национальной экономики в целом. Она устанавливает и регулирует экономические связи региона с иностранными государствами в области внешнеторговой и инвестиционной деятельности, включает в себя экспортную и импортную стратегию.

Экспортная внешнеторговая стратегия должна быть направлена на реализацию на мировом рынке конкурентоспособных товаров региональной экономики и стимулирование производства этих товаров, для чего и используется бюджетное финансирование, кредиты, финансирование НИОКР.

Импортная внешнеторговая стратегия субъекта Федерации должна

Formation of the Strategy for the Foreign Economic Activities Development in the Subject of the Russian Federation

In 1993 the subjects of the Russian Federation (subjects of the Federation) were granted the constitutional right to carry out international and foreign economic relations [1; sub-paragraph "o", paragraph 1, article 72, chapter 3], and they have actively joint this process. As the regions' legal framework for foreign economic activities (FEA) and their experience grew the focus in this field was shifting more and more to regional level and this finally led to the regions' increased role in Russia's integration into global economy.

For further progress in the foreign economic activities of the RF subjects it is important to formulate and realize effective strategy for FEA development.

In the author's opinion, the strategy for the FEA development in the subject of the Federation is a complex of agreed actions of the local authorities and local representative offices of the federal authorities concerning coordination of the foreign economic activities and its participants and all institutions assisting foreign trade, foreign investment and other types of foreign economic activities. This complex is designed on the basis of foreign and domestic markets survey and relies heavily on the region economic potential.

The strategy for the FEA development in the subject of the Federation is built up according to its specialization, economic potential, experience in cultivating cultivating international and foreign economic relations, and taking into account the established priorities in promoting foreign economic cooperation. The stages of the strategy formation, their objectives and content are given in the table 1.

Regional strategy for the FEA development which is adeptly built allows concentrating the efforts and resources on the realization of the foreign economic potential and thus making region's international and foreign economic activities quite efficient.

The strategy must incorporate all possible mechanisms of the FEA development and government support including export incentives programs; import substitution

programs; prioritized and perspective directions of the FEA development; complex measures to enhance FEA infrastructure, promote foreign economic image, raise investment attractiveness, improve the maintenance of the FEA staff and information and provide FEA legal framework etc. (picture).

Strategy for region FEA development must comply with the priorities of the country foreign economic policy and contribute to the national economic growth generally. The strategy establishes and regulates region's economic relations with foreign countries in the area of foreign trade and investment activities and includes export and import strategies.

Export foreign trade strategy must aim to sell competitive products of the regional economy in the global market and encourage the production of them. Budget funding, loans, R&D funding are typically used for the latter.

The objective of the import foreign trade strategy in the subject of the Federation must be to control the import of foreign goods and services to the regional market and interact effectively with federal authorities.

The strategy for the FEA development in the subject of the Federation enables the subject to present its competitive advantages and benefit from them, to improve foreign economic image and raise investment attractiveness for foreign partners.

In the author's view, testing of the above-mentioned suggestions on the example of the Sverdlovsk oblast to form regional strategy for the FEA development can be of practical interest.

In conditions of post-crisis period the RF foreign trade as 2010 results say resumed its growth. Foreign trade in the Sverdlovsk oblast recovered as well (table 2) even though the indicators are given without figures covering its trade with the Republic of Kazakhstan, because after July, 1 2010 when customs formalities at the Russia-Kazakhstan border within the

Aleksandr F. Linetsky

*Cand. Sc. (Ec.), Assistant-Prof.
of Global Economics Dept.*

**The Urals State University
of Economics**

620144, RF, Ekaterinburg,
ul. 8 Marta/Narodnoy Voli, 62/45
Phone: 8 (343) 266-13-47,
8-912-24-78-789

E-mail: lin-af@mail.ru

Key words

FOREIGN ECONOMIC ACTIVITIES
INTEGRATION
GLOBAL ECONOMY
FOREIGN TRADE
SUBJECT OF THE RUSSIAN FEDERATION
EXPORT
IMPORT
FOREIGN INVESTMENT

Summary

The article presents author's definition of the strategy for foreign economic activities development in the subject of the Federation and suggests scientific approaches to its formation. There is shown the dynamics and elaborated the complex of measures into the strategy for foreign economic development of the Sverdlovsk oblast.

Таблица 1– Этапы формирования стратегии развития ВЭД субъекта Федерации

Этап	Цель	Информационная и аналитическая база для разработки	Содержание
1	Подготовительный	Мониторинг и прогноз изменения внутренних и внешних факторов	Определение целей и задач функционирования внешнеэкономического комплекса региона
2	Сбор и анализ исходной информации	Мониторинг и анализ тенденций развития ВЭД, в том числе по ее видам (внешняя торговля, производственная кооперация, инвестиционное сотрудничество и др.)	Оценка текущего состояния и прогноз развития внешнеэкономической деятельности региона
3	Определение приоритетов в развитии ВЭД	Специализация и конкурентные преимущества субъекта Федерации	Обоснование приоритетов в развитии ВЭД
4	Разработка перспективных направлений и комплекса мер по развитию ВЭД	Перечень внешнеэкономических приоритетов	План перспективных направлений и мероприятий по развитию ВЭД субъекта Федерации
5	Оформление стратегии развития ВЭД региона	Информация, подготовленная на предварительных этапах разработки стратегии	Введение, содержание, заключение стратегии развития ВЭД региона и необходимые приложения

быть направлена на регулирование ввоза на рынок региона иностранных товаров, работ и услуг, на взаимодействие с федеральными органами государственной власти.

Стратегия развития внешнеэкономической деятельности субъекта Федерации позволяет показать и использовать все конкурентные преимущества территории, улучшить внешнеэкономический имидж и повысить инвестиционную привлекательность субъекта Федерации для иностранных партнеров.

На взгляд автора, представляет практический интерес апробация некоторых вышеизложенных подходов на примере Свердловской области при формировании стратегии развития ВЭД региона.

В условиях посткризисного перио-

да внешняя торговля Российской Федерации по итогам 2010 г. возобновила свой рост. Также увеличились объемы внешней торговли Свердловской области (табл. 2). Причем показатели Свердловской области приведены без учета ее торговли с Республикой Казахстан, так как в связи с отменой с 1 июля 2010 г. таможенного оформления товаров на российско-казахстанской границе в рамках Таможенного союза эта официальная статистическая информация в настоящее время отсутствует.

В рейтинге субъектов Федерации по объему внешней торговли Свердловская область занимает 5-е место после Москвы, Московской области, Санкт Петербурга и Ханты-Мансийского автономного округа – Югры. Доля Среднего Урала во внеш-

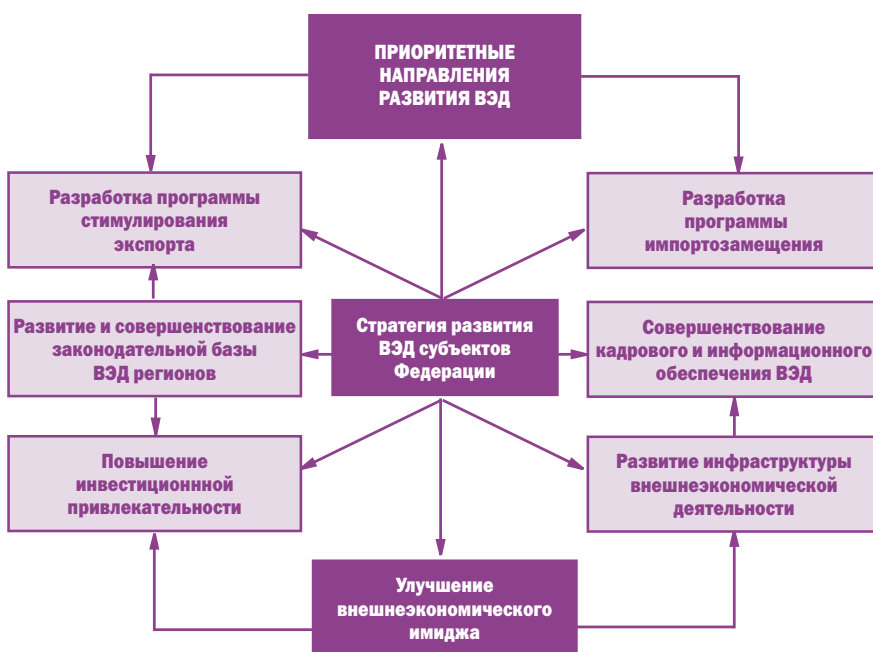
неторговом обороте России в последние годы составляет примерно 2%. При этом, как следует из табл. 2, доля Свердловской области в российском экспорте выше (более 2%), чем в российском импорте (менее 2%).

Динамика объема поступлений иностранных инвестиций в экономику России в целом и экономику Свердловской области в 2008–2010 гг. приведена в табл. 3. Ее данные говорят о том, что в условиях посткризисного периода рост поступлений иностранных инвестиций как в целом в экономику России, так и в экономику Свердловской области возобновился. Однако доля Свердловской области по этому показателю за три последних года снизилась с 2,02 до 1,27%.

Для дальнейшего развития внешнеэкономической деятельности и повышения инвестиционной привлекательности конкретного субъекта Федерации – Свердловской области – автор предлагает включить в стратегию развития ВЭД Среднего Урала следующие приоритетные направления и комплексные меры.

ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ МЕРЫ, ПОДГОТОВКА И ПОВЫШЕНИЕ КВАЛИФИКАЦИИ В СФЕРЕ ВЭД

- Разработка региональной программы стимулирования экспорта продукции глубокого передела на основе конкурентных преимуществ региона.
- Разработка региональной программы импортозамещения.
- Разработка и реализация мероприятий по интенсификации внешнеэкономической деятельности Свердловской области.
- Организация и проведение обучающих семинаров с участниками



Стратегия развития ВЭД субъекта Федерации

Table 1 – Formation stages of the strategy for the FEA development in the subject of the Federation

Stage	Ojective	Information and analytical sources for elaboration	Content
1	To prepare	Monitoring and forecast of the changes in internal and external factors	Setting up the objectives and tasks for functioning of the region foreign economic complex
2	To collect and analyze primary data	Monitoring and analysis of the FEA development trends including the analysis by its types (foreign trade, production cooperation, investment cooperation etc)	Evaluating current state and forecasting region's FEA development
3	To identify the FEA development priorities	Specialization and competitive advantages of the subject of the Federation	Grounding the priorities in FEA development
4	To elaborate perspective directions and a set of measures to develop FEA	The list of foreign economic priorities	Planning perspective directions and measures to develop FEA in the subject of the Federation
5	To draw up the strategy for region's FEA development	Information obtained during previous stages	Introduction, content and conclusion of the strategy for the region's FEA development and required appendices

Customs Union were abolished official statistical information is missing.

In the rating of the RF subjects by foreign trade the Sverdlovsk oblast is ranked the fifth after Moscow, the Moscow oblast, Saint-Petersburg and the Khanty-Mansiysk autonomous okrug – Yugra. Middle Urals share in the Russian foreign trade turnover recently has amounted to approximately 2%. At that as the table 2 suggests the Sverdlovsk oblast total share in Russian export is higher (more than 2%), than in Russian import (less than 2%).

The dynamics of the foreign investment in Russia and in the Sverdlovsk oblast is presented in the table 3. The data suggest in post-crisis period growth of the foreign investment both to the Russian economy and to the Sverdlovsk oblast economy resumed. Yet Sverdlovsk oblast share in the overall foreign investment for the last three years has decreased from 2.02 to 1.27%.

To further develop foreign economic activities and increase investment attractiveness of the RF subject – the Sverdlovsk oblast – the author proposes to include into the strategy for FEA development the following top directions and complex measures:

ORGANIZATIONAL MEASURES, PROFESSIONAL TRAINING AND QUALIFICATION IMPROVEMENT IN THE SPHERE OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITIES

- Drawing up regional export incentives program for high value added products on the basis of region's competitive advantages.
- Drawing up regional import substitution program.
- Introducing and implementing measures to intensify FEA in the Sverdlovsk oblast.

- Arranging seminars with FEA participants and representatives of the higher education institutions to capture topical issues of FEA development.

- Encouraging the realization of the oblast program for managers training for the needs of the national economy.

- Organizing meetings with enterprises' representatives to brainstorm ideas concerning perspective cooperation projects with particular countries.

- Stimulating the development of the foreign economic activities with CIS countries for the reason that a few decades ago we enjoyed close cooperation with them. Lately their share in Russian foreign trade fell (more than three times) from its maximum – 44.8% in 1993 to the very minimum of 14.6% in 2010.

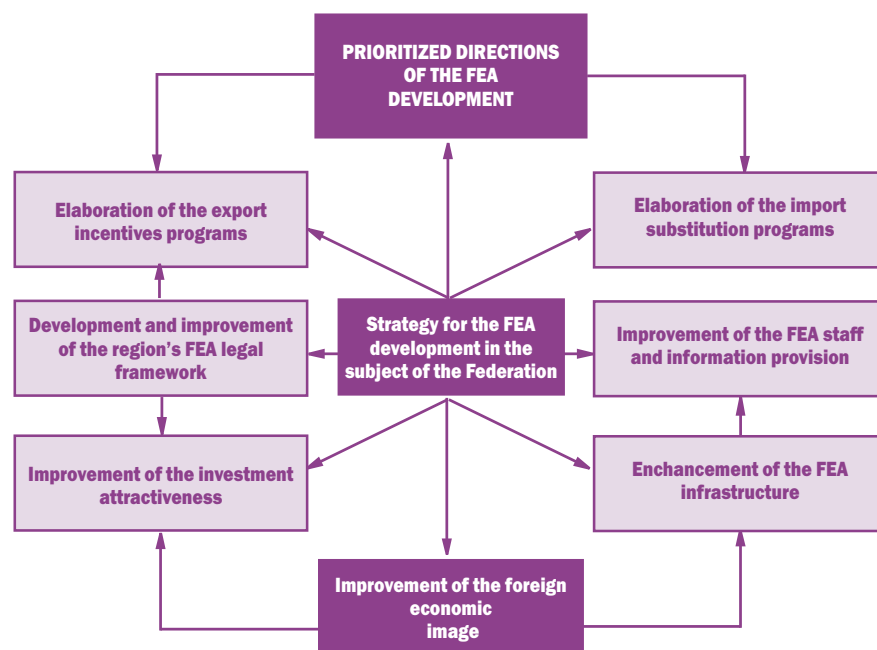
- Formulating and realizing the complex of measures to support FEA at the

municipal level. Local authorities appear to be mostly outside FEA legislation and the limits of their power remain rather vague. In addition, the legislation does not specify the role of regional authorities in coordination of municipalities' international and foreign economic relations.

- Inviting foreign investors to finance high-tech, innovative projects that are based on modern scientific-technological developments and the latest state-of-the-art technologies.

- Designing the system of legal and organizational support of large investment projects and programs.

- Streamlining the mechanism for settling property disputes. The situation when the courts take completely opposite decisions does not favour new investors.



Strategy for FEA development in the subject of the Federation

Таблица 2 – Внешняя торговля Свердловской области в 2008–2010 гг. [2], млрд дол. США

Субъект	Внешнеторговый оборот			Экспорт			Импорт		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Российская Федерация	763,5	495,2	625,4	467,6	301,7	396,4	295,9	193,5	229,0
Свердловская область	14,0	10,2	12,3	9,9	7,4	8,9	4,1	2,8	3,4
Доля, %	1,83	2,05	1,96	2,11	2,45	2,24	1,38	1,44	1,48

Таблица 3 – Иностранные инвестиции в экономику Свердловской области в 2008–2010 гг. [3], млрд дол. США

Субъект	2008	2009	2010
Российская Федерация	103,8	81,9	118,0
Свердловская область	2,1	1,4	1,5
Доля, %	2,02	1,7	1,27

Составлено по данным Федеральной службы государственной статистики.

ВЭД и представителями вузов по актуальным проблемам развития внешнеэкономической деятельности.

- Активизация реализации областной программы подготовки управленческих кадров для народного хозяйства.

- Организация и проведение совещаний с участием представителей хозяйствующих субъектов для выработки перспективных проектов сотрудничества с каждой конкретной страной.

- Стимулирование развития внешнеэкономической деятельности со странами СНГ, с которыми у нас еще недавно были широкие кооперационные связи. В последние годы доля во внешней торговле с данными странами сократилась (более чем в три раза) с максимальной – 44,8% в 1993 г. до минимальной – 14,6% в 2010 г.

- Разработка и реализация комплекса мер по стимулированию внешнеэкономических связей на уровне муниципальных образований, которые пока, в большей части, находятся за пределами нормативно-правового регулирования, так как остаются неясными объем их полномочий и роль органов государственной власти субъектов РФ в координации международных и внешнеэкономических связей муниципальных образований.

- Привлечение иностранных инвесторов к финансированию высокотехнологических, инновационных проектов, основанных на современных научно-технических разработках и новейших прогрессивных технологиях.

- Создание системы юридическо-го и организационного сопровождения крупных инвестиционных проектов и программ.

- Упорядочивание механизма рассмотрения споров, связанных с отношениями собственности. Ситуации, когда суды, обладающие равной компетенцией, принимают по одному и тому же делу диаметрально противоположные решения, не способствуют привлечению новых инвесторов.

МЕРОПРИЯТИЯ ПО УЛУЧШЕНИЮ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОГО ИМИДЖА И ПОВЫШЕНИЮ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНА

- Проведение презентаций и позиционирование возможностей Свердловской области и ее экономического потенциала в международном сообществе.

- Организация официальных приемов правительственных и деловых делегаций из других стран в Свердловскую область, в том числе в форме участия в ежегодных форумах и выставках, проводимых в Екатеринбурге, а также обеспечения участия делегаций Свердловской области в выставках и деловых форумах, проводимых в зарубежных странах.

- Укрепление конкурентных преимуществ предприятий и организаций Свердловской области, формирование имиджа области как территории высокого качества продукции и эффективного менеджмента в преддверии вступления России в ВТО.

- Создание общих благоприятных условий для воплощения имеющегося потенциала в конкретные инвестиционные проекты, привлекательные и убедительные для иностранного инвестора.

МЕРЫ ПО РАЗВИТИЮ ИНФРАСТРУКТУРЫ ВЭД

- Дальнейшее расширение сети официальных представительств иностранных государств в г. Екатеринбурге.

- Развитие сети представительств Свердловской области за рубежом.

- Дальнейшая реконструкция аэровокзального комплекса международного аэропорта «Кольцово».

- Развитие транспортно-логистической системы Свердловской области, обеспечивающей:

- наличие современной и развитой транспортной и логистической инфраструктуры, обеспечивающей эффективное товародвижение и снижение транспортных издержек в экономике области;

- стимулирование развития транзитных перевозок через Свердловскую область;

- увеличение емкости и эффективности региональной товаропроводящей сети и оптимизация взаимодействия элементов системы;

- повышение качества и объема логистических услуг, в том числе путем интеграции отдельных звеньев и формирования единого информационного пространства;

- достижение синергетического эффекта с другими программами развития области.

- Создание новых (или относительно новых) и активизация действующих институтов развития бизнеса, в том числе:

- корпорации развития Среднего Урала;

- центра (рабочей группы, комиссии) при Свердловском областном союзе промышленников и предпринимателей (работодателей) по оказанию консультаций в подготовке документов для проведения расследований против недобросовестных иностранных конкурентов;

- инвестиционного фонда Свердловской области (его цель – расширить бюджетную поддержку инвестиционной деятельности, финансировать создание инфраструктуры для реализации приоритетных региональных проектов);

MEASURES TO PROMOTE FOREIGN ECONOMIC IMAGE AND RAISE REGION'S ECONOMIC ATTRACTIVENESS

- Giving presentations and positioning the Sverdlovsk oblast opportunities and its economic potential in the international community

- Holding official functions for government and business delegations from foreign countries in the Sverdlovsk oblast, for example, in the form of foreigners participation in annual forums and exhibitions hosted in Ekaterinburg. This also implies that Sverdlovsk oblast delegations in their turn take part in similar international events.

- Strengthening the competitive advantages of the Sverdlovsk oblast enterprises and organizations, building the oblast image as an area of high quality products and effective management in anticipation of Russia's WTO accession.

- Creating general favorable economic conditions for realization of existing potential in concrete investment projects that are promising and compelling for foreign investors.

MEASURES TO ENHANCE FEA INFRASTRUCTURE

- Keeping on extending the network of foreign countries representative offices in Ekaterinburg.

- Establishing a network of the Sverdlovsk oblast representative offices abroad.

- Modernizing Koltsovo, the Ekaterinburg international airport.

- Developing transport and logistics system of the Sverdlovsk oblast that provides:

- availability of modern transport and logistics infrastructure to ensure effective goods distribution and lower transport costs for regional economy;

- stimulation of transit traffic in the Sverdlovsk oblast;

- capacity and efficiency increase of the regional goods distribution network and optimization of the interaction between system's elements;

- enhancement of the logistics services quality and scope through integration of individual units and formation of a single information space;

- achieving synergy with other oblast development programs

- Creating new (or relatively new) and making use of present business development institutions among which there are:

- middle Urals development corporations;

Table 2 – Sverdlovsk oblast foreign trade in 2008-2010 yrs. [2], billion U.S. dollars

Subject	Foreign trade turnover			Export			Import		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010	2008	2009	2010
Russian Federation	763,5	495,2	625,4	467,6	301,7	396,4	295,9	193,5	229,0
Sverdlovsk oblast	14,0	10,2	12,3	9,9	7,4	8,9	4,1	2,8	3,4
Share, %	1,83	2,05	1,96	2,11	2,45	2,24	1,38	1,44	1,48

Compiled from the RF Federal Customs Service data.

Table 3 – Foreign investment into the Sverdlovsk oblast economy in 2008-2010 yrs. [3], billion U.S. dollars

Subject	2008	2009	2010
Russian Federation	103,8	81,9	118,0
Sverdlovsk oblast	2,1	1,4	1,5
Share, %	2,02	1,7	1,27

Compiled from the Federal State Statistic Service data.

- the center (a working group, a commission) at the Sverdlovsk Regional Union of Industrialists and Entrepreneurs (employers) that provides advice on the preparation of documents for investigations against unscrupulous foreign competitors;

- the Sverdlovsk oblast investment fund (its goal is to extend budget support for the investment activities and fund the infrastructure for the implementation of strategic regional projects);

- special economic zones at the regional level;

- regional industrial clusters;

- the network of testing laboratories and centers (their goal is to provide the opportunity to test out high-tech products independently);

- innovative development areas;

- public-private partnership mechanisms;

- single window services carried out on behalf of the investor (customer). The system encompasses getting all necessary permits for investment projects in federal, regional governments and local authorities.

IMPROVEMENT OF THE FEA LEGISLATION

- It is vitally essential to adopt legally an accurate procedure to get registration and accreditation, licenses and permits related to investment activities, and impose strict deadlines on registration authorities for considering the applications.

- In the Sverdlovsk oblast legislation there must be recorded the possibility to adjudicate disputes both in local courts of competent jurisdiction in accordance with

the principles of territorial jurisdiction and in international legal institutions.

- It is necessary to design regional regulations that stimulate:

- high value-added export;

- import substitution industries;

- the decrease of the tax burden on newly founded high technology export-oriented production;

- making preferential tax loans if there are created the objects of intellectual industrial property and the profit is allocated for the export-oriented production and that the loan is used to introduce innovations and to encourage export.

In conclusion we would like to point out that in conditions of the post-centralized economy and post-crisis period the role of the Russian regions in the RF foreign economic activities is constantly growing, thus the foreign economic activities of the subjects of the Russian Federation become an important factor of the Russia's integration into global economy.

This leads to the necessity of carrying on continue improvement of the management system and development of the foreign economic activities at federal, regional and municipal levels. Particular significance this issue acquires due to the forthcoming accession of the Russian Federation to the World Trade Organization as a major factor for its integration into global economy. At this it is highly important to build up an effective strategy for foreign economic activities development in the subject of the Russian Federation using the author's suggestions which can be used by every Russian region. ■

Источники

1. Конституция Российской Федерации. <http://www.constitution.ru/>
2. Федеральная таможенная служба РФ. <http://www.customs.ru>
3. Федеральная служба государственной статистики. URL: <http://www.gks.ru>
4. Капустина Л. М. Регион в мировом и национальном экономическом пространстве. Екатеринбург: УРО РАН, 2000.
5. Мальцев А. А. Экономико-статистический анализ развития внешнеэкономического комплекса экономического района: методологические аспекты (на примере Урала). Екатеринбург: УрГЭУ, 2008.
6. Татаркин А. И., Линецкий А. Ф. Развитие внешнеэкономической деятельности России на основе использования особенностей социально-экономического комплекса региона // Экономика региона. 2009. № 1(17). Екатеринбург: Ин-т экономики УрО РАН, 2009.

- особых экономических зон регионального уровня;
- территориально-производственных кластеров;
- сети испытательных лабораторий и центров (цель создания – обеспечение возможности проведения независимых испытаний высокотехнологичной продукции);
- территорий инновационного развития;
- механизмов государственно-частного партнерства;
- служб «единого окна», осуществляющих от имени инвестора (заказчика) согласование и сбор необходимой разрешительной документации для реализации инвестиционного проекта в федеральных, региональных органах власти и органах местного самоуправления.

РАЗВИТИЕ И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬНОЙ БАЗЫ ВЭД

Необходимо законодательно установить четкий порядок регистрации и аккредитации, получения лицензий и разрешений, связанных с инвестиционной деятельностью, и ввести жесткие сроки для регистрационных органов при рассмотрении соответствующих заявлений.

В законодательстве Свердловской области должна быть зафиксирована возможность рассмотрения споров как в местных судах компетентной юрисдикции в соответствии с принципами территориальной подведомственности, так и в международных юридических институтах.

Обеспечить разработку областных нормативно-правовых актов, способствующих:

**Дубровский Валерий Жоресович**

Доктор экономических наук, профессор, директор Института непрерывного образования, заведующий кафедрой экономики предприятий

Уральский государственный экономический университет
620144, РФ, г. Екатеринбург,
ул. 8 Марта/Народной воли, 62/45
Контактный телефон: (343) 257-57-40
E-mail: dubr@usue.ru

**Кузьмин Евгений Анатольевич**

Младший научный сотрудник управления по научно-исследовательской работе

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

Финансово-экономический механизм поддержания инфраструктурного развития через модель государственно-частного партнерства¹

Ключевые слова

ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ
МЕХАНИЗМ

РЕСУРСНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ
ПАРТНЕРСТВО

ИНФРАСТРУКТУРНОЕ РАЗВИТИЕ

Аннотация

Описывается финансово-экономический механизм поддержания инфраструктурного развития через средства ресурсного обеспечения. Предлагается авторское видение подходов к расчету регулируемых инфраструктурных тарифов, а также процесса формирования фондов целевого капитала с целью управления финансовыми рисками при реализации проекта государственно-частного партнерства.

Инновационное развитие национальной экономической системы в современном мире невозможно без учета как специфических, характерных только для отдельной территории, особенностей ведения хозяйственной деятельности, так и условий создания новых точек роста путем объединения усилий со стороны государственных исполнительных органов и частного бизнеса. Такое взаимодействие реализуется в модели государственно-частного партнерства (ГЧП) как одной из наиболее успешных форм развития инновационных технологий, создания новых предприятий и организаций, ориентированных на экспорт инноваций в другие страны.

Необходимость прорывного развития для любой национальной экономики возникает в силу различных причин. К основным из них можно отнести теку-

¹ Работа выполнена при финансовой поддержке РФГФ, проект № 11-12-66006а/У.

- развитию экспорта продукции глубокого передела;
- созданию и развитию импортозамещающих производств;
- снижению налоговой нагрузки на вновь созданные наукоемкие экспортноориентированные производства;
- предоставлению льготных налоговых кредитов при условии, что создаются объекты интеллектуальной промышленной собственности и прибыль направляется в экспортноориентированные производства, а также что кредит будет использоваться для введения инноваций в хозяйственный оборот и стимулирования экспорта.

В заключение отметим, что в условиях постцентрализованной экономики и посткризисного периода роль российских регионов во внешнеэкономической деятельности Российской Федерации постоянно повышается.

Внешнеэкономическая деятельность субъектов Федерации становится важным фактором дальнейшей интеграции России в мировую экономику.

Это обуславливает необходимость совершенствования системы управления и развития внешнеэкономической деятельности на федеральном, региональном и муниципальном уровнях. Особую значимость данная задача приобретает в связи с предстоящим присоединением Российской Федерации к Всемирной торговой организации как важнейшим фактором ее интеграции в мировую глобализованную экономику. Большое значение при этом имеет разработка и формирование эффективной стратегии развития ВЭД субъекта Федерации с использованием предложенных автором научных подходов, которые могут быть применены каждым регионом Российской Федерации. ■

References

1. The Constitution of the Russian Federation. <http://www.constitution.ru/>
2. Official website of the RF Federal Customs Service. URL: <http://www.customs.ru>
3. Official website of the Federal State Statistics Service. URL: <http://www.gks.ru>
4. Kapustina L.M. The region in global and national economic space. Ekaterinburg: Urals branch of the Russian Academy of Sciences, 2000.
5. Maltsev A.A. Economic-statistical analysis of foreign economic complex development of the economic area: methodological aspects (on the example of the Urals). Ekaterinburg: USUE Publisher, 2008.
6. Tatarkin A.I., Linetsky A.F. The development of the foreign economic activities in Russia using specific features of the region social economic complex // Region's economy. 2009. № 1 (17). Ekaterinburg: Institute of Economics (Urals branch of the Russian Academy of Science), 2009.

Financial-Economic Mechanism to Maintain Infrastructure Development through the Public-Private Partnership Model

щее состояние объектов инфраструктуры, не позволяющее эффективно наладить ведение бизнеса. В данном случае дополнительные издержки, возникающие в силу несовершенства инфраструктуры, существенным образом снижают конкурентоспособность предприятий и организаций – резидентов национальной экономики. Другим немаловажным моментом является возрастающая степень глобализации мировой экономической системы, что определяет особые требования к организации отношений с другими странами.

Рассматривая механизм государственно-частного партнерства, стоит отметить его институциональный характер. Помимо непосредственных участников – государства и частного бизнеса, в этот процесс органически встраиваются организации, играющие вспомогательную роль в данном виде взаимоотноше-

Key words

FINANCIAL-ECONOMIC MECHANISM
RESOURCE PROVISION
PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIPS
INFRASTRUCTURE DEVELOPMENT

Summary

The article describes the implementation of economic and financial mechanism that maintains infrastructure development through the resource supply. In the author's vision there are presented some approaches to the calculation of the regulated infrastructure tariffs and to the formation of the endowment fund to manage financial risks in public-private partnership projects.

Valery Zh. Dubrovsky

Dr. Sc. (Ec.), Professor,
Director of the Institute of continuous
Education, Head of Enterprises
Economics Dept.

The Urals State University of Economics

620144, RF, Ekaterinburg,
ul. 8 Marta/Narodnoy Voli, 62/45
Phone: (343) 257-57-40
E-mail: dubr@usue.ru

Yevgeny A. Kuzmin

Jr. Researcher of Dept.
for Scientific Research

The Urals State University of Economics

620144, RF, Ekaterinburg,
ul. 8 Marta/Narodnoy Voli, 62/45
Phone: (343) 221-17-45
E-mail: kuzmin@usue.ru

ний. К ним можно отнести банковские организации, страховые и лизинговые компании, инвестиционные фонды и т.д. На стадии непосредственного осуществления проекта государственно-частного партнерства – строительные компании, проектировочные организации, провайдера проекта.

Налаживание и систематизация отношений между различающимися по видам деятельности организационными структурами в рамках государственно-частного партнерства требует наличия четкой нормативной правовой базы, которая регламентировала бы все процессы в ходе реализации проектов ГЧП.

Реализация проектов государственно-частного партнерства направлена на формирование необходимых условий для ведения нормальной деятельности субъектами хозяйствования через создание объектов инфраструктуры.

Принимая во внимание объем и размер инвестиций, необходимых для создания инфраструктурного объекта, их возврат осуществляется в течение длительного временного промежутка. В некоторых случаях временной горизонт возврата инвестиций достигает срока жизни проекта, который может насчитывать 25–50 лет.

Длительность и сложность реализации проектов государственного частного партнерства, обусловленные выполнением особых функций в соци-

альной и экономической сферах жизни общества, определяют необходимость разработки специального механизма поддержания инфраструктурного развития. Базовым элементом такого механизма является схема обеспечения проекта ресурсами для его реализации и воплощения.

Разнообразие ресурсов, необходимых для реализации проекта, может быть сведено к единому виду ресурсного обеспечения, определяющему наличие всех других видов – финансовому обеспечению (финансовые ресурсы). Рассматривая в качестве основного вида ресурсов финансовые, следует признать формирование схемы финансирования проектов государственно-частного партнерства актуальной научной задачей.

Создание и успешное функционирование инфраструктурных проектов, осуществляемых через модель ГЧП, возможно при полном и достаточном ресурсном обеспечении.

Принимая в качестве объекта исследования проект государственно-частного партнерства на момент его проектирования, создания и ввода в эксплуатацию, необходимо рассматривать финансово-экономический механизм обеспечения проекта как необходимое условие разработки методических рекомендаций по его совершенствованию.

Структура финансово-экономического механизма подразумевает взаи-

модействие следующих участников с распределением финансовых потоков между ними:

- кредиторы;
- инвесторы;
- подрядчики;
- оператор (провайдер);
- органы исполнительной власти и(или) органы местного самоуправления;
- концессионный управляющий (орган межсубъектного управления реализацией проекта ГЧП);
- пользователи.

В приведенной схеме (рис. 1) задействованы все возможные источники финансирования процесса реализации проекта со стороны: государственных исполнительных органов (или органов местного самоуправления); кредитных организаций; инвесторов.

Каждая из принимаемых форм финансирования отражает особенности проведения процедуры, определения гарантий по обязательствам, расчета получаемой выгоды от участия в проекте государственно-частного партнерства. Принимая во внимание суть государственно-частного партнерства возможны несколько вариантов осуществления финансирования по схеме:

- государство – кредиторы – инвесторы;
- государство – инвесторы;
- государство – кредиторы.

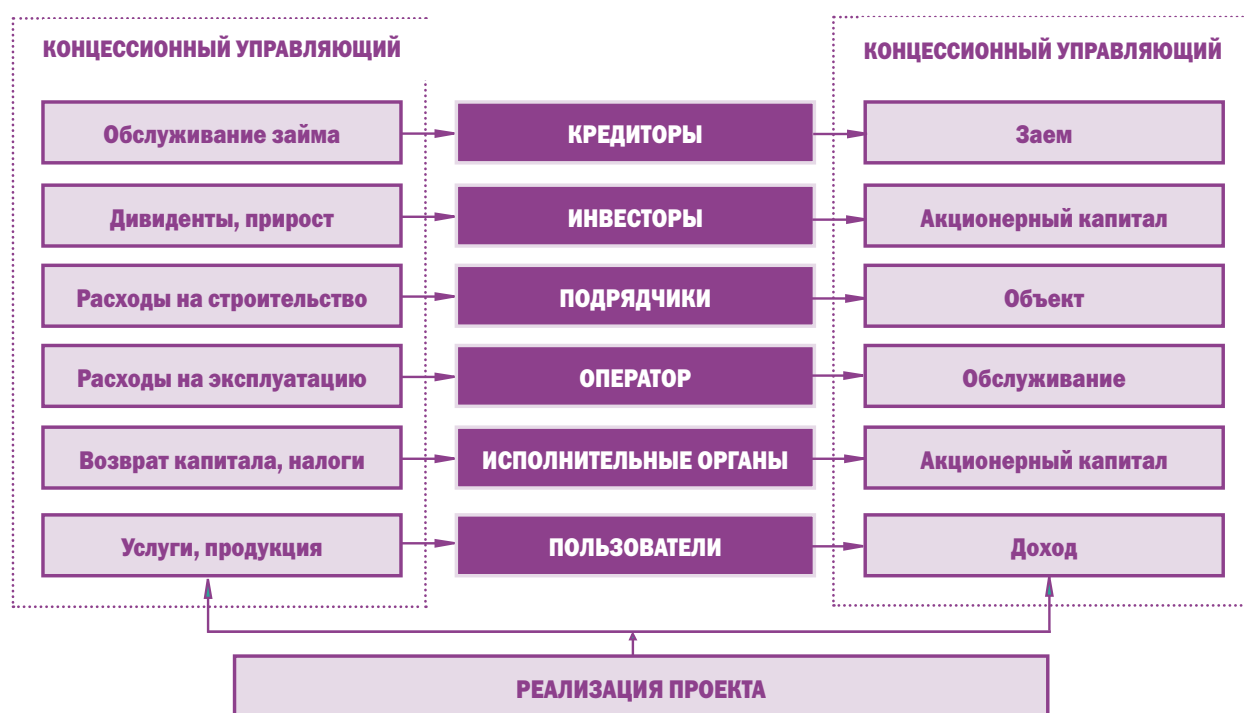


Рис. 1. Схема движения финансовых потоков между участниками проекта государственно-частного партнерства

Государственно-частное партнерство предлагает альтернативы в виде привлечения новых источников частного финансирования и управления с различной степенью контроля и права собственности от источников частного финансирования. Использование частных финансовых средств предполагает соответствующее распределение между участниками рисков и ожидаемых выгод. Для государства частные источники финансирования создают эффект рычага, позволяющего задействовать в общем процессе поддержания инфраструктурного развития национальной экономики большие средства с меньшими потенциальными рисками. Так как концентрация значительных финансовых ресурсов на ряде проектов ГЧП затруднит синхронное развитие смежных областей инфраструктуры, необходимо оценить общий объем перспективных затрат на протяжении длительного периода времени с использованием скользящих подходов. Компаративный анализ сопоставления текущих и будущих возможностей по финансированию проектов ГЧП со стороны государственных органов, а также величины соответствующих затрат для обеспечения ритмичного и непрерывного процесса инфраструктурного развития позволит определить потребность в дополнительном привлечении финансирования со стороны частных источников.

$$FN = \sum_{i=1}^n \frac{VID_i}{K_i}, \quad (1)$$

где FN – величина финансовых ресурсов требующихся на период n ; VID_i – потенциальная совокупная величина необходимых средств для поддержания инфраструктурного развития в период i ; K – мультипликатор компенсации при софинансировании проектов.

При этом мультипликатор компенсации при софинансировании проектов государственно-частного партнерства отражает величину сокращения требующихся дополнительных инвестиций.

$$K_i = \frac{1}{d}, \quad (2)$$

где d – доля средств, направляемых частными институтами на финансирование проекта государственно-частного партнерства в период i .

Использование мультипликатора позволяет произвести расчет как средств необходимых для финанси-

рования проекта как со стороны государственных органов, так и со стороны частных финансовых институтов. По сути, мультипликатор указывает на величину рычага с эффективным расходованием бюджетных средств путем их распределения между другими проектами.

Типология возможных вариантов финансирования проектов государственно-частного партнерства в схеме «государство – инвестор – кредитор» может быть развита с выделением трех подсхем осуществления финансового обеспечения реализации ГЧП-проекта [1].

1. Государственное финансирование (рис. 2), при котором государство привлекает заемные средства и предоставляет их проекту через кредитование конечного заемщика, гранты, субсидии или гарантии по долговым обязательствам. Обычно органы публичной власти имеют возможность получать кредиты по более низкой процентной ставке, но они ограничены финансовыми возможностями бюджета (максимальный объем возможных заимствований регламентирован), а также тем, что всегда существует целый ряд программ, конкурирующих между собой за дефицитные финансовые ресурсы; кроме того, государство менее эффективно управляет коммерческими рисками.

2. Корпоративное финансирование (рис. 3), при котором компания (концессионный управляющий) привлекает заемные средства, используя свою кредитную историю и действующий бизнес (независимо от того, обеспечивается ли кредит активами или доходами компании), и использует их для инвестирования в проект.

Используется в том случае, когда государственные предприятия, государственные органы или органы местного самоуправления не имеют достаточных заемных возможностей либо имеют несколько конкурирующих между собой инвестиционных потребностей. В этом случае такими возможностями могут обладать внешние инвесторы, однако объем требуемых инвестиций и прибыли, которые обычно инвесторы хотят получить от вложений, могут привести к слишком высокой стоимости финансирования, и поэтому данная схема на практике трудно реализуема. Причинами, препятствующими использованию данной схемы, являются: вероятное отсутствие кредитной истории, нехватка активов для обеспечения возврата кредитных ресурсов; отсутствие положительных денежных потоков в первые периоды реализации проекта ГЧП (как следствие, отсутствие ресурсов для покрытия расходов по обслуживанию кредитной линии).

3. Проектное финансирование (рис. 4), при котором прямые кредиты без права регресса или с ограниченным правом регресса предоставляются напрямую концессионному управляющему (проектной компании) – провайдеру проекта ГЧП. В этом случае кредиторы полагаются на денежные потоки проекта для погашения долга, при этом обеспечение долга ограничено текущими активами проекта и будущими доходами.

В данной подсхеме обязательства по возврату заемных средств полностью ложатся на провайдера проекта (концессионного управляющего), риски возврата средств для кредиторов

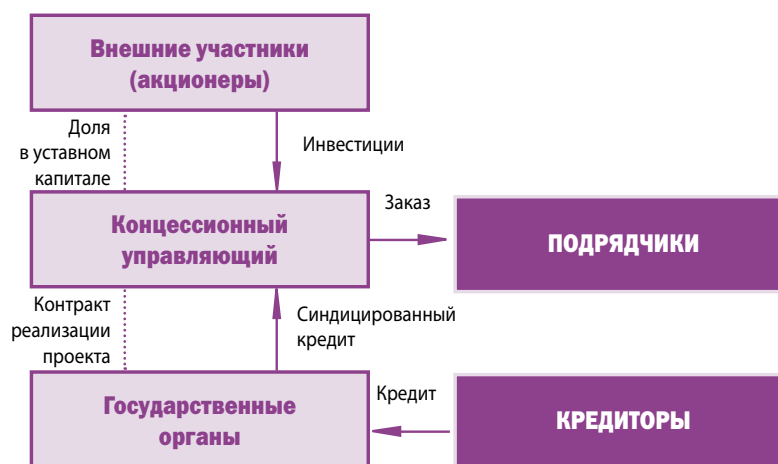


Рис. 2. Государственное финансирование проекта государственно-частного партнерства

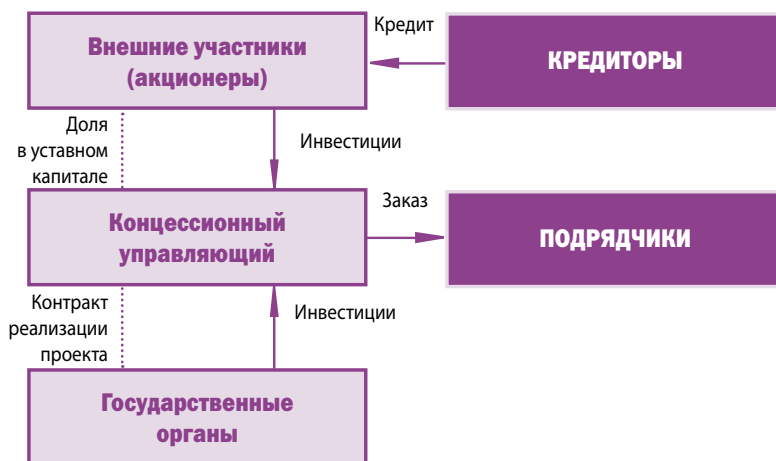


Рис. 3. Корпоративное финансирование проекта государственно-частного партнерства

могут быть снижены за счет предоставления гарантий как со стороны государственных органов, так и внешними участниками (инвесторами). При этом долговые обязательства концессионного управляющего не отражаются ни в балансе акционеров, ни в балансе государственных структур.

Использование схемы финансирования государственно-частного партнерства на различных этапах жизненного цикла претерпевает ряд изменений. Денежные потоки между участниками на стадии создания и стадии эксплуатации проекта ГЧП полностью противоположны.

Стадия создания (инициализации) проекта характеризуется полной концентрацией финансовых ресурсов всех участников в одной из приведенных ранее схем и подсхем финансирования. Денежные потоки на данном этапе однонаправлены, путем концентрации финансовых ресурсов в рамках организации концессионного управляющего (провайдера проекта

ГЧП) ресурсы направляются в подрядные организации, совмещающие проектные и строительные функции. Этап создания характеризуется отсутствием положительных денежных потоков, поскольку сам проект находится на стадии, не позволяющей получить доход. Оценивая уровень риска для участников проекта государственно-частного партнерства, можно отметить, что данная стадия является одной из самых рискованных.

Уровень риска на стадии создания (инициализации) определяется рядом факторов:

- потенциальные доходы от эксплуатации проекта не определены и не могут быть гарантированы;
- объем средств, направляемых на создание проекта, многократно превышает среднегодовые объемы потенциальной прибыли;
- спрос на услуги (продукцию) проекта может быть сокращен за счет альтернативных способов удовлетворения потребности (при наличии);

- надежность подрядных организаций в создании проекта в соответствии с сохранением лимитов финансирования детерминирует риски создания первичного инфраструктурного объекта.

Распределение финансовых потоков на стадии создания проекта государственно-частного партнерства (рис. 5) отражает общие принципы организации финансирования проекта по представленным ранее схемам. Величина доходов по ряду созданных функций на данной стадии не может покрывать размер промежуточных платежей и используется исключительно на покрытие расходов текущей деятельности концессионного управляющего (провайдера проекта ГЧП) и некоторой величины капитализированных процентов за пользование заемными ресурсами при использовании кредитных средств. Одновременно с этим возникают затраты, связанные с эксплуатацией проекта в части функциональных решений, позволяющих получать промежуточный доход до полного ввода в эксплуатацию инфраструктурного объекта.

Движение денежных потоков, характерных для стадии эксплуатации, представлено на рис. 6 и учитывает участие всех субъектов проекта государственно-частного партнерства.

Важным условием успешного функционирования проекта ГЧП является рациональное и адекватное определение тарифа пользования проектом (предоставление услуг, реализация товаров). В схеме распределения финансовых потоков на стадии эксплуатации соразмерные периодические расходы концессионного

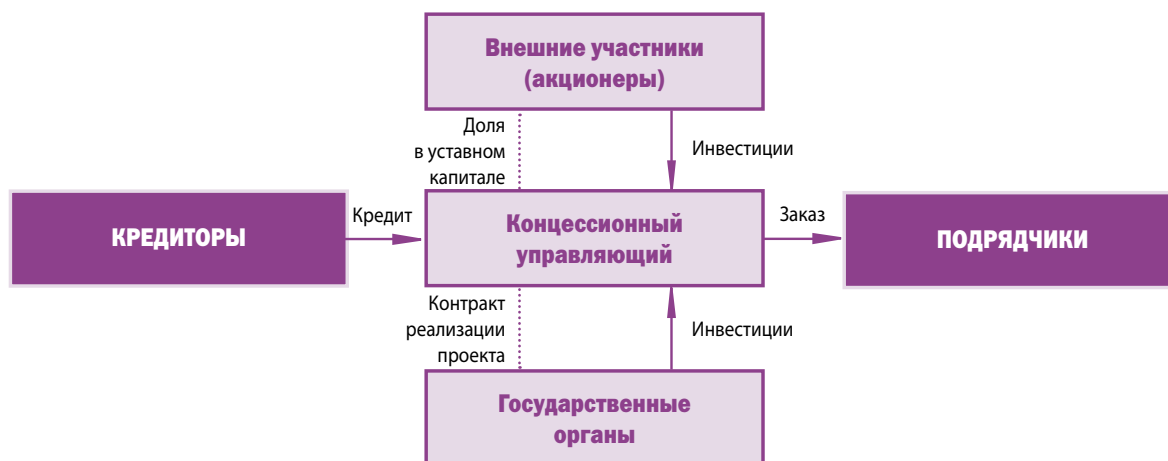


Рис. 4. Проектное финансирование проекта государственно-частного партнерства

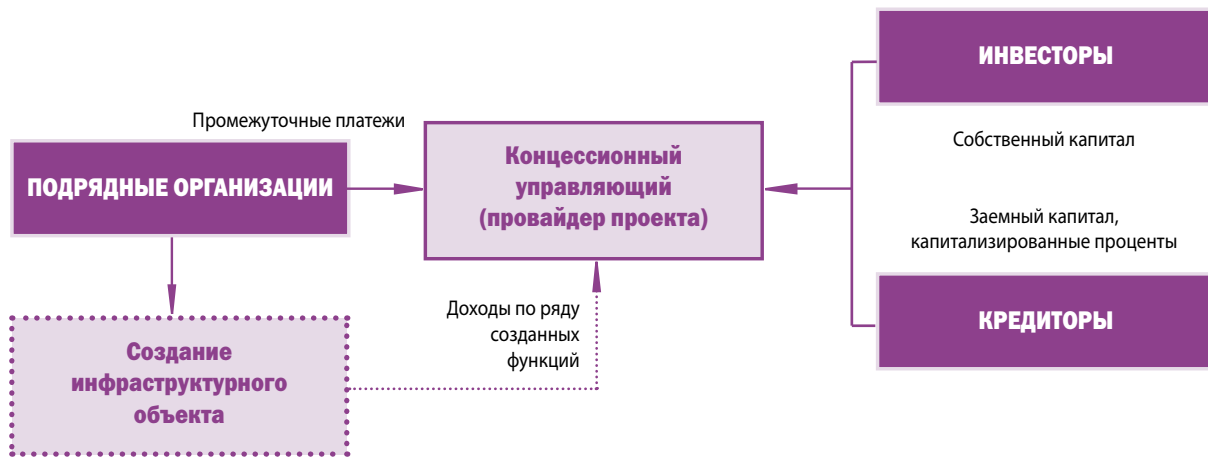


Рис. 5. Финансовые потоки на стадии создания проекта государственно-частного партнерства

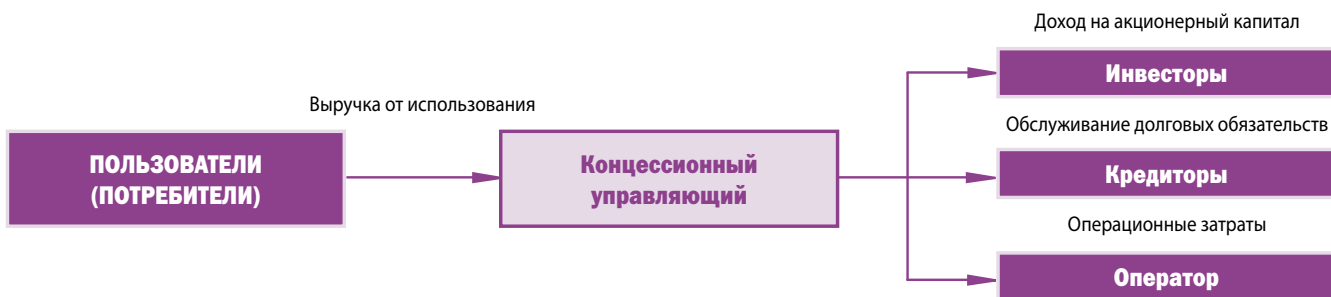


Рис. 6. Финансовые потоки на стадии эксплуатации проекта государственно-частного партнерства

управляющего (провайдера проекта) по возврату дохода на акционерный капитал, обслуживанию долговых обязательств перед кредиторами, операционные расходы по эксплуатации объекта инфраструктуры перед оператором проекта ГЧП должны покрываться величиной доходов (выручки), получаемых от пользователей проекта с учетом возможной сезонности изменения спроса.

Имеющаяся на текущий момент нормативная основа расчета тарифа пользования или использования продуктов (товаров, услуг) проектов государственно-частного партнерства разработана применительно к регулированию тарифов организации, оказывающей услуги по передаче электрической энергии, с применением метода доходности инвестированного капитала [2]. Данный метод может быть использован не только для организаций, осуществляющих передачу электроэнергии, но и в других видах экономической деятельности.

Существенные особенности метода расчета тарифов выражаются в следующем [2].

1. Тариф носит дифференцированный характер. Тарифы по методу доходности инвестированного капитала устанавливаются на долгосрочный период регулирования, отдельно на каждый финансовый год в течение этого периода.

2. Расчет необходимой валовой выручки производится с учетом заложенных плановых показателей и учитывает: индекс потребительских цен; количество активов, используемых в регулируемой деятельности; расходы, принимаемые к учету; величина естественных потерь; норму доходности инвестированного капитала; индекс эффективности операционных расходов; срок возврата инвестированного капитала; коэффициент эластичности расходов по количеству активов. Общая величина валовой выручки, принимаемая к расчету при установлении тарифов, определяется по следующей формуле:

$$HBB_i = HBB_i^d + \Delta HBB_{i-2}^K \times (1 + ИПЦ_{i-1}) \times (1 + ИПЦ_i), \quad (3)$$

где HBB_i – необходимая валовая выручка, определенная в году $i-1$, принимаемая к расчету при установлении тарифов на год i ; HBB_i^d – необходимая валовая выручка, определенная при установлении долгосрочных тарифов на год i ; ΔHBB_{i-2}^K – величина корректировки необходимой валовой выручки в году i , рассчитываемая в году $i-1$ на основе данных о фактических значениях параметров расчета тарифов в году $i-2$ (последнем году, по которому могут быть рассчитаны фактические значения параметров расчета тарифов); $ИПЦ_{i-1}$ – индекс потребительских цен, установленный на год $i-1$ при расчете долгосрочных тарифов; $ИПЦ_i$ – индекс потребительских цен, установленный на год i при расчете долгосрочных тарифов.

3. Операционные расходы рассчитываются с учетом коэффициента эластичности расходов по количеству активов, необходимых для осуществления регулируемой деятельности (принимается равным 0,75 на первый период в долгосрочном плане).

Источники

1. Делмон Дж. Государственно-частное партнерство в инфраструктуре / АО «Казахстанский центр государственно-частного партнерства». Астана, 2010.
2. Об утверждении методических указаний по регулированию тарифов организаций, оказывающих услуги по передаче электрической энергии, с применением метода доходности инвестированного капитала: приказ Федеральной службы по тарифам от 26.06.2008 г. № 231-э.

References

1. Delmon J. Public-private partnership in infrastructure / AO Kazakhstansky tsentr gosudarstvenno-chastnogo partnerstva. Astana, 2010.
2. On approval of methodical instructions for tariffs regulation of organizations, providing electrical energy transfer services with the application of invested capital profitability technique: Tariff Federal Service Order of June 26, 2008 №231-e.

$$OP_i = OP_{i-1} \times \left(1 - \frac{ИР}{100\%}\right) \times \left(1 + \frac{ИПЦ_i}{100\%}\right) \times \left(1 + Эл \times \frac{ИКА_i}{100\%}\right), \quad (4)$$

где OP_i – операционные расходы (подконтрольные расходы) в году i ; $ИР$ – индекс эффективности операционных расходов, установленный в процентах; $ИПЦ_i$ – индекс потребительских цен, установленный в процентах на год i при расчете долгосрочных тарифов; $ИКА_i$ – индекс изменения количества активов, установленный в процентах на год i при расчете долгосрочных тарифов; $Эл$ – коэффициент эластичности операционных расходов по количеству активов, необходимых для осуществления регулируемой деятельности.

Таким образом, расчет тарифа становится циклическим исходя из наличия в формулах значений предыдущего периода и принимаемых плановых изменений макроэкономических условий. Определение величины тарифа для проектов, ранее не эксплуатировавшихся, затрудняется отсутствием сведений предыдущего периода. Величина тарифа приобретает вид дифференцированного платежа, что приводит к значительным затратам со стороны пользователей в первый период реализации проекта ГЧП.

Наличие соответствующих трудностей приводит к необходимости разработки нового механизма финансового обеспечения реализации проекта государственно-частного партнерства, основанного на планомерном распределении платежей за пользование объектом инфраструктуры и формировании фондов для покрытия будущих затрат по его восстановлению.

Для поддержания соответствующего уровня инфраструктурного развития необходимо учесть естественные и моральные процессы износа объектов инфраструктуры (сокращения срока полезного использования) и необходимые для их восстановления денежные фонды.

В качестве инструмента поддержания инфраструктурного развития национальной экономики через модель государственно-частного партнерства целесообразно использование фонда инфраструктурного развития (fund infrastructure development – FID).

Предполагается, что фонд инфраструктурного развития состоит из трех составляющих – инфраструктурного амортизационного фонда, фонда целевого капитала, фонда возвратных инвестиций.

Фонд целевого капитала в рамках FID формируется и расходуется непосредственно для целей расширенного воспроизводственного процесса развития инфраструктуры, т. е. для создания новых объектов, позволяющих снизить транзакционные издержки, связанные с эксплуатацией объектов, не отвечающих современным требованиям ведения хозяйственной деятельности.

В качестве источника пополнения фонда целевого капитала FID предлагается вести новый инструмент, получивший название регулируемого инфраструктурного тарифа (regulated infrastructure tariffs – RIT). Расчет регулируемого инфраструктурного тарифа осуществляется с применением функции, учитывающей большое количество параметров: стоимость привлекаемого капитала, величину первоначальных инвестиций для создания объекта инфраструктурного развития, размер и динамику последующих инвестиционных вложений, срок полезного использования объекта инфраструктуры, остаточную стоимость объекта, текущие расходы на оказание услуг (производство продукции) ГЧП-проекта и др.

Использование различных подходов к выбору периодичности и величины регулируемого инфраструктурного тарифа приводит к необходимости типизации RIT с выделением:

- аннуитетного регулируемого инфраструктурного тарифа (ARIT);
- дифференцированного регулируемого инфраструктурного тарифа (DRIT).

Аннуитетный (annuity) регулируемый инфраструктурный тариф принимает к учету ставку возврата на капитал как сумму ставки нормальной прибыли, величины изменения индекса потребительских цен, инфляции капитала. На период установления ARIT размер тарифа может быть определен по следующей формуле:

$$ARIT = C \times \frac{BC \times (1 + BC)^n}{(1 + BC)^n - 1} \times Kr_i, \quad (5)$$

где $ARIT$ – размер аннуитетного регулируемого инфраструктурного тарифа на i период в долгосрочном горизонте n ; C – наращенная величина капитала необходимого для создания и эксплуатации объекта инфраструктуры в горизонте n ; Kr – коэффициент приведения $ARIT$ к рыночному тарифу (>1 , нормальное значение = 1); BC – ставка возврата на капитал.

$$Kr_i = \frac{MP_i}{ARIT}, \quad (6)$$

где MP_i – рыночная цена тарифа объекта инфраструктуры (среднегодовое значение предыдущего периода $i-1$ с учетом индекса цен на период i).

Переход от аннуитетного регулируемого инфраструктурного тарифа по завершении долгосрочного периода осуществляется равномерно в течение установленного периода j путем приведения к рыночной цене тарифа через усредненные линейные отклонения за j -й период. Ограничение использования $ARIT$ предполагает, что аннуитетный регулируемый инфраструктурный тариф для каждого периода i не может быть ниже рыночного тарифа, в этих целях вводится коэффициент Kr , который корректирует первоначальную величину $ARIT$ к величине рыночного тарифа при условии, если $ARIT$ меньше рыночного тарифа.

Использование приема расчета дифференцированного регулируемого инфраструктурного тарифа основано на методике по расчету тарифов организаций, утвержденной Федеральной службой по тарифам [2]. Отличия алгоритма расчетов методики от предлагаемого подхода заключаются в нивелировании цикличности при проведении расчетов и приведении их на каждый конкретный период.

По аналогии с аннуитетным регулируемым инфраструктурным тарифом основополагающей базой расчетов является наращенная величина капитала, необходимого для создания и эксплуатации объекта инфраструктуры проекта государственно-частного партнерства.

Дифференцированный (differential) регулируемый инфраструктурный тариф рассчитывается по следующей формуле:

$$DRIT_i = \left[\frac{C}{n} + BC \times \left(C - \frac{C}{n} \times (i-1) \right) \right] \times Kr_i, \quad (7)$$

где $DRIT$ – дифференцированный регулируемый инфраструктурный тариф, устанавливаемый на период i за пользование объектом инфраструктуры; C – наращенная величина капитала необходимого для создания и эксплуатации объекта инфраструктуры в горизонте n ; n – количество периодов долгосрочного горизонта; BC – ставка возврата на капитал; Kr_i – коэффициент приведения $DRIT$ к рыночному тарифу (>1 , нормальное значение = 1); i – период расчета.

Коэффициент приведения, включенный в формулу расчета $DRIT$, устанавливает схожие ограничения по формированию тарифов по использованию объектов инфраструктуры. Ситуации, когда регулируемый инфраструктурный тариф становится меньше рыночного тарифа, приводят к возникновению дисбалансов в финансовом обеспечении проекта государственно-частного партнерства.

Компаративный анализ платежей $ARIT$ и $DRIT$ указывает на суммарное превышение аннуитетного регулируемого инфраструктурного тарифа над дифференцированным. Однако такое различие обусловлено соответствующим распределением рисков и соразмерной платой за них. В ситуации использования $DRIT$ риски в большей степени перекладываются на пользователя, что позволяет ему сокращать плату на следующие периоды; обратная ситуация – с использованием $ARIT$, когда провайдер проекта определяет постоянную величину тарифа с корректировкой на изменение рыночных условий.

Расхождение между регулируемыми инфраструктурными тарифами графически представлено на рис. 7 и 8.

Регулируемый инфраструктурный тариф является базовым источником формирования фонда целевого капитала. Его экономическая сущность заключается в равномерном распределении расходов между потребителями услуг и продукции инфраструктурного объекта с целью компенсации понесенных инвесторами расходов в предынвестиционной и инвестиционной фазах развития проекта ГЧП.

Фонд возвратных инвестиций FID предполагает получение дополнительного инвестиционного дохода от размещения временно незадействованных средств в процессе создания объектов инфраструктуры в периодах между осуществлением траншей.

Инфраструктурный амортизационный фонд в рамках ГЧП-проектов представляет собой консолидированный фонд амортизационных отчислений по объектам, находящимся в собственности коммерческих структур (оператора/провайдера ГЧП-проекта), и вновь созданного амортизационного фонда по объектам, находящимся

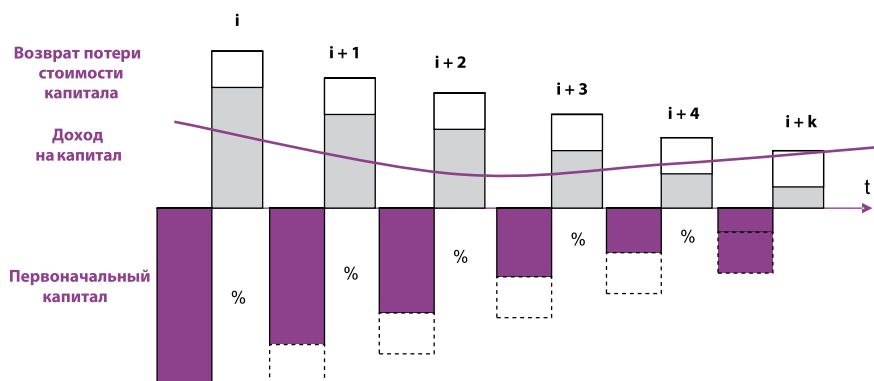


Рис. 7. Денежный поток при использовании дифференцированного регулируемого инфраструктурного тарифа

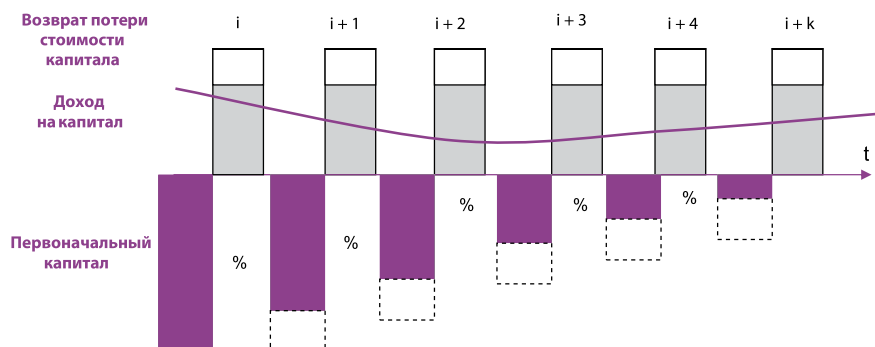


Рис. 8. Денежный поток при использовании аннуитетного регулируемого инфраструктурного тарифа

в государственной собственности в рамках ГЧП-проекта, используемым в коммерческих целях.

Фонды целевого капитала проекта ГЧП представлены на рис. 9.

Таким образом, финансово-экономический механизм поддержания инфраструктурного развития посредством обеспечения проектов государственно-частного партнерства финансовыми ресурсами отражает различные подходы к реализации данного механизма с возможностью выбора наиболее эффективных схем финансирования. ■



Ветошкин Анатолий Петрович
Доктор философских наук,
профессор кафедры общей
и экономической истории

Уральский государственный
экономический университет
620144, РФ, г. Екатеринбург,
ул. 8 Марта/Народной воли, 62/45
Контактный телефон: (343) 221-27-12
E-mail: dubr@usue.ru



Стожко Дмитрий Константинович
Аспирант кафедры экономики
предприятий

Уральский государственный
экономический университет
620144, РФ, г. Екатеринбург,
ул. 8 Марта/Народной воли, 62/45
Контактный телефон: (343) 221-17-21
E-mail: kostskp@mail.ru

Феномен долга в контексте развития социального самоуправления в современном российском обществе

Ключевые слова

ФЕНОМЕН ДОЛГА
СОЦИАЛЬНОЕ САМОУПРАВЛЕНИЕ
СОЦИАЛЬНОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ
АПЕРЦЕПЦИЯ
ИНТЕРИОРИЗАЦИЯ
СОЦИАЛЬНОЕ ТВОРЧЕСТВО
САМООПРЕДЕЛЕНИЕ
САМОИДЕНТИФИКАЦИЯ
СОЦИАЛЬНОЕ ПАРТНЕРСТВО

Аннотация

В статье обосновывается философское понимание феномена долга как специального социального отношения, обусловленного абсолютными ценностями бытия и выражающегося в создании добра. В отличие от общепринятой двухфазовой модели формирования феномена долга, его генезис представлен как трехфазовый процесс (апперцепция, интериоризация и креативный праксис). В качестве конкретного и наиболее эффективного способа актуализации феномена долга предлагается развитие социального самоуправления как позволяющего наиболее успешно осуществлять духовную самоидентификацию и самоопределение личности в системе социального взаимодействия, активно влияя на формирование институтов гражданского общества и правового государства, и прежде всего института социального партнерства.

Феномен долга как социальное и культурное явление за последние четверть века оказался как бы на периферии исследований в системе гуманитарных наук. *Смысл и содержание* долга как социально-философской категории предполагают, на наш взгляд, его интерпретацию в качестве определенного социального отношения, в котором присутствуют 1) субъект, 2) объект и 3) связь. *Сущность* долга пытались раскрыть многие авторы. В этой связи можно вспомнить, например, о концепции «духовного делания» И. А. Ильина, идее «работы со смыслами» В. С. Соловьева, теонормной этике Н. О. Лосского, «накоплении сил добра» С. Л. Франка и др. Роль феномена долга, в общем и целом, можно определить как духовную регуляцию социального поведения (деятельности) людей. Наиболее продуктивным теоретико-методологическим основанием для исследования сущности и содержания феномена долга являются, на наш взгляд, идеи русского *идеал-реализма*, в которых наиболее полно раскрыты абсолютные ценности человеческого бытия. Именно эти ценности, а не ценности функционального (конъюнктур-

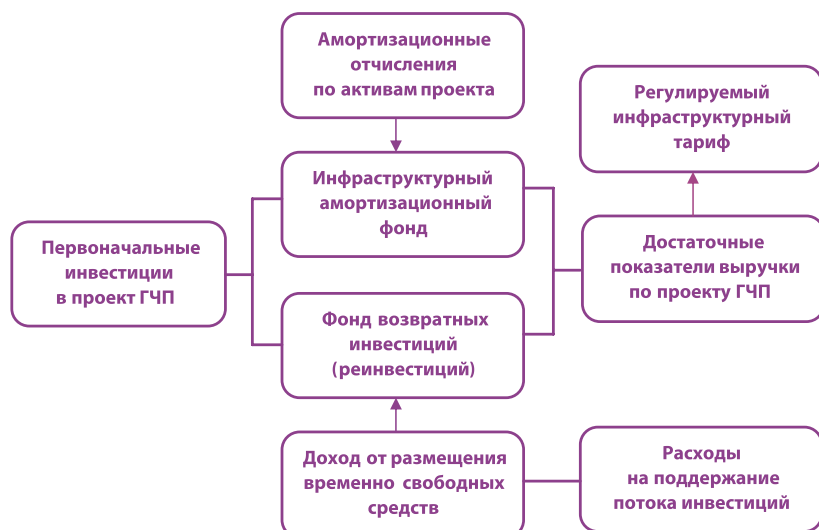


Рис. 9. Фонды целевого капитала
проекта государственно-частного партнерства

Phenomenon of Debt in Context of Social Self-Governance in Contemporary Russian Society

ного) порядка определяют сущность феномена долга и главного способа его актуализации – социального самоуправления.

В современном российском обществе наблюдается определенное элиминирование содержания феномена долга и различных его модальностей. Такие формы долга, как родительский, гражданский, воинский и т.д., все в большей степени утрачивают статус и ранг абсолютной ценности. Результатом становится рост масштабов социальных отклонений, различного рода социальных и духовных оппозиций, нарастание дезадаптационных процессов.

Генезис феномена долга представляет собой процесс духовной социализации личности. В этом процессе обнаруживаются три фазы: а) *апперцепции* (первичного знакомства индивида с информацией об окружающем его внешнем мире); б) *интериоризации* (включение получаемых знаний и представлений во внутренний мир человека, их превращения в убеждения и мотивацию поведения); в) *креативного праксиса* (превращения личности из объекта манипуляций в субъект социального творчества).

Нашей целью является обоснование того факта, что генезис феномена долга наиболее продуктивно может осуществляться только в условиях развития социального самоуправления, но никак не в условиях тоталитарного общества. Именно социальное самоуправление позволяет личности в полной мере осуществить свою духовную и социальную а) самоидентификацию, б) самоуправление и в) самореализацию. Эти три этапа становления целостной личности соответствуют

Summary

The article treats the phenomenon of debt as a specific kind of social relations that is stipulated by absolute values of existence and expressed in creation of kindness. In contrast to widely accepted two-phase model of debt phenomenon formation, its genesis is presented as a three-phase process (apperception, interiorization and creative praxis). The development of social self-governance is referred to as a concrete and the most effective way of debt phenomenon actualization. In the authors' view it allows fulfilling successful spiritual self-identification and personality self-determination in the system of social interaction. It also influences the institutions of the civil society and legal state formation and above all institution of social partnership.

Anatoly P. Vetoshkin

Dr. Sc. (Philosophy), Professor,
General and Economic History Dept.

The Urals State University
of Economics

620144, RF, Ekaterinburg,
ul. 8 Marta/Narodnoy Voli, 62/45
Phone: (343) 221-27-12

Dmitry K. Stozhko

Postgraduate of Enterprises
Economics Dept.

The Urals State University
of Economics

620144, RF, Ekaterinburg,
ul. 8 Marta/Narodnoy Voli, 62/45
Phone: (343) 221-17-21
E-mail: kostskp@mail.ru

Key words

PHENOMENON OF DEBT
SOCIAL SELF-GOVERNANCE
SOCIAL INTERACTION
APPERCEPTION
INTERIORIZATION
SOCIAL ART
SELF-DETERMINATION
SELF-IDENTIFICATION
SOCIAL PARTNERSHIP

Источники

1. Стожко К. П., Тарасова О. В., Новожилов А. Е., Маяков Н. Н. Социальная диалектика предпринимательства: Личность. Самоуправление. Культура. Творчество. Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2005.
2. Фукуяма Ф. Доверие. Социальные добродетели и путь к процветанию: пер. с англ. М.: АСТ, 2004.
3. Рогачев С.В. Социальное государство как институт публичной сферы // Социальная сфера: публичные и частные начала: материалы симпозиума. Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2002.
4. Луман Н. Формирование помощи в процессе изменения общественных условий // Социологический журнал. 2000. № 1–2.

References

1. Stozhko K. P., Tarasova O. V., Novozhilov A. E., Mayakov N. N. Social dialectics of entrepreneurship: Personality. Self-governance. Culture. Creativity. Ekaterinburg: UrGU Publisher? 2005.
2. Fukuyama F. Trust: the social virtues and the creation of prosperity. Moscow: AST, 2004.
3. Rogatchyov S. V. Social state as institute of public sphere // Social sphere: Public and private beginnings: Symposium materials. Ekaterinburg: UrGU Publisher, 2002.
4. Luman N. Assistance formation in the process of changes in public conditions // Sociologicheskyy zhurnal, 2000. № 1–2.

основным фазам генезиса феномена долга.

Необходимо отметить, что общественное самоуправление является основой системы эффективного социального партнерства. «Самоуправление есть высшее проявление субъектности в человеке, детерминирующее не только личностную самореализацию, но и сам целостный характер личности» [1. С. 34]. Формирование и развитие системы социального партнерства на базе развития самоуправления – одно из важнейших направлений социального творчества. Поэтому императив должного состоит в стимулировании и совершенствовании социального самоуправления в современном российском обществе, поощрении политической, экономической и культурной инициативы людей, институтов представительной и прямой демократии.

Такая специфическая форма социального партнерства, как государственно-частное партнерство (в сфере экономики), также в целом непосредственно зависит от степени развития социального творчества, т.е. самоуправления в сфере хозяйственной практики. Именно социальное самоуправление стимулирует возникновение таких эффективных организационно-правовых форм ведения хозяйства, как кооперация, товарищества, артели, ассоциации.

Как полагает Ф. Фукуяма, причиной снижения активности в развитии именно «хозяйственного самоуправления» и «производственной демократии» в современных обществах в целом стало «резкое сокращение Tg – уровня обобщенного доверия народа к власти». Это обусловлено тем, что власть в ряде случаев отказалась от выполнения некоторых важных своих обязанностей перед населением (обеспечения личной безопасности граждан, своевременного и правдивого информирования населения и т.д.), что ведет к обратному эффекту: отказу со стороны населения соблюдать законы и выполнять свои обязанности по отношению к государству. Ситуация с атомной станцией «Фукусима» в Японии – яркое свидетельство таких процессов.

Ф. Фукуяма утверждает: «В современной экономике ощущается дефицит доверия, который представляет собой своеобразную форму общественного, социального капитала. Будет проще понять экономическую ценность дове-

рия, если мы представим себе, как будет развиваться мир без доверия. Если бы мы заключали каждый контракт, предполагая, что партнеры, если им удастся, не преминут нас обмануть, мы тратили бы массу времени на то, чтобы сделать документ «неуязвимым», ибо только тогда мы были бы абсолютно уверены, что не оставили предполагаемым мошенникам никаких юридических лазеек» [2. С. 28].

Социальное самоуправление является ключевым фактором формирования доверия между участниками системы социального партнерства, в том числе между государством и бизнесом. Ведь «насколько человеческой личности присущ эгоизм, настолько же ей присуща и потребность быть частью того или иного общественного целого» [2. С. 19].

Социальное, в том числе и хозяйственное, самоуправление включает в себя разные способы и методы демократизации общества. Это и делегирование полномочий, и свободные выборы, и развитие рабочего контроля и т.д. Необходимость такого социального института, как общественное самоуправление, связана с тем, что оно призвано решить ряд конкретных задач. Во-первых, это задача минимизирования навязанной власти. Сегодня в разных областях личной и общественной жизни человек сталкивается именно с таким навязанным властью отношением к нему. Например, когда создаются «новые правила» (термин Д. Норта), различные формы отчетности или бюрократические процедуры. При организации предпринимательской деятельности, например, в нашей стране все еще действует разрешительный, а не заявительный, как в странах западной Европы, принцип. До сих пор в нашей стране не ликвидирован институт прописки, который давно уже стал рудиментарным признаком тоталитарных эпох. Наконец, в нашем обществе все еще действуют такие формы навязанной власти, как «телефонное право», «круговая порука», «административные предписания» и т.д. Все это – тормозит совершенствование системы социального партнерства.

Во-вторых, расширение общественного самоуправления и его социальных институтов повышает степень социальной справедливости и позволяет гарантировать справедливость и прозрачность принимаемых государством решений. Например, суды

присяжных могут обеспечить более взвешенный и справедливый приговор в сфере экономических конфликтов, чем ангажированные и состоящие на службе у государства судьи. Ведь присяжные заседатели – это *независимые* представители народа, а их решение – это народный вердикт, основанный на законе, а не на корыстных расчетах государственного чиновника. Закрытое судопроизводство в сфере государственно-частного партнерства вообще должно быть исключено. Распространение суда присяжных способно существенно изменить правоприменительную практику в стране и повысить статистику исполнения закона.

В-третьих, социальное самоуправление объективно способствует оздоровлению самой власти, вымыванию из ее структур коррумпированных и нечестных чиновников. Одна только угроза пересмотра самим обществом (его гражданскими институтами) решений конкретных чиновников уже является сигналом вышестоящим органам власти на предмет проверок и принятия соответствующих решений. Открытость и гласность в данном вопросе снижают возможности сокрытия правонарушений и злоупотреблений властью в той же пропорции, в которой наличие товаров-заменителей ограничивает монополизм отдельных предприятий на товарных рынках.

Не следует понимать развитие социального самоуправления как передел властных функций и полномочий. Хотя этот мотив присутствует в контексте широкого социального самоуправления, он играет лишь вспомогательную роль и касается только случаев злоупотребления властью или преступного бездействия со стороны властных структур, а точнее, конкретных бюрократов и чиновников. Главной задачей социального самоуправления является *совместная выработка и активное сопровождение* всей государственной политики. Речь идет о постоянном контроле и влиянии, которые институты гражданского общества могут оказать на процесс формирования правового и, что самое главное, *социального* государства. Без такого сопровождения государство вполне может быть *правовым*, но не *социальным*. Принятие ряда современных законодательных актов под влиянием корпоративного лоббирования тому доказательство.

«Социальное государство – это система учреждений, деятельность которых направлена на представительство и защиту интересов тех, кто не способен самостоятельно обеспечить свое существование, а также на создание каждому гражданину достойных условий существования, равных возможностей для самореализации, благоприятной среды обитания, отношение к человеку, его личности, как высшей ценности. Социальное государство принимает на себя ответственность за социальный мир в обществе» [3. С. 66]. Поэтому сочетание «властной вертикали» и институтов гражданского общества при их ярко выраженной социальной ориентации является весьма перспективным [3. С. 67]. Такое сочетание, как минимум, предполагает наличие общественного самоуправления как основы формирования эффективных институтов гражданского общества. Но трактовки такого альянса различны. Некоторые исследователи полагают, что такое сочетание не должно исходить из принципа «обязательности государственной помощи населению» [4]. Но тогда идея «общественного договора» (Ж. Ж. Руссо), регулирующая весь комплекс взаимодействия государства и общества, подвергается в современных условиях определенной коррозии. Государство в той мере является субъектом долга, в какой оно хочет, чтобы народ выполнял свои обязанности. Аристотелевский принцип эквивалентного обмена результатами деятельности не подлежит ревизии, если мы действительно хотим повысить эффективность социального партнерства и обеспечить социальный мир.

Однако, если само государство считает возможным для себя только устанавливать «правила игры», но не соблюдать их, такая позиция очевидным образом нивелирует идею общественного договора. А за такой нивелировкой следует и нивелирование идеи оптимального контракта (С. Соссье), разрушение всей системы социального взаимодействия (социальное партнерство, социальное сотрудничество, социальная ответственность и т.д.).

Современные призывы развивать институты гражданского общества также нуждаются в коррекции. «Сложилось мнение, будто каждой проблеме соответствует компетентная инстанция, и тому, кто нуждается в по-

мощи, надо только эту службу найти. В этом-то и кроется опасность – ведь не с каждой бедой управиться с помощью организации» [4. С. 28]. Такой организационный фетишизм не раз имел место в нашем прошлом. Вряд ли сегодня уместно повторять прежние ошибки.

Без активного социального самоуправления взаимоотношения между государством и населением вполне могут оказаться подобными отношениям между заключенными и тюремщиками, модель которых когда-то нарисовал М. Фуко. Вряд ли такой образ может привлечь адекватных и вменяемых людей. Поэтому нет (и не может быть) альтернативы формированию *социального* государства, в котором властная вертикаль функционирует в органичном синтезе со столь же властной горизонталью (институтами гражданского общества). *Правовое* государство, как известно, еще не гарантирует социального мира по той простой причине, что в рамках общественного выбора право и закон определяются на *первой* фазе системы социального партнерства и к тому же весьма узким кругом «экспертов», «специалистов», «чиновников» и т. д. При двухфазовой модели современного социального партнерства нашим гражданам как статистам предлагается лишь соблюдать уже определенные сверху «правила игры», которые актуализируются на второй фазе процесса общественного партнерства. Но такое «партнерство» все равно что «сухая влага»: не то прилагательное к не тому существительному.

Теория «правового государства» с социально-философской точки зрения представляется нам недостаточной для эффективного социального взаимодействия, в частности, для развития такой его формы, какой является социальное партнерство. Эта концепция является очередной новацией современных либеральных мыслителей в череде тех, которые подменяют существо проблемы ее видимостью и предлагают решения, касающиеся видимых форм, но не самой сути вопроса. Необходима глубокая социально-философская разработка проблематики феномена долга, на основе которой можно вести речь о дальнейшем совершенствовании системы социального взаимодействия в современном обществе. ■



Николаева Тамара Ивановна
Доктор экономических наук,
профессор кафедры коммерции,
логистики и экономики торговли

**Уральский государственный
экономический университет**
620144, РФ, г. Екатеринбург,
ул. 8 Марта/Народной воли, 62/45
Контактный телефон: (343) 251-96-75



Лыкасова Светлана Никитична
Кандидат экономических наук,
ассистент кафедры коммерции,
логистики и экономики торговли

**Уральский государственный
экономический университет**
620144, РФ, г. Екатеринбург,
ул. 8 Марта/Народной воли, 62/45
Контактный телефон: (908) 922-00-22
E-mail: lyk-svetlanik@mail.ru

Ключевые слова

РЕСУРСЫ
РЕСУРСНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ
ОРГАНИЗАЦИЯ ТОРГОВЛИ
РЫНОК ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ТОВАРОВ
УРОВЕНЬ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА
СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ
ОРГАНИЗАЦИИ
РЫНОЧНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ
ОРГАНИЗАЦИИ
ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ
ОРГАНИЗАЦИИ
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ
СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ

Оценка ресурсного потенциала торговой организации

Аннотация

Статья посвящена теоретическим основам оценки ресурсного потенциала торговой организации. Рассмотрены основные подходы к понятию «потенциал», дано авторское определение понятий «ресурсный потенциал торговой организации», «рыночный потенциал торговой организации». Рассмотрены уровни ресурсного потенциала торговой организации, дана характеристика каждого уровня. Анализируется взаимосвязь ресурсного потенциала и стратегии развития организации. Предлагается подробный алгоритм процесса стратегического анализа, основанного на оценке ресурсного потенциала организации торговли, а также алгоритм оценки рыночного потенциала и определения стратегий развития.

В условиях нарастания конкуренции ресурсный потенциал организации является основанием ее экономического роста и эффективного развития. Эффективное управление ресурсами является одной из важнейших задач в многогранной деятельности организации. Для достижения поставленной цели необходимо дать объективную оценку ресурсного потенциала торговой организации.

Нами выделено три основных научных подхода к определению и характеристике потенциала торговой организации.

Ресурсный подход характеризует потенциал как совокупность имеющихся ресурсов торговой организации, доступных для использования и необходимых для достижения поставленных целей.

С точки зрения второго подхода, потенциал характеризует способность имеющихся ресурсов быть основой для достижения эффективности деятельности торговой организации. Ресурсный потенциал торговой организации направлен на эффективность ее развития и удовлетворение потребностей населения в товарах и услугах. Такой подход к определению «потенциал» нами определен как *ресурсно-результатный подход* к потенциалу и его использованию.

По третьему подходу понятие «потенциал» имеет значение «возможность» как некая способность использования ресурсов и достижения какого-либо результата под влиянием внешней среды, проявляющаяся с определенной вероятностью, что формирует *ресурсно-вероятностный (рыночный) подход* к его изучению.

По нашему мнению, в современных условиях постоянно изменяющейся внешней среды и нарастающей конкуренции наиболее полным является рыночный подход, который отражает отличительную черту ресурсного потенциала как совокупности имеющихся ресурсов и возможностей, зависящих от внешних постоянно изменяющихся условий деятельности.

Несмотря на множественные трактовки понятия «потенциал», основой его все же являются ресурсы. Таким образом, наиболее оптимально, на наш взгляд, использовать понятие «ресурсный потенциал», так как оно определяет ресурсную направленность названного термина.

На основании рассмотренных подходов к характеристике потенциала торговой организации нами дано определение понятия «ресурсный потенциал». Под *ресурсным потенциалом торговой организации* понимается *способность экономической системы к эффективному использованию внутренних ресурсов и реализации рыночных возможностей организации с целью обеспечения ускоренного развития и удовлетворение потребностей населения в товарах и услугах в условиях зависимости от факторов внешней среды*.

Ресурсный потенциал организации представляет собой фундамент стратегического управления, основы координации отдельных направлений деятельности организации, процесса адаптации к постоянно меняющейся рыночной среде. Оценка ресурсного потенциала торговой организации по-

Trade Organization: Evaluation of Resource Potential

звляет выбрать рыночную стратегию, направленную на повышение конкурентоспособности и укрепление положения на рынке.

С точки зрения стратегического управления нами выделено три уровня ресурсного потенциала торговой организации (рис. 1).

Потенциал организации первого уровня нами оценивается по возможностям достижения оперативных целей в пределах текущего года. Основная цель первого уровня – выбор необходимых средств и ресурсов для выполнения заданных объемов работы или стоящих оперативных задач.

Потенциал организации второго уровня оценивается в среднесрочном периоде (от года до трех лет) и является основой формирования тактических целей и задач для дальнейшего развития. С этой целью определяются средства и способы принятия и реализации управленческих решений на уровне торговой организации в среднесрочном периоде.

Стратегический потенциал организации характеризует возможности ее развития в долгосрочной перспективе. На третьем уровне ставятся задачи сохранения или укрепления рыночного положения и обеспечения конкурентного преимущества в долгосрочной перспективе. Основной областью принятия управленческих решений является определение рыночных стратегий и стратегических направлений развития организации.

Оценка ресурсного потенциала является основой для разработки стратегии организации, так как и «потенциал», и «стратегия» как понятия неразрывно связаны со стратегическим управлением организации.

Мнения ученых в области стратегического управления [1–6] являются однозначными по отношению к процессу разработки и реализации стратегии и не затрагивают оценку ресурсного потенциала организации, а исследования ограничиваются оценкой факторов внешней и внутренней среды

Tamara I. Nikolaeva

Dr. Sc. (Ec.), Professor of Commerce, Logistic & Economics Dept.

**The Urals State University
of Economics**

**620144, RF, Ekaterinburg,
ul. 8 Marta/Narodnoy Voli, 62/45
Phone: (343) 251-96-75**

Svetlana N. Lykasova

*Cand. Sc. (Ec.), Jr. lecturer
of Commerce, Logistic
& Economics Dept.*

**The Urals State University
of Economics,**

**620144, RF, Ekaterinburg,
ul. 8 Marta/Narodnoy Voli, 62/45
Phone: (908) 922-00-22
E-mail: lyk-svetlanik@mail.ru**

Key words

RESOURCES

RESOURCE POTENTIAL

ORGANIZATION OF TRADE

CONSUMER GOODS MARKET

RESOURCE POTENTIAL LEVEL

STRATEGIC POTENTIAL
OF AN ORGANIZATION

MARKET POTENTIAL OF AN ORGANIZATION

INNOVATIVE POTENTIAL
OF AN ORGANIZATION

COMPETITIVENESS

STRATEGIC MANAGEMENT

Summary

The article is devoted to the theoretical bases of evaluation the trade organization resource potential. The authors consider the basic approaches to the term “potential”, “define the concept” resource potential of a trade organization”, “market potential of a trade organization”. The authors examine the levels of the resource potential of a trade company; the characteristics of each level are provided. The article demonstrates the correlation between resource potential and the development strategy of an organization. The authors gave a detailed algorithm of the strategic analysis process, based on evaluation of the trading organization resource potential, and an algorithm to evaluate market potential and for mulate development of strategies.

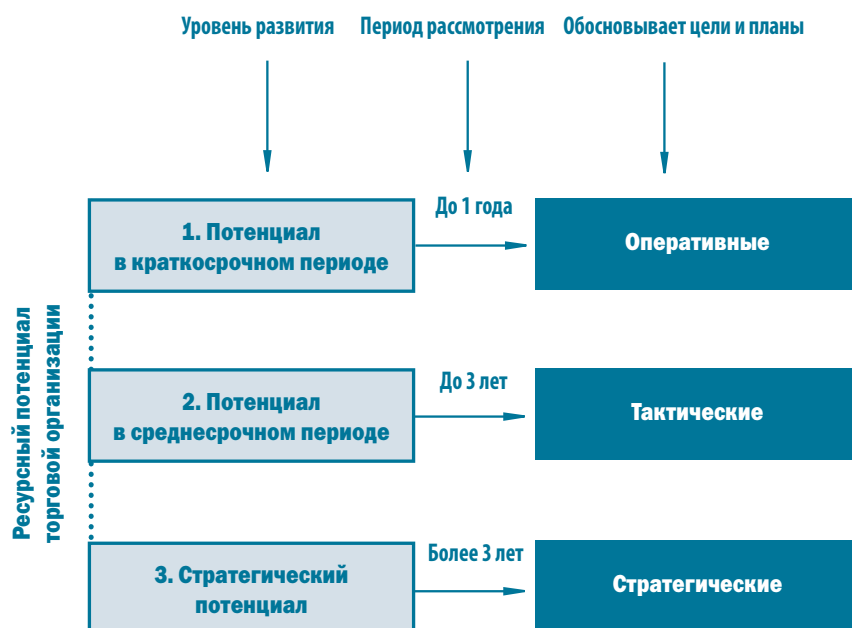


Рис. 1. Уровни ресурсного потенциала с точки зрения стратегического управления

Источники

1. Зуб А. Т. Стратегический менеджмент: теория и практика: учеб. пособие для вузов. М.: Аспект Пресс, 2007.
2. Коробейников О. П., Колесов В. Ю., Трифилова А. А. Стратегическое поведение: от разработки до реализации // Менеджмент в России и за рубежом. 2002. №3.
3. Маленков Ю. А. Стратегический менеджмент: учебник. М.: ТК Велби, Проспект, 2008.
4. Веснин В. Р. Стратегический менеджмент: учеб. пособие. М.: МГИУ, 2007.
5. Масленченков Ю. С., Тронин Ю. Н. Стратегический и кризисный менеджмент фирмы: учеб. пособие для вузов. М.: Дашков и К°, 2005.
6. Хорев А. И., Морозов А. Н., Сухорук Е. В. Формирование стратегии предприятия // Экономический анализ: теория и практика. 2008. № 16(121).
7. Томпсон А. А., Стрикленд Дж. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии: учебник. М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2005.

организации. При стратегическом анализе внутренней среды организации рассматривается лишь текущее состояние ресурсов и эффективность их использования.

Наиболее эффективно, по нашему мнению, изучение ресурсов предприятия с позиции возможностей организации для дальнейшего развития.

Понятия «ресурсы» и «ресурсный потенциал» не являются однозначными. Анализ ресурсного потенциала необходим для оценки способностей торговой организации использовать и укреплять свои ресурсы и на этой основе определять направления своего развития, рыночные стратегии, пути укрепления конкурентоспособности.

С точки зрения оценки ресурсного потенциала нами определен алгоритм процесса стратегического анализа (рис. 2).

Анализ ресурсного потенциала организации является основой стра-

тегического анализа и предполагает исследование всех ее внутренних элементов, процессов и подсистем, обеспечивающих ее способность к развитию [3. С. 83].

Ресурсный потенциал организации состоит из следующих взаимосвязанных и взаимозависимых элементов (рис. 3).

Кадровый потенциал – способность организации так использовать трудовые ресурсы, чтобы обеспечить дальнейшее развитие. Кадровый потенциал организации состоит из интеллектуального и творческого потенциалов и показывает, насколько кадровый состав организации соответствует стратегии развития.

Информационный потенциал характеризует возможности организации своевременно получать необходимую информацию по качеству, количеству и полноте в соответствии с составом и содержанием принимаемых управленческих решений.

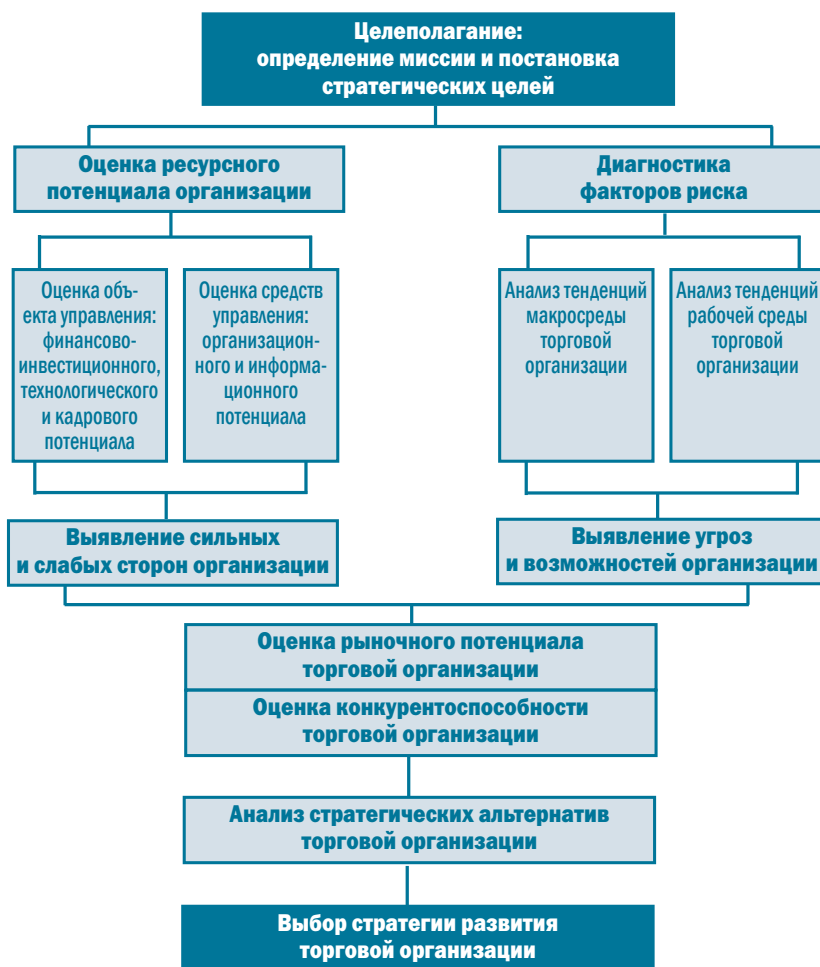


Рис. 2. Алгоритм стратегического анализа рыночного потенциала и разработки стратегии торговой организации



Рис. 3. Структура ресурсного потенциала торговой организации

Организационный потенциал – способность использовать соответствующие методы выработки, принятия и реализации управленческих решений для организации системы анализа, планирования и контроля в организации.

Финансово-инвестиционный потенциал – это возможности организации инвестировать необходимые денежные средства в плановое развитие и обеспечивать укрепление рыночных позиций.

Технологический потенциал – способность организации применять прогрессивные технологии, методы и формы реализации товаров и обслуживания покупателей.

Считаем неправомерным выделение инновационного потенциала как самостоятельного элемента ресурсного потенциала торговой организации. По нашему мнению, инновационный потенциал является составной частью организационного, информационного, технологического и кадрового потенциала. *Инновационный потенциал* организации – совокупность имеющихся у организации средств, возможностей для использования новаций в своей деятельности в соответствии с базовыми целями ее развития. Использование инновационного потенциала является основой развития организации и ее конкурентоспособности.

Анализ элементов ресурсного потенциала выявляет как внутренние возможности организации, способствующие укреплению конкурентоспособности и достижению поставленных целей, так и слабые стороны, которые снижают ресурсный потенциал и способствуют уязвимости организации перед угрозами внешней среды. На выявленные слабые стороны организа-

ция должна в первую очередь обратить внимание.

Система базовых характеристик ресурсного потенциала, своевременное использование которых обеспечивает конкурентоспособность организации, является *стратегической платформой организации*. Она создает предпосылки для формирования основных направлений развития организации [4. С. 142].

В основе *диагностики факторов рынка* лежит исследование внешнего окружения организации (рис. 4), включающего различные ее составляющие, с которыми организация взаимодействует и влияет на которые в целом она не может [5. С. 302].

Макросреда характеризует систему условий и факторов, прямой контроль над которыми организация осуществлять не имеет возможности. Основными элементами макросреды являются: экономические, технологические, политические и социальные факторы. Каждый из них, в свою очередь, тесно связан с остальными факторами и воздействует на них. При формировании внешней среды основное влияние оказывает государственная экономическая политика и государственное регулирование деятельности хозяйствующих субъектов.

Микросреда характеризует систему условий и факторов, которые формируются в процессе экономических отношений организации с контрагентами по хозяйственным операциям и сделкам и на которые она может оказывать влияние в процессе непосредственных коммуникативных связей. Осуществление эффективных экономических отношений с такими контрагентами (поставщики, покупатели,

References

1. Zub A. T. Strategic management: theory and practice: Tutorial. Moscow: Aspekt-Press, 2007.
2. Korobeynikov O. P., Kolesov V. Yu., Trifilova A. A. Strategic behavior: from design to realization // Management in Russia and abroad. 2002. № 3.
3. Malenkov Yu. A. Strategic management: textbook. Moscow: TK Velbi, Izdatel'stvo Prospekt, 2008.
4. Vesnin V. R. Strategic management: textbook. Moscow: MSIM, 2007.
5. Maslennikov Yu. S., Tronin Yu. N. Strategic and crisis management of a firm. Moscow: Dashkov i C^o, 2005.
6. Horev A. I., Morozov A. N., Sukhorukov E. V. Enterprise strategy formation // Economicheskyy analiz: teoriya i praktika. 2008. №16 (121).
7. Thompson A. A., Strickland A. J. Strategic management. The Art to design and realization of the strategy: textbook. Moscow: Banki i birzhi, YUNITI, 2005.

конкуренты, рынок труда, финансовые структуры, различные посредники) по хозяйственной деятельности позволяет организации управлять системой соответствующих условий и факторов в благоприятном для нее направлении.

Взаимосвязь факторов внутренней и внешней среды проявляется через рыночный потенциал торговой организации.

Рыночный потенциал торговой организации – способность экономической системы к эффективному использованию внутренних ресурсов и реализации рыночных возможностей с целью обеспечения конкурентоспособности в соответствии с требованиями рынка.

Другими словами, для определения рыночного потенциала организации торговли необходимо сопоставить ее ресурсный потенциал с основными тенденциями и требованиями рынка.

При несовпадении ресурсного и рыночного потенциалов можно говорить о том, что у организации имеется потенциал, который не отвечает требованиям рынка. Это может касаться как отдельных элементов ресурсного потенциала: кадрового потенциала, организационного потенциала, технологического потенциала (если ресурсный потенциал не отвечает отдельным требованиям рынка, соответствующим этим элементам), так и потенциала организации в целом.

Рыночный потенциал выступает фактором, индикатором конкурентоспособности организации.

С точки зрения ресурсного потенциала *конкурентоспособность* можно определить как способность торговой организации использовать рыночный потенциал с целью достижения конкурентных преимуществ в текущий момент и на перспективу. Таким образом, конкурентоспособность торговой организации проявляется в эффективности использования рыночного потенциала.

Рыночный потенциал организации помимо способности к реализации рыночных возможностей может включать и скрытый потенциал.

Скрытый потенциал торговой организации – это неиспользованные воз-

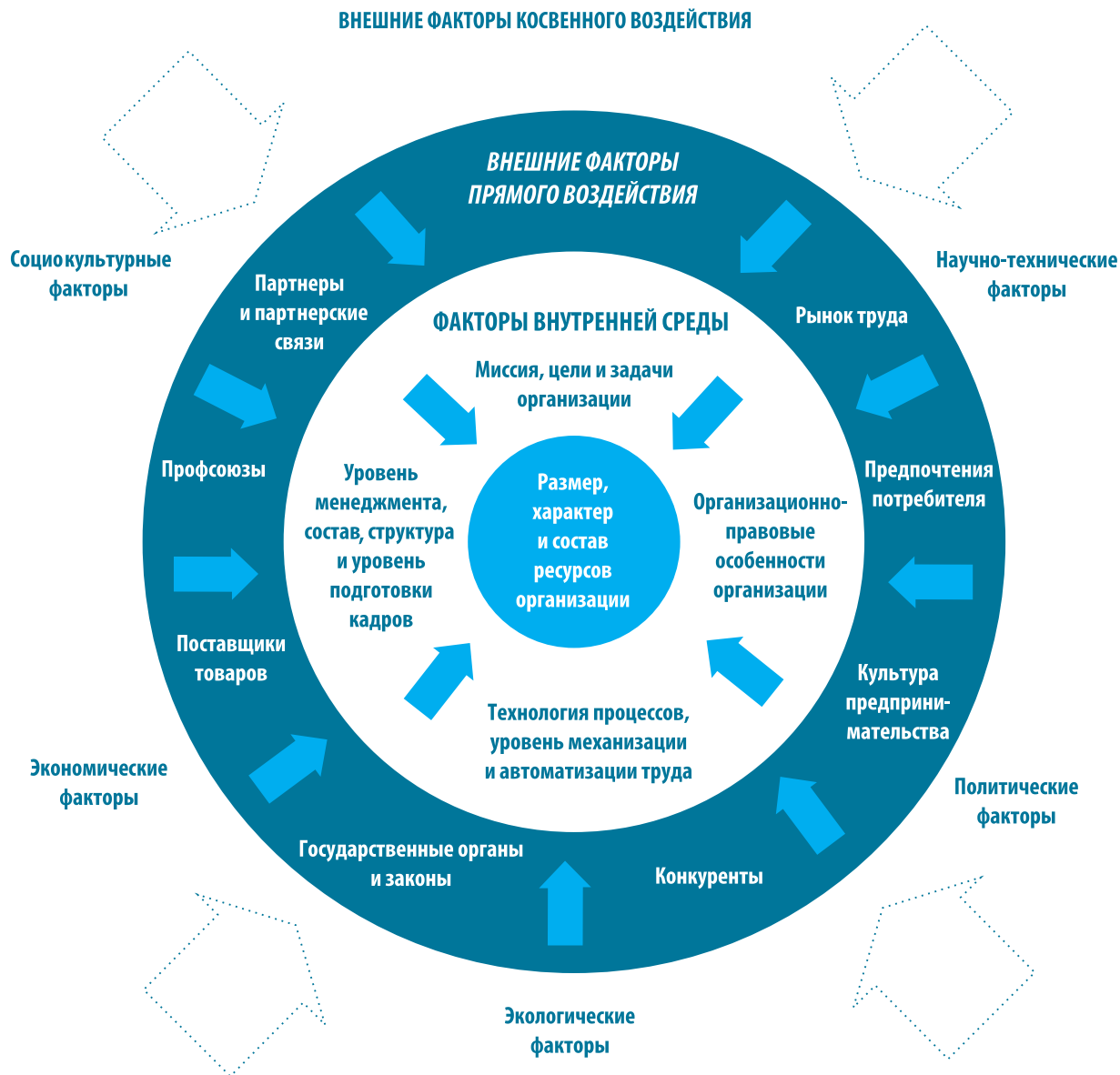


Рис. 4. Факторы, определяющие рыночный потенциал торговой организации

возможности, резервы роста, развития, повышения конкурентоспособности организации.

Неиспользование возможностей развития может быть связано с различными причинами. На наш взгляд, правомерно причины резервов раскрыть через структуру скрытого потенциала торговой организации.

Скрытый потенциал торговой организации включает следующие элементы:

- 1) потери, обусловленные нерациональным использованием рыночного потенциала;
- 2) альтернативные издержки, обусловленные неиспользованием возможностей рыночной ситуации;
- 3) новые возможности, порождаемые развитием техники, технологии,

передового опыта, способов хозяйствования, изменяющимися рыночными условиями деятельности.

Алгоритм оценки рыночного потенциала с учетом выявления причин скрытого потенциала представлен на рис. 5.

Любая организация постоянно должна вести поиск неиспользованных возможностей с учетом реальности, осуществимости и целесообразности выявленных резервов.

Когда скрытый потенциал достигает определенного уровня, он может быть реализован в виде открытия нового направления бизнеса, укрепления конкурентоспособности и т.д.

Постоянные изменения внешней и внутренней среды заставляют каждую

организацию торговли корректировать ориентиры своей деятельности, стратегию и процесс ее осуществления.

Организация, желающая повысить свою конкурентоспособность, увеличить эффективность использования своего ресурсного потенциала, должна быть готовой отреагировать на любые внешние изменения рынка. Правильная реакция на изменения и умение их предвидеть – основа эффективной деятельности и успешности на рынке [7. С. 45]. ■

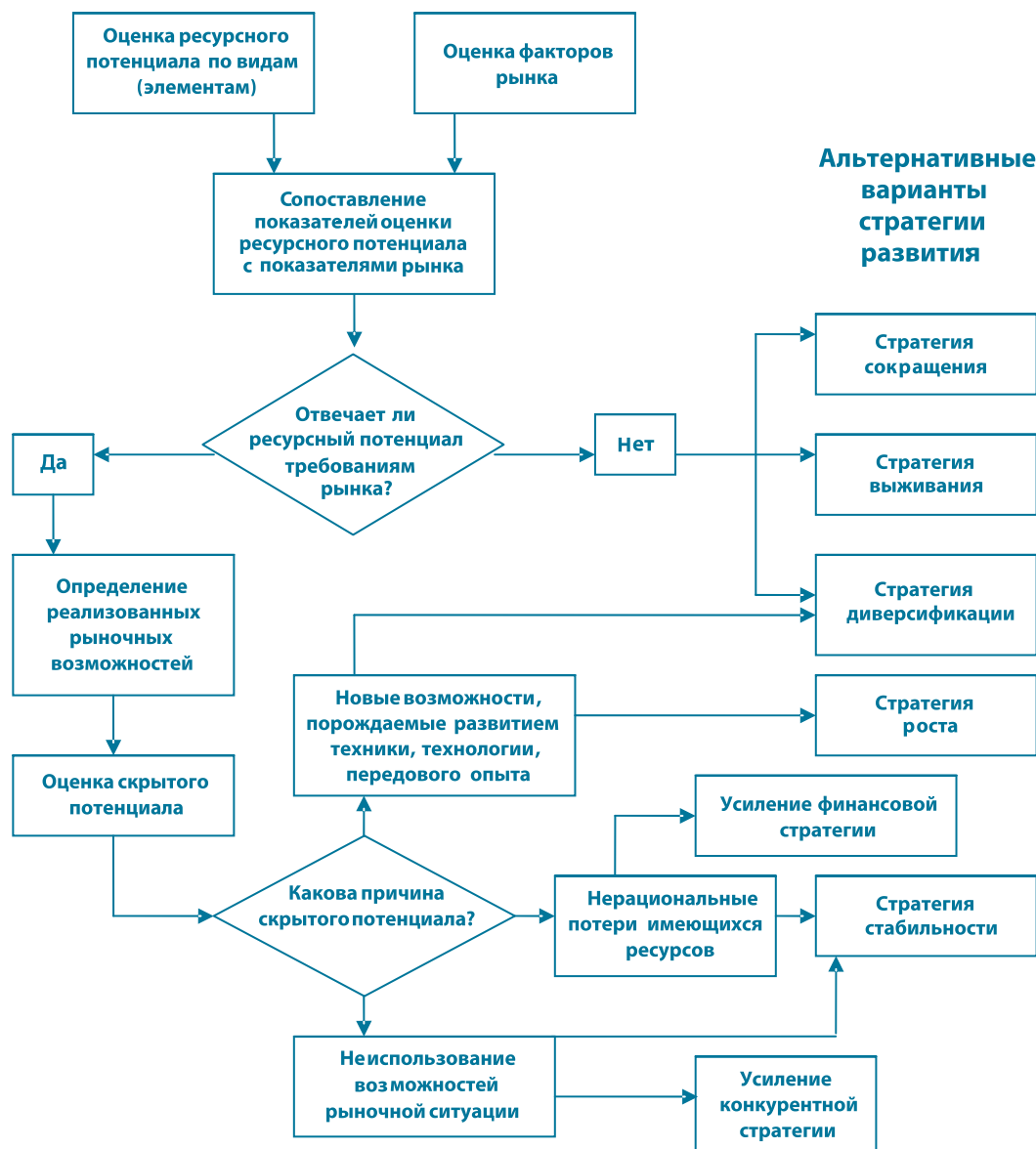


Рис. 5. Алгоритм оценки рыночного потенциала и определения стратегий развития



Попов Эдуард Иванович
Эксперт, консультант кафедры
экономики труда и управления
персоналом

**Уральский государственный
экономический университет**
620144, РФ, г. Екатеринбург,
ул. 8 Марта/Народной воли, 62/45
Контактный телефон: (343) 221-17-57
E-mail: cafedraetr@mail.ru

Ключевые слова

УПРАВЛЕНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ
РЕСУРСАМИ

ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ СИСТЕМА

КОНЦЕПЦИЯ «КАЙДЗЕН»

НАУЧНАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА,
ТРУДА И УПРАВЛЕНИЯ

Аннотация

В статье рассматриваются вопросы совершенствования производственной системы с применением системно-целевых методов экстенсивного и интенсивного воздействия на индивидуальный человеческий фактор, внедрения элементов научной организации труда и управления производством.

Развитие методов экстенсивного и интенсивного воздействия на индивидуальный человеческий фактор

Развитие современного общества характеризуется глубокими динамичными переменами системного характера. Меняются государственные, политические и экономические формы, внедряются новые социальные и производственные технологии. Все эти процессы существенно повышают значимость управления в сложно организованных социально-экономических системах, особенно в современном производстве.

В мире произошли значительные изменения качества рабочей силы и структуры совокупного труда. Теперь управленцы сталкиваются не с малообразованными послушными исполнителями, а преимущественно со специалистами высокого профессионального уровня. Производство по своей технологической структуре предполагает широкое использование квалифицированного труда. Современные менеджеры должны руководить работниками, которые способны оценивать и творчески влиять на реализацию управленческих решений.

В индустриальной экономике собственник (капиталист) в точном соответствии с теорией Маркса организовывал рабочие места, нанимал персонал для выполнения несложных операций, платил им относительно небольшое вознаграждение, определяемое рыночной стоимостью не уникальной рабочей силы. Эта рыночная стоимость обуславливалась принятым в данном обществе стандартом прожиточного и воспроизводственного минимума.

Первым исследовал работу в ее социальных, инженерных и стоимостных аспектах Тейлор, который исходил из следующих предположений:

- проблема эффективности – это проблема управляющих, а не рабочих;
- рабочие имеют ошибочное убеждение, что, если они будут слишком много работать, они станут безработными;
- рабочие имеют естественную склонность работать ниже своих возможностей;

- подбор подходящих для данной должности работников и обучение их наиболее эффективным методам труда – забота руководителей;

- трудовые результаты работника должны быть прямо связаны с системой оплаты, увеличивающей количество выпускаемых изделий (подетальная оплата).

После смерти Тейлора наиболее плодотворно работали в области совершенствования организации труда муж и жена Гилбрет, которые полностью приняли систему Тейлора и поставили перед собой задачу усовершенствовать ее.

Разработав нормативы моделей движения при выполнении рабочих процессов, они пришли к выводу: «всякая известная нам работа, безразлично, происходит ли она у токарного станка или у письменного стола, состоит из движений. Нужно только их определить безупречно путем измерения и сделать их путем соответствующего распределения универсально пригодными».

Сравнивая исследования трудовых процессов Тейлором и Гилбретом, нельзя не заметить, что они занимаются одними и теми же проблемами, устанавливая норму для рабочих в целях повышения степени их эксплуатации.

Следует отметить, что идея микроэлементного нормирования Гилбрета получила дальнейшее развитие в СССР в трудах В.М. Иоффе «Новые идеи в техническом нормировании», «Работа: ее сущность и элементы» (1930) «Новый метод нормирования ручных приемов и работ» (1932).

Исследуя резервы повышения производительности труда за счет человеческих возможностей (субъективного фактора производства), супруги Гилбрет дали толчок физиологам и психологам для изучения психофизиологического аспекта труда.

В январе 1921 г. по инициативе Народного комиссара путей сообщения была созвана первая Всероссийская конференция по научной организации труда (НОТ). Конференция единодушно

Extensive and Intensive Methods to Influence Individual Human Factor

высказалась за проведение в жизнь научной организации труда как надежного и верного способа повышения производительности труда.

Руководство всей работой по НОТ в стране было возложено на Наркомат рабоче-крестьянской инспекции (НК РКИ) и созданный при нем консультативный ученый совет по научной организации труда.

В конце 1930-х и начале 1940-х годов внимание к НОТ стало ослабевать в силу ряда объективных и субъективных причин:

1) в начальный период индустриализации в связи с выдвижением лозунга «Техника решает все» основным источником роста производительности труда становится механизация производства. В связи с этим человек, организация его труда стали постепенно отодвигаться на второй план;

2) стахановское и изотовское движение, развиваясь под лозунгом «Ломка устаревших норм», в ряде случаев расценивалось как необходимость всеобщей «ломки норм». Это привело к недооценке и ослаблению внимания к разработке научно обоснованных нормативов, без которых невозможно совершенствовать организацию труда;

3) в период культа личности на деятелей по организации труда, производства и управления была брошена тень подозрительности и недоверия. Научно-исследовательские институты, лаборатории, ячейки по НОТ, созданные в первые годы Советской власти, были ликвидированы, а некоторые организаторы и руководители этих учреждений были репрессированы;

4) излишняя самоуверенность некоторых научных и практических работников относительно полного превосходства отечественной техники над зарубежной привела к игнорированию указаний В.И. Ленина о том, что необходимо всемерно использовать зарубежный опыт в целях его критического переосмысления и практического применения в народном хозяйстве.

ПРОШЛО 40 ЛЕТ, И ВСЕ НАЧАЛОСЬ ОПЯТЬ

В 1964 г. коллектив Уралхиммашзавода выступил инициатором разработки и внедрения научной организации труда. Опыт Уралхиммашзавода был одобрен Президиумом ВЦСПС и Госкомитетом по труду и заработной плате. Особенно благоприятные условия для полного, комплексного внедрения организации труда были созданы после сентябрьского (1965 г.) Пленума ЦК КПСС, принявшего решение о проведении хозяйственной реформы в стране (известный доклад председателя Совета Министров СССР А.Н. Косыгина).

Всесоюзное Совещание по организации труда, проходившее в Москве в 1967 г., сформулировало понятие «научная организация труда»: «В современных условиях научной надо считать такую организацию труда, которая основывается на достижениях науки и передовом опыте, систематически внедряемых в производство, позволяет наилучшим образом соединить технику и людей в едином производственном процессе, обеспечивает наиболее эффективное использование материальных и трудовых процессов, непрерывное повышение производительности труда, способствует сохранению здоровья человека, постепенному превращению труда в первую жизненную потребность».

ОПЫТ УЭМЗ ПО ВНЕДРЕНИЮ НОТ

1964–1967 гг. ознаменовались для Уральского электромеханического завода (УЭМЗ) началом большой плодотворной работы по внедрению рациональной системы организации рабочих мест, созданию оптимальных санитарно-гигиенических условий труда, внедрению широкомасштабной механизации как производства, так и инженерного и управленческого труда. Эффективным инструментом для внедрения в производство новейших достижений науки и техники являлись планы научной организации труда и управления.

Eduard I. Popov

Expert, Consultant of Labour Economics and Personnel Management Dept.

The Urals State University of Economics

620144, RF, Ekaterinburg, ul. 8 Marta/Narodnoy Voli, 62/45

Phone: (343) 221-17-57

E-mail: cafedraetr@mail.ru

Key words

HUMAN RESOURCE MANAGEMENT

PRODUCTION SYSTEM

«KAIZEN» CONCEPT

SCIENTIFIC ORGANIZATION OF PRODUCTION, LABOUR AND MANAGEMENT

Summary

The paper explores the issues of production system improvement using target-system methods. These methods include extensive and intensive influence on human factor and introducing elements of scientific organization of production, management and labour.

Планы НОТ рассматривались как комплекс мероприятий по научной организации труда и производства в сочетании с внедрением новой техники, передовой технологии и производственной эстетики. Элементы научной организации производства обязательно учитывались при проектировании и реконструкции действующих участков. Активно внедряя научную организацию производства, труда и управления на решающих участках производства, предприятие достигло хороших технико-экономических показателей: выполнения плана по объему производства на 106,3%; роста производительности труда на 108,8%; роста средней заработной платы на 103,0%; уровня механизации труда основных рабочих на 44,0%.

В 1964–1967 гг. на заводе был разработан 31 план научной организации труда: из них внедрено в производство 27; получен экономический эффект в сумме 256,0 тыс. р. В разработке планов приняла участие 31 творческая бригада в составе 141 чел. Планы НОТ содержали 420 мероприятий и охватывали 1467 рабочих мест.

Основное методологическое руководство в разработке, координации и внедрении мероприятий осуществлял Отдел организации труда и заработной платы.

Для дальнейшего развертывания работ по научной организации труда решением руководства предприятия в 1968 г. создается при ООТиЗ группа по НОТ. Ставится задача – построить систему организации производства, труда и управления не ниже уровня зарубежных аналогов.

Директором предприятия А. А. Соловьевым дается задание изучить опыт промышленных предприятий Прибалтики, Москвы и Ленинграда, обобщить этот опыт и разработать конкретные эталоны (стандарты) организации производства и управления. На этом этапе были предложены и являются интеллектуальной собственностью предприятия следующие разработки:

- комплексная система аттестации инженерного и управленческого труда с определением деловой и социально-психологической оценки персонала;
- комплексная система целевого планирования и прогнозирования мероприятий научной организации труда, технического, экономического и социального развития предприятия;

- система руководящих управленческих материалов (функциональные положения подразделений, должностные инструкции руководителей и специалистов, структуры управления предприятием и подразделениями);

- специальная одежда для мастеров и рабочих;

- система аттестации рабочих мест.

В 1985–1990 гг. в связи с перестройкой общественно-политического строя в стране работа в области НОТ опять свернулась. И мы снова вынуждены обращаться к зарубежному опыту. За эти годы наука в области организации производства, труда и управления за рубежом значительно вырвалась вперед, а наша задача гигантскими шагами освоить все прогрессивное, что достигнуто за рубежом в этой области, и активно с учетом российской специфики внедрять новейшие методы организации производства, труда и управления.

Развивающая ситуация в производственных отношениях этому способствует.

Проводимая в стране экономическая реформа предполагает коренное изменение сложившихся методов стратегического развития самих предприятий и государственного регулирования экономики.

Цель экономической реформы заключается в создании новых отношений между предприятиями и отраслями, а также внутри отдельных предприятий.

Сферой государственного регулирования все больше становятся макроэкономические преобразования, а общей тенденцией является децентрализация государственного управления хозяйственными единицами и смещение основных рычагов регулирования на микроуровень с переходом к большой экономической самостоятельности предприятий, прежде всего на базе развития отношений собственности и прибыльности.

Задача сегодня заключается не только в том, чтобы добывать и продавать по высокой цене газ и нефть. Задача заключается в модернизации экономики и придании ей диверсификационного и инновационного характера.

Нужна реализация проектов в сфере развития инфраструктуры, стимулирования инноваций, развития человеческого потенциала. Без государственного участия не обойтись. Ведь в одиночку в эти проекты бизнес

не пойдет. В интервью журналу «Time» В. В. Путин сказал: «Мы исходим из того, что мы должны жить не за счет нефти, а за счет мозгов. Нужно просто соответствующим образом изменить структуру экономики, это не простая задача, но мы можем ее решить, и у меня в этом нет никаких сомнений».

КОНЦЕПЦИЯ ДОЛГОСРОЧНОГО РАЗВИТИЯ СТРАНЫ ДО 2020 ГОДА

Концепция предполагает:

- переход страны на инновационный путь развития. Для перевода экономики на инновационный путь развития поставлена задача увеличения доли инновационной продукции в промышленном производстве до 25–35%, производительность труда в экономике к 2020 г. должна быть увеличена четырехкратно по сравнению с 2007 г. Кроме вышеуказанных задач определен ряд целевых параметров, выполнение которых необходимо обеспечить в период до 2020 г.:

- 1) среднегодовые темпы роста инвестиций не ниже 112%;

- 2) среднегодовые темпы роста промышленности не ниже 107%;

- 3) среднегодовые темпы роста реальной заработной платы не ниже 108,5%.

- создание энергоэффективной экономики, путем снижения ее энергоемкости российской экономики;

- развитие человеческого капитала;

- создание условий по повышению конкурентоспособности.

Основным параметром конкурентоспособности является соотношение цены и качества продукта, выставляемого на рынок. Соответствие деятельности различных предприятий мировым правилам качества говорит о многом. Это и новые возможности для развития предприятия, и более высокое доверие со стороны партнеров и клиентов, надежная репутация компании. У каждого предприятия наступает такой период, когда необходимо грамотно перестроить основные информационные, производственно-технологические и социально-экономические процессы и начать ими управлять в соответствии с ИСО 9001:2000.

Качественное управление процессами включает в себя:

- гибкость компании и оперативность активизации ресурсов в случае необходимости;

- перестройку компании по новым стандартам качества с повышением общих показателей работы;

- достижение большой прозрачности и управляемости всей системы в целом;
- планирование перехода на более высокий уровень развития, качественно новый этап работы;
- повышение доверия к компании со стороны инвесторов, партнеров и клиентов;
- повышение качества управления процессами используемых ресурсов и общую конкурентоспособность предприятия на рынке;
- создание благоприятного инвестиционного климата.

Существенные особенности развития современного производства привели к изменению всей философии управления и к практической переориентации менеджмента.

Необходимо изменить подход: не рассматривать управление как самостоятельную сферу с определенными свойствами, структурой и исходными основаниями, а изучать его в социально-экономическом контексте.

Управление должно рассматриваться как часть хозяйственного механизма, часть экономической системы, опирающейся на определенную национальную культуру, поведенческие стереотипы и традиции.

Упор должен быть сделан именно на значение стратегии для построения и функционирования механизма управления. Основные характеристики выбора стратегии следующие:

- 1) ориентация на изменение;
- 2) ориентация на среду и место в среде;
- 3) отсутствие детерминированного курса поведения;
- 4) учет и использование всех возможностей для выживания в изменяющемся мире не в конкретный момент, а в длительной перспективе;
- 5) выделение в качестве основного ресурса выживания техники и технологии.

Стратегию управления можно сформулировать следующим образом:

для выживания в условиях жесткой конкуренции необходимо ориентироваться на длительную перспективу, т.е. быть готовым иметь возможность решать задачи завтрашнего дня.

Реакция современного менеджмента на сложные технологические, экономические, потребительские и социально-конъюнктурные изменения должна быть незамедлительной.

Анализируя эти процессы, можно выделить четыре важнейших особенности новых подходов.

1. Социализация систем производственного управления на основе широкого внедрения принципов корпоративности и клиентальности.

2. Инноватизация менеджмента с учетом развития эвристики, психологии нововведений, прогностики.

3. Экологизация управления производством в направлении использования антикризисных стратегий регулирования, перехода от технократического к социократическому управленческому мышлению, учета влияния культурных составляющих среды.

4. Работа с человеческими ресурсами и стратегия их использования.

В связи с этим специалисты особое внимание уделяют изучению вопроса о том, что собой представляют организационные формы управления современным производством. Однако наиболее актуальной является проблема исследования управленческих технологий и организационных принципов внедрения инноваций, построенных на новом типе социального взаимодействия.

В новом бизнесе существенно меняется роль владельца средств производства. Материальная инфраструктура, т.е. средства производства в традиционном понимании, вносит в состав затрат все меньший и меньший вклад в сравнении со стоимостью продукта. Поэтому для успешного бизнеса владельцам средств производства необходимо внедрять более качественные, инновационные инструменты управления производственными процессами и производственным персоналом.

На конференции «Человеческий капитал как средство модернизации экономики» ключевой темой выступлений работодателей стала проблема увеличения производительности труда – по этому показателю Россия отстает от развитых стран в 3–4 раза, и пока эта тенденция сохранится. Одним из условий роста производительности труда, по мнению М. Прохорова, является гибкость трудового законодательства. Одной из претензий к действующему Трудовому кодексу у работодателей являются неконкурентные условия по срокам увольнения работников и работающих пенсионеров, а также дороговизна самой процедуры увольнения. Чтобы уволить сотрудника, требуется

пять месяцев, для регионов Крайнего Севера – восемь.

Среди других претензий работодателей – завышенные нормы, которые регулируют рабочее время и время отдыха работника, предоставление им льгот и компенсаций. Недовольство работодателей также вызывают высокая формальная занятость, «за регламентированность» перевода на другую работу в связи с технологическими изменениями, непопулярность гибких форм занятости и гибких графиков работы, в частности, из-за ограниченного перечня оснований в трудовом законодательстве. Все это «консервирует» занятость и мешает росту производительности труда.

Необходимо сделать трудовое законодательство более гибким в части увольнения работников, а также сократить нормы, регулирующие рабочее время и время отдыха.

Проведенная в 2002 г. реформа трудового законодательства не принесла радикальных новаций, необходимых рынку, выбор форм трудового договора не стал реальным. Основной формой найма в России остается бессрочный договор: в 2000 г. – 76,8%, в 2007 г. – 81,0%, а срочный – 12,0 и 10,0% соответственно. Но именно новые формы трудовых отношений, так называемые гибкие формы занятости, например «дистанционные рабочие места», более эффективны, в том числе и для работников старшего возраста.

Одним из эффективных способов управления производством (товаров, работ и услуг) на современном этапе развития производственных отношений является финансово-целевой (рыночный) системно-комплексный подход к формированию различных производственных систем.

На первом этапе необходимо определиться со стратегическими целями, задачами, имеющимися ресурсами, финансовыми возможностями и выбором организационного дизайна.

На втором этапе – разработать систему бизнес-планирования с учетом среднесрочных прогнозов и инвестиционного меморандума.

Только на третьем этапе – формировать систему сбалансированных показателей и варианты моделей бюджетного планирования, а затем и эффективную систему оплаты труда в зависимости от уровня внедрения интенсивных методов, влияющих на объем и напряженность труда.

КОНЦЕПЦИЯ «КАЙДЗЕН»

«Кайдзен» – это бизнес-стратегия, вовлекающая в совместную работу всех без исключения сотрудников, на каждом уровне и по всем функциональным направлениям, объединяя людей, а не разобщая их.

В основе процесса снижения затрат и повышения качества лежат:

1) управление рабочим пространством, местом, где непосредственно лежит ценность;

2) организация непрерывного течения процесса, в котором рабочие места объединены в поток создания ценности.

Менеджмент предприятий озадачен проблемой: как заставить людей работать?

«Кайдзен» – дополнение к инновациям, обеспечивающее их максимальную эффективность.

Разрыв корпоративной культуры в отрыве от производства еще больше увеличивает разрыв между пониманием «что я делаю» и «что я думаю».

Необходимо совершенствовать стандарты на основе «физических измерений рабочих мест» с непосредственным участием сотрудников, поскольку только это может привести к усвоению нового опыта, выработке новых привычек и, как следствие, к изменению мышления.

«Кайдзен» – это место, где создается добавленная ценность. Люди, воспитанные в культуре системного подхода к жизни, являются человеческим ресурсом любого прогресса.

«На Востоке менеджеры пробуют каждую новую игрушку, оставляя себе все, что в ней есть хорошего и полезного, и не меняют “зонтик”, который просто становится все шире и шире».

«Даже самая замечательная бизнес-модель недостаточна: нужна собственная неповторяемая стратегия».

Целевые установки «Кайдзен»:

- качество;
- затраты;
- дисциплина поставок.

Другая проблема, постоянно преследующая большинство компаний, – это тенденция придавать слишком большое значение книжным знаниям, игнорируя групповое изучение фундаментальных ценностей, основанных на здравом смысле, самодисциплине, порядке и экономии.

Хорошие руководители должны направлять на изучение этих ценностей, чтобы достичь «бережливого менедж-

мента». Существует два подхода к решению проблем:

1) предусматривать инновацию – применение новейших достижений технологий, например высокопроизводительных компьютеров, а также вложений значительных кредитов на инвестиционные программы;

2) использовать такие инструменты, как:

- здравый смысл;
- контрольные листки, не требующие больших затрат;
- поддержание порядка;
- устранение потерь;
- стандартизация.

Для того чтобы успешно реализовать концепцию «бережливого менеджмента», в производственной компании должны существовать три основные системы.

1. Всеобщий контроль качества, или всеобщий менеджмент на основе качества.

2. Всеобщий уход за оборудованием.

3. Производственная система «точно вовремя».

РАБОТА С ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ И СТРАТЕГИЯ ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

Системный, целевой, комплексный подход к управлению производственным персоналом.

Арнольд Харбергер, профессор Калифорнийского университета в Лос-Анджелесе, сформулировал следующие требования к кадрам:

- психологическая оценка поведенческих критериев (инновационная направленность и активность; предпринимательский, менеджерский, творческий потенциал; стремление и способность работать в команде; культурная открытость);
- оценка профессиональной зрелости, уровня экономических и управленческих знаний, а также целей и задач подготовки, возможностей использования полученных знаний для решения проблем экономического развития организации;
- предпочтение отдается кандидатам с высокой степенью самоорганизации, умеющим эффективно распределять обязанности, контролировать результаты деятельности подчиненных;
- повышение структурной эффективности системы управления кадрами.

Смысл табл. 1–3 заключается в определении (разработке) показателей, мето-

дик, инструментария для дальнейшей работы в этом направлении. В модели типа А главное влияние на приспособление фирмы к изменениям оказывают внешние обстоятельства. В модели типа Б, наоборот, важнейшие механизмы изменений связаны с внутренними способами размещения рабочей силы. В принципе эти два идеальных типа приводят к двум динамичным системам управления людскими ресурсами в условиях перемен. Управление человеческим капиталом с учетом системного целевого подхода необходимо, по нашему мнению, рассматривать в 4-уровневой экспозиции.

1. Управление человеческими ресурсами (человеческий потенциал).

2. Управление персоналом в производственной системе, в системе производственных отношений, или «система рыночных взаимоотношений в различных производственных системах».

3. Проектирование новых производственных систем:

- организационный дизайн – многоуровневая матричная модель построения структуры управления с учетом следующих факторов:

- а) описание процессов управления;
- б) количественные и качественные измерения процессов управления (ключевые показатели эффективности);
- в) мониторинг процессов управления в различных производственных ситуациях;
- г) специфические особенности построения дивизионной структуры управления.

- менеджмент персонала;
- формирование кадрового потенциала для решения стоящих перед организациями задач;

- разработка программы деятельности организации (предприятия) в виде ПДП, бизнес-плана, годового бюджета;

- формирование среднесрочных прогнозов;

- разработка стратегии инновационного развития на долгосрочную перспективу.

4. Оценка человеческих ресурсов в производственных системах:

- кадровая политика;
- используемые инструменты управления человеческим потенциалом;
- оценка напряженности и производительности труда;

- оценка стоимости труда и уровень обеспечения воспроизводства человеческого капитала;

- оценка уровня инновационности, интеллектуальности и содержательности применяемых трудовых процессов.

Сертификация руководителей, специалистов и производственных рабочих по оценке качества труда.

Эффективных результатов внедрения методов экстенсивного и интенсивного воздействия на индивидуальный человеческий фактор с целью повышения производительности труда можно ожидать только с применением системного, комплексного целевого подхода.

Отдельно взятый метод не может привести к желаемым результатам, так как не затрагивает всю систему. Напри-

мер, при введении только единой системы оплаты труда (СУОТ), без внедрения сбалансированной системы финансово-экономических показателей, бюджетирования, управления затратами и инвестиций в развитие производства, поставленные цели по повышению производительности труда достигнуты не будут.

Необходимо на современном этапе развития производственных отношений реанимировать (модернизировать с применением последних достижений науки и высокопроизводительного производства) научную организацию производства, труда и управления – НОТиУП. ■

Таблица 1 – Модели управления людскими ресурсами

Подходы	Тип А	Тип Б
Подход «человеческий капитал»	Малые вложения в обучение. Обучение конкретным навыкам. Формализованная оценка	Крупные вложения в обучение. Общее обучение. Неформализованная оценка
Подход «трудоустройство»	На первом месте внешние факторы. Краткосрочный найм. Специализированная лестница продвижения	На первом месте внутренние факторы. Долгосрочный найм. Неспециализированная лестница продвижения
Подход «преданность организации»	Прямые контакты по найму. Внешние стимулы. Индивидуальные рабочие задания	Подразумеваются контракты. Внутренние стимулы. Групповая ориентация в работе

Таблица 2 – Модель «рынок труда»

Внешние и внутренние факторы	Тип А	Тип Б
Требования среды	Рыночные тенденции. Социальные ценности. Деловой цикл	Социальные последствия
Средства управления рабочей силой	Свободный вход, легкость входа и выхода: гибкость издержек на труд. Наем, штрафование рабочих, гибкость под влиянием рыночных ставок зарплаты. Низкий уровень обучения	Высокий оборот рабочей силы. Многочисленные опоздания. Низкая удовлетворенность трудом
Восприимчивость к технологии	Упор на управление в приложении знаний. Возможность стратегии замены рабочей силы. Конфликт между рабочими технологиями	Привязанность работника. Низкая склонность к технологическим переменам. Слабое вознаграждение за освоение новых навыков. Высокая стоимость инноваций

Таблица 3 – Модель «человеческий капитал»

Внешние и внутренние факторы	Тип А	Тип Б
Средства управления рабочей силой	Закрытый вход и выход: высокие постоянные издержки на труд. Тщательный отсев. Высокие квалификации рабочих. Ограниченная мобильность труда. Ограниченность конфликтов между руководством и рабочими	Низкий оборот. Слабая отчужденность. Высокая преданность работников
Восприимчивость к технологии	Упор на обучение новым профессиям. Принятие решений снизу вверх. Премии за ускорение перемен	Низкая стоимость инноваций. Высокая добросовестность в учебе

Источники

1. Масааки Имаи. Гема Кайдзен – Путь к снижению затрат и повышению качества. М.: Альпина, 2009.
2. Макмиллан Ч. Японская промышленная система. М.: Прогресс, 1988.
3. Научная организация управленческого труда / под рук. И. Ржевничука, пер. с чеш. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Прогресс, 1968.
4. Гибкое развитие предприятия. Эффективность и бюджетирование / отв. ред. В. Н. Самочкин. 2-е изд., доп. М.: Дело, 2002.
5. ГОСТ Р-ИСО 9000-2001. Системы менеджмента качества. Основные положения.
6. Мостовая И. В. Инновационный менеджмент в современном производстве, развитие социальных технологий. Ростов н/Д, 1998.
7. Мильнер Б. З. Теория организаций. М.: ИНФРА-М, 1998.
8. Материалы Всесоюзного Совещания по организации труда. М., 1967.

References

1. Masaaki Imai. Gemba Kaizen – A Commonsense, Low-cost Approach to Management. Moscow: Alpina Publisher, 2009.
2. Macmillan Ch. Japanese production system. Moscow: Progress 1988.
3. Scientific organization of labour. Moscow: Progress, 1968.
4. Company flexible development. Efficiency and budgeting. Moscow: Delo, 2002.
5. Quality management systems «Main provisions» GOST R-ISO 9000-2001.
6. Mostovaya I. V. Innovation management in today production and social technologies development. Rostov-na Dony: 1998.
7. Milner B. Z. Theory of organizations. Moscow: Infra-M, 1998.
8. The material of All-Union Conference on Labour. M., 1967.



Шайбакова Людмила Фаритовна

Доктор экономических наук,
профессор, заведующая кафедрой
национальной экономики
и природопользования

Уральский государственный
экономический университет
620144, РФ, г. Екатеринбург,
ул. 8 Марта/Народной воли, 62/45
Контактные тел.: (343) 251-96-17,
(912) 65-50-474
E-mail: econlaw@mail.ru



Межецкая Анна Леонидовна

Аспирант кафедры национальной
экономики и природопользования

Уральский государственный
экономический университет
620144, РФ, г. Екатеринбург,
ул. 8 Марта/Народной воли, 62/45
Контактный тел.: (912) 904-54-78-418
E-mail: a.l.megezka@rambler.ru

Ключевые слова

ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ
НОРМАТИВНО-ПРАВОВАЯ БАЗА
ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ
ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ЗАКОН
КОНЦЕПЦИЯ
ЗАКОНОПРОЕКТ
ИННОВАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА
НАЦИОНАЛЬНАЯ ИННОВАЦИОННАЯ
СИСТЕМА
РЕГИОНАЛЬНАЯ ИННОВАЦИОННАЯ
СИСТЕМА
ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА

Формирование и развитие нормативно-правовой базы инновационной деятельности в России

Аннотация

Инновационная деятельность – одна из перспективных сфер экономики и видов предпринимательской деятельности, поскольку она связана с высокими технологиями, способными давать значительный экономический эффект. Основным механизмом реализации государственной инновационной политики является формирование и совершенствование нормативно-правовой базы. В статье приводится анализ и дается оценка текущего состояния федерального законодательства, регулирующего инновационную деятельность. Проводится анализ законопроектов № 496139-5 и № 495392-5 «О государственной поддержке инновационной деятельности в Российской Федерации». Рассматривается соответствие региональных правовых актов федеральным, предлагается авторская трактовка понятия «инновационная деятельность».

Необходимость государственного регулирования инновационных процессов вызвана их возрастающим значением для экономики страны и общества в целом. Основным механизмом реализации государственной инновационной политики является формирование и совершенствование нормативно-правовой базы, направленной на:

- регулирование и развитие инновационной деятельности;
- формирование национальной инновационной системы;
- создание механизмов государственного прямого и косвенного стимулирования инновационной деятельности;
- формирование благоприятного инвестиционного климата для финансирования инновационной деятельности;
- создание институциональных и правовых условий для развития венчурного предпринимательства в области наукоемких инновационных проектов;
- создание системы государственной поддержки коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности;
- обеспечение адресности оказания государственной поддержки в со-

ответствии с требованиями Бюджетного кодекса Российской Федерации.

Основы государственной инновационной политики Российской Федерации были заложены в стратегических документах, представленных на рисунке. Каждый из этих документов представляет собой определенный этап в формировании правовых основ инновационной деятельности в Российской Федерации. Отметим, что нормативно-правовая база инновационной деятельности и сегодня находится на этапе формирования.

Перечисленные на рисунке документы содержат ряд общих задач, большинство из которых необходимо было решить к началу 2011 г.:

- формирование национальной инновационной системы (НИС);
- совершенствование нормативно-правовой базы научной, научно-технической и инновационной деятельности;
- совершенствование государственного регулирования в области развития науки и технологий;
- повышение эффективности использования результатов научной и научно-технической деятельности;
- сохранение и развитие кадрового потенциала научно-технического комплекса;
- интеграция науки, образования и производства;
- развитие международного научно-технического сотрудничества и др.

Подводя итоги периода 1998–2010 гг. – периода реализации вышеперечисленных стратегических документов – можно сделать вывод, что большинство поставленных перед государством задач было решено. Однако, по нашему мнению, одна из важнейших задач на сегодняшний день остается: в России до сих пор не сформирована национальная инновационная система. Отдельные элементы НИС созданы и функционируют достаточно активно. Но если исходить из понимания, что

Formation and Development of Legal and Normative Framework of Innovation Activity in Russia

национальная инновационная система – это совокупность региональных инновационных систем, то можно сделать вывод, что сегодня НИС находится лишь на стадии становления, поскольку в большинстве субъектов РФ региональные инновационные системы отсутствуют.

Помимо вышеназванных стратегических документов законодательное обеспечение инновационного развития России представлено различными федеральными законами: «О науке и государственной научно-технической политике» от 23.08.1996 г. № 127-ФЗ, «О коммерческой тайне» от 29.07.2004 г. № 98-ФЗ, «О статусе наукограда Рос-

сийской Федерации» от 07.04.1999 г. № 70-ФЗ, «Об особых экономических зонах в Российской Федерации» от 22.07.2005 г. № 116-ФЗ, «О банке развития» от 17.05.2007 г. № 82-ФЗ, «О российской корпорации нанотехнологий» от 27.07.2010 г. № 211-ФЗ, «О государственной корпорации «Ростехнологии»» от 23.11.2007 г. № 270-ФЗ, «О передаче прав на единые технологии» от 25.12.2008 г. № 284-ФЗ, «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам создания бюджетными научными и образовательными учреждениями хозяйственных обществ в целях практического применения (внедрения)

Ludmila F. Shaybakova

Dr. of Sc. (Ec.), Prof., Head of National Economy and Ecological Management Dept.

The Urals State University of Economics

620144, RF, Ekaterinburg, ul. 8 Marta/Narodnoy Voli, 62/45
Phone: (343) 251-96-17, (912) 65-50-474

E-mail: econlaw@mail.ru

Anna L. Mezetskaya

Post-graduate of National Economy and Ecological Management Dept.

The Urals State University of Economics

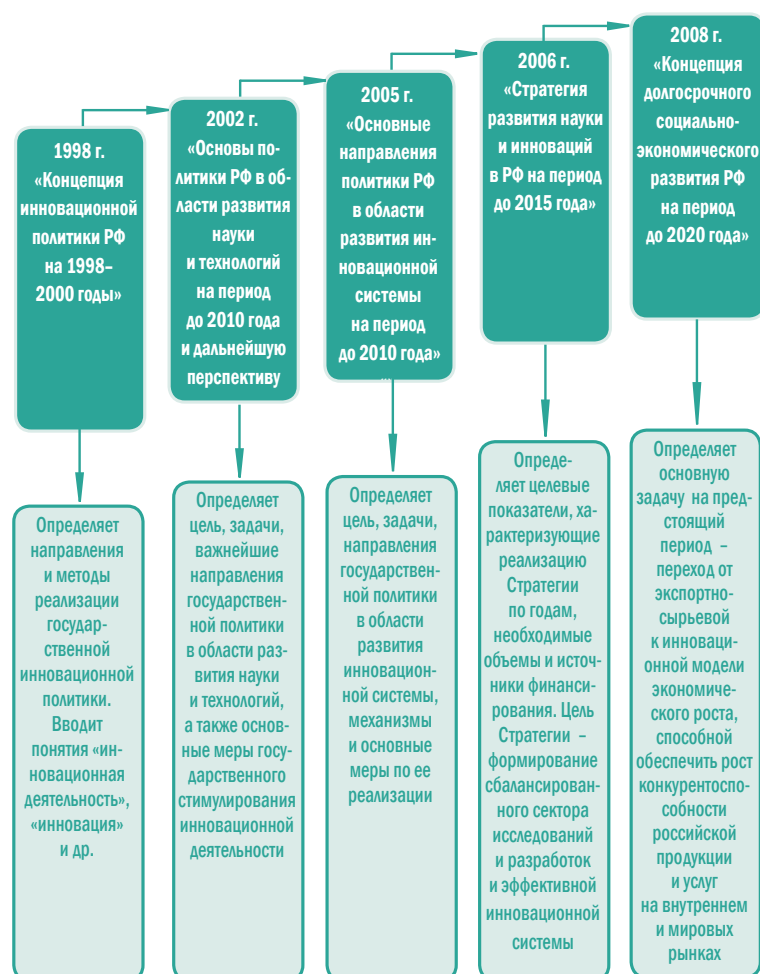
620144, RF, Ekaterinburg, ul. 8 Marta/Narodnoy Voli, 62/45
Phone: (904) 54-78-418
E-mail: a.l.megezkaja@rambler.ru

Key words

INNOVATIVE ACTIVITY
 NORMATIVE AND LEGAL FRAMEWORK
 GOVERNMENT REGULATION
 FEDERAL LAW
 CONCEPT
 BILL
 INNOVATION POLICY
 NATIONAL INNOVATION SYSTEM
 REGIONAL INNOVATION SYSTEM
 STATE SUPPORT

Summary

Innovation activity is one of the most promising economic spheres and business activity types since it implies the use of high technologies, producing a significant economic effect. Formation and elaboration of the legal and normative framework is the core mechanism for implementation of the government innovation policy. The article analyses and evaluates the current situation in the Federal legislation regulating innovation activities. Special attention is paid to the analysis of the bills № 496139-5 and № 495392-5 "On the state support of innovation activities in the Russian Federation". The authors consider the correspondence between regional and federal legal acts and define the term "innovation activity".



результатов интеллектуальной деятельности» от 02.08.2009 г. № 217-ФЗ, и другими подзаконными актами [1].

Государственная Дума в 2010 г. (объявленном участниками СНГ Годом науки и инноваций) приняла Заявление «О необходимости формирования нормативной правовой базы для обеспечения развития инновационной экономики». В нем нашли отражение первоочередные меры по созданию правовых норм в различных отраслях законодательства. Внесены изменения и дополнения в отдельные статьи ряда действующих федеральных законов:

- в Федеральный закон «О науке и государственной научно-технической политике» в части, касающейся деятельности государственных научных центров Российской Федерации;
- в Гражданский кодекс РФ в части выполнения НИОКР, правовой охраны результатов интеллектуальной деятельности;
- в Налоговый кодекс РФ в части установления налоговых льгот для стимулирования научно-технической и инновационной деятельности.

Значительным шагом в развитии инвестиционной экономики России с учетом зарубежного опыта стало вынесение Президентом страны Д. А. Медведевым на рассмотрение Государственной Думы и принятие осенью 2010 г. Федерального закона «Об инновационном центре "Сколково"» от 28.09.2010 г. № 244-ФЗ. Этим законом регулируются отношения, связанные с осуществлением мероприятий, направленных на создание и обеспечение функционирования инновационного центра «Сколково», а также на обеспечение жизнедеятельности на его территории. Также предусматривается создание благоприятных условий для организаций, осуществляющих исследовательскую деятельность на территории Центра. К таким условиям относится компенсация расходов по уплате таможенных платежей, понесенных при ввозе товаров, которые необходимы для осуществления исследовательской деятельности. В целях реализации такого права предусмотрен специальный механизм возмещения соответствующих расходов [2].

Одновременно принят Федеральный закон «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с принятием Федерального закона «Об инно-

вационном центре "Сколково"». Этот закон предусматривает внесение изменений в Налоговый кодекс Российской Федерации в части установления специального порядка уплаты налогов лицами, осуществляющими исследовательскую деятельность в «Сколково».

Федеральным законом от 07.06.2011 г. № 132-ФЗ внесены изменения в ст. 95 части первой, часть вторую Налогового кодекса РФ в части формирования благоприятных налоговых условий для инновационной деятельности. Законом в новой редакции изложена ст. 262 Налогового кодекса РФ, которая содержит подробный перечень расходов на НИОКР, учитываемых при исчислении налога на прибыль организаций в составе прочих расходов. Основная их часть принимается к учету в том отчетном (налоговом) периоде, в котором завершены исследования или разработки. Такие расходы, как отчисления на формирование фондов поддержки научной, научно-технической и инновационной деятельности, могут признаваться для целей налогообложения в том отчетном (налоговом) периоде, в котором они были произведены. Принятым законом Налоговый кодекс РФ дополнен статьей 267.2, регулирующей порядок формирования в налоговом учете резервов предстоящих расходов на научные исследования и (или) опытно-конструкторские разработки. Налогоплательщик вправе самостоятельно принимать решение о создании резервов предстоящих расходов на НИОКР. Избранный налогоплательщиком срок создания резерва отражается в учетной политике для целей налогообложения. Также в Налоговый кодекс РФ включена ст. 332.1, устанавливающая особенности ведения налогового учета расходов на НИОКР.

Однако существующие нормативные правовые акты Российской Федерации в сфере инноваций пока не в полной мере соответствуют целям экономической модернизации и инновационного развития страны. До сих пор в России нет закона об инновационной деятельности. Это не позволяет процессу формирования национальной инновационной системы динамично развиваться. В период с 1997 по 2011 г. депутаты Государственной Думы неоднократно предлагали проекты федеральных законов, которые бы регулировали инновационную деятельность в Российской Федерации.

В феврале 2011 г. на рассмотрение в Государственную Думу было вынесено сразу два законопроекта «О государственной поддержке инновационной деятельности в РФ». По проекту закона № 496139-5, предложенному представителями фракции «Справедливая Россия», на заседании Совета ГД 24 марта 2011 г. было принято решение вернуть законопроект субъекту права законодательной инициативы для выполнения требований Конституции РФ и Регламента Государственной Думы [3]. Изучив данный проект, можно сделать вывод, что он носит декларативный характер и не предлагает конкретных форм государственной поддержки, а просто их перечисляет: создание благоприятных условий для привлечения инвестиций и внедрения инноваций; предоставление гарантий Правительства РФ под кредиты, выделяемые для реализации инновационных программ (проектов); предоставление различных льгот и преференций для субъектов инновационной деятельности; стимулирование повышения спроса на продукцию инновационной деятельности и т. д. Отметим, что авторы этого законопроекта сделали акцент на некоторых объектах инновационной инфраструктуры – бизнес-инкубаторах, технопарках и центрах трансфера технологий, определив их задачи, основные направления деятельности и предъявляемые к ним требования.

Законопроект № 495392-5, предложенный представителями фракции «Единая Россия», находится в Государственной Думе на рассмотрении в первом чтении. Данный проект призван заполнить юридический вакуум в сфере государственного стимулирования и поощрения инновационной деятельности.

Согласно законопроекту государственная поддержка может иметь вид финансовой, организационно-правовой и информационной. Применяется также налоговое и таможенное стимулирование. В сочетании с традиционными формами поддержки и стимулирования (налоговый кредит, освобождение от налогообложения) предусмотрены новые, такие как государственные гарантии, инновационные гранты и др.

Государственная поддержка и стимулирование инновационной деятельности будут осуществляться также Федеральным инновационным фондом

России. Законопроект предполагает, что задачей фонда будет финансовая поддержка предприятий, созданных на основе государственно-частного партнерства. Правительство РФ выступает инициатором и организатором фонда, который учреждается совместно Правительством РФ и частными инвесторами.

По нашему мнению, данный законопроект имеет ряд спорных моментов. Во-первых, проект относит к субъектам инновационной деятельности организации, в составе которых имеются отдельные подразделения, осуществляющие деятельность по непосредственному финансовому, материально-техническому, органи-

зационному, консультационному, информационному и иному содействию субъектам инновационной деятельности (абз. 2 п.1 ст. 10 проекта). Считаем, что данная трактовка является широкой и позволит предоставить такой статус практически любой организации, что в целом сведет на нет необходимость выделения такого вида

Понятие «инновационная деятельность» в федеральных и региональных нормативно-правовых актах

Нормативно-правовой акт	«Инновационная деятельность»
Федеральное законодательство	
Концепция инновационной политики Российской Федерации на 1998–2000 годы: постановление Правительства РФ от 24.07.1998 г. № 832	Процесс, направленный на реализацию результатов законченных научных исследований и разработок либо иных научно-технических достижений в новый или усовершенствованный продукт, реализуемый на рынке, в новый или усовершенствованный технологический процесс, используемый в практической деятельности, а также связанные с этим дополнительные научные исследования и разработки
Основные направления политики Российской Федерации в области развития инновационной системы на период до 2010 года от 05.08.2005 г. № 2473п-П7	Выполнение работ и (или) оказание услуг, направленных на: - создание и организацию производства принципиально новой или с новыми потребительскими свойствами продукции (товаров, работ, услуг); - создание и применение новых или модернизацию существующих способов (технологий) ее производства, распространения и использования; - применение структурных, финансово-экономических, кадровых, информационных и иных инноваций (нововведений) при выпуске и сбыте продукции (товаров, работ, услуг), обеспечивающей экономию затрат или создающей условия для такой экономии
Проект федерального закона № 97090719-2 «Об инновационной деятельности в Российской Федерации» (внесен депутатом Государственной Думы ФС РФ М. К. Глубоковским, членом Совета Федерации ФС РФ В. М. Крессом) – 1997 г.	Деятельность, в том числе научно-исследовательская, опытно-конструкторская, по организации производства, направленная на получение и использование признанных результатов интеллектуальной деятельности (патентов, свидетельств, «ноу-хау»), с целью создания и использования нового устройства, нового способа, нового вещества, применение ранее известных устройств, способов, веществ по новому назначению
Проект федерального закона «Об инновационной деятельности и государственной инновационной политике» (внесен депутатами ГД М. К. Глубоковским, В. С. Швелухой, членом Совета Федерации В. М. Крессом) – 2009 г.	Создание новой или усовершенствованной продукции, нового или усовершенствованного технологического процесса, реализуемых в экономическом обороте с использованием научных исследований, разработок, опытно-конструкторских работ либо иных научно-технических достижений
Проект федерального закона № 495392-5 «О государственной поддержке инновационной деятельности в РФ» (внесен депутатами ГД О. В. Морозовым, А. Н. Чилингаровым, В. А. Черешневым, А. А. Кокошиным и др.) – 02.02.2011 г.	Действия (деятельность) физического или юридического лица, направленные на создание и (или) практическое применение результатов научной и (или) научно-технической деятельности (инноваций) при производстве товаров, работ и услуг (инновационной продукции) по приоритетным направлениям развития науки, технологий и техники РФ
Проект федерального закона № 496139-5 «О государственной поддержке инновационной деятельности в РФ» (внесен депутатами ГД И. Д. Грачевым, К. В. Бесчетновым и О. Г. Дмитриевой.) – 03.02.2011 г.	Деятельность, направленная на трансформацию результатов интеллектуальной деятельности в виде изобретений, полезных моделей, промышленных образцов, селекционных достижений, топологий интегральных микросхем, баз данных, «ноу-хау», программ для ЭВМ, результатов НИР и НИОКР в товары (работы, услуги) и их последующую реализацию непосредственно или в составе производимой продукции (товаров, работ, услуг)
«О внесении изменений в Федеральный закон о науке и государственной научно-технической политике»: федеральный закон от 21.07.2011 г. № 254-ФЗ	Деятельность (включая научную, технологическую, организационную, финансовую и коммерческую деятельность), направленная на реализацию инновационных проектов, а также на создание инновационной инфраструктуры и обеспечение ее деятельности
Региональное законодательство	
Закон Свердловской области «О государственной поддержке субъектов инновационной деятельности в Свердловской области» от 15.07.2010 г. N 60-03	Деятельность, приводящая к созданию нового невзаимозаменяемого товара (услуги) или нового взаимозаменяемого товара (услуги) при снижении расходов на его производство и (или) улучшение его качества
Закон Нижегородской области «О государственной поддержке инновационной деятельности в Нижегородской области» от 14.02.2006 г. № 4-3	Выполнение работ и (или) оказание услуг, направленных на создание и организацию производства принципиально новой или с новыми потребительскими свойствами продукции (товаров, работ, услуг), создание и применение новых или модернизацию существующих способов (технологий) ее производства, распространения и использования
Закон Калужской области «О государственной поддержке субъектов инновационной деятельности в Калужской области» от 04.07.2002 г. № 134-03	Деятельность, направленная на освоение и распространение результатов научных исследований и разработок либо иных научно-технических достижений с целью создания новых или усовершенствованных товаров и технологических процессов, расширения и обновления ассортимента и улучшения качества выпускаемой продукции

Источники

1. Справочная правовая система Консультант плюс // www.consultant.ru
2. Закон про «Сколково» // Российская газета (Федеральный выпуск). 2010. № 5298.
3. Официальный сайт Государственной Думы РФ // www.duma.gov.ru

References

1. Legal reference system "Consultant plus" www.consultant.ru.
2. The Russian Federation Federal law No. 244-FZ of September 23, 2010 "On Skolkovo" // Rossiyskaya Gazeta (Federal issue). 2010. № 5298.
3. Official Website of the State Duma of the Russian Federation www.duma.gov.ru.

субъектов правоотношений. В то же время при этом подходе возможны злоупотребления в целях получения государственной поддержки.

Во-вторых, проект определяет понятие инновационной продукции: товары, в которых использованы результаты научной и (или) научно-технической деятельности, или товары, работы и услуги, которые произведены или оказаны способом, представляющим собой результат научной и (или) научно-технической деятельности, при условии, что с момента первоначального выпуска таких товаров, производства работ и (или) оказания услуг не истекло трех лет. Считаем, что установление трехлетнего срока является спорным, поскольку в реальной жизни не существует конкретных переходов от одного качественного состояния продукции (работ, услуг) к следующему – принципиально новому.

В июле 2011 г. был принят Федеральный закон «О внесении изменений в Федеральный закон "О науке и государственной научно-технической политике"» от 21.07.2011 г. № 254-ФЗ, который определяет основные цели, принципы и формы государственной поддержки инновационной деятельности. Это первый закон, в котором даны определения коммерциализации научных и (или) научно-технических результатов, инновационному проекту, инновационной инфраструктуре и инновационной деятельности (см. таблицу), на чем давно уже настаивали некоторые депутаты и инноваторы. В настоящее время закон направлен Президенту РФ [3].

Нужно отметить, что на сегодняшний день региональная нормативно-правовая база не приведена к единообразию с федеральным законодательством. Например, понятия «инновации», «инновационная деятельность», «инновационная система» в региональных актах не соответствуют федеральным, при этом в каждом регионе дается своя трактовка этих понятий (см. таблицу).

С нашей точки зрения *инновационная деятельность* – это совокупность научных, технологических, организационных, коммерческих мероприятий, осуществляемых физическим или юридическим лицом, направленных на создание, усовершенствование, практическое применение результатов научной или научно-технической

деятельности при производстве продукции, выполнении работ, оказании услуг, с целью получения прибыли. Основными *результатами инновационной деятельности* являются:

- 1) создание новой продукции (работ, услуг);
- 2) создание и (или) применение новых технологий производства;
- 3) снижение расходов на производство продукции (работ, услуг);
- 4) улучшение качества выпускаемой продукции (работ, услуг);
- 5) снижение антропогенной нагрузки;
- 6) улучшение условий труда и т.д.

Инновационное развитие должно опираться на четкие правовые нормы, стабильные правовые критерии и прозрачные правила поддержки, способные привлечь интерес инвесторов к инновационным проектам и эффективно воздействовать на них в плане высокотехнологичной модернизации производства. В целом, оценивая существующую нормативно-правовую базу инновационной деятельности РФ, можно сделать вывод, что она находится на стадии формирования. Большинство федеральных законов, действующих сегодня в России, носят точечный характер, поскольку регулируют и стимулируют деятельность отдельных элементов национальной инновационной системы. Следующим важным этапом формирования и развития нормативно-правовой базы будет принятие столь долгожданного закона «О государственной поддержке инновационной деятельности в Российской Федерации». ■

Научно-аналитический журнал

УПРАВЛЕНЕЦ



Уральский
государственный
экономический университет (УрГЭУ–СИНХ)

Требования к материалам, предоставляемым в журнал УПРАВЛЕНЕЦ:

Общие положения

Для публикации принимаются статьи в соответствии с тематикой журнала. Предоставляемые материалы должны быть актуальными, иметь научную или практическую значимость и новизну.

Статьи, направленные в редакцию, рецензируются и в случае положительной рекомендации – редактируются. Редакция не согласовывает с авторами изменения и сокращения рукописи, имеющие редакционный характер и не затрагивающие принципиальные вопросы.

В случае направления статьи на доработку она должна быть возвращена в исправленном виде в максимально короткие сроки. К переработанной по замечаниям рецензента рукописи необходимо приложить ответы автора на замечания рецензента, а также пояснить все изменения, сделанные автором.

Материалы, предоставляемые

авторами в редакцию:

- 1) подписанный всеми авторами текст статьи;
- 2) полная информация об авторах на русском и английском языках*;
- 3) ключевые слова на русском и английском языках;
- 4) аннотация на русском и английском языках;
- 5) пристатейный библиографический список на русском и английском языках;
- 6) фотографии всех авторов;
- 7) электронный вариант статьи.

***Информация об авторе должна содержать:** фамилию, имя, отчество автора; ученую степень; ученое звание; должность; организацию, которую представляет автор; адрес организации; контактный телефон (с указанием кода города); e-mail. Адрес организации указывается в последовательности: почтовый индекс, страна, город, улица, дом.

Вся указанная информация подлежит публикации.

Требования к оформлению рукописи:

Объем статьи – 10-20 тыс. печатных знаков с пробелами. Каждая таблица должна быть озаглавлена, рисунки снабжаются пояснительной подписью.

Уравнения, рисунки, таблицы и ссылки на литературу нумеруются в порядке их упоминания в тексте. Ссылки на использованную литературу оформляются квадратными скобками.

В статье не должно быть фактических, грамматических, синтаксических, стилистических ошибок, необоснованных трактовок и неаргументированных суждений. В статье должен быть научный аппарат. Минимальный научный аппарат включает в себя библиографический список.

Требования к электронной версии:

Файлы передаются на электронном носителе или пересылаются по электронной почте.

В состав электронной версии должны входить:

1. Файл, озаглавленный фамилиями авторов на русском языке и содержащий в указанном порядке информацию на русском языке:

- 1) сведения об авторах;
- 2) ключевые слова (10-15 слов);
- 3) аннотацию (до 500 печатных знаков с пробелами);
- 4) название статьи;
- 5) текст статьи;
- 6) библиографический список.

2. Файл, озаглавленный фамилиями авторов на английском языке и содержащий в указанном порядке информацию на английском языке:

- 1) перевод сведений об авторах;
- 2) перевод ключевых слов (10-15 слов);
- 3) перевод аннотации (до 500 печатных знаков с пробелами);
- 4) перевод названия статьи;
- 5) перевод библиографического списка.

3. Файлы с цветными фотографиями авторов. Каждый файл должен быть озаглавлен фамилией автора.

При переписке с редакцией автор каждый раз должен полностью указывать фамилию, имя, отчество и повод, по которому идет переписка.

Рукописи, в которых не выполняются данные требования, возвращаются авторам.

Плата за публикацию статей аспирантов не взимается.

Авторские гонорары редакцией не выплачиваются.

Приглашаем авторов к сотрудничеству!



Подписка по каталогу агентства «Роспечать»
Подписной индекс 37263



ISSN 2218-5003



9 772218 500009