

Османкин Н.Н.

О характере акцентирования в анализе эффективности хозяйствующих субъектов экономического развития // Вестник Самарского государственного университета. Серия «Экономика и управление». 2015. № 9/1 (131). С. 271–276

271

УДК 330.131

Н.Н. Османкин\*

## О ХАРАКТЕРЕ АКЦЕНТИРОВАНИЯ В АНАЛИЗЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Предлагаемая в статье система анализа позволяет сосредоточиться на выявлении характера воздействия субъективных факторов на экономическое развитие и возникающих при этом реальных результатов. Принципиально важным при таком подходе становится акцент на методологических проблемах формирования концепции и методических решений, позволяющих сконцентрироваться на анализе хозяйствующих субъектов, взаимодействующих в процессе создания условий развития в соответствующих системах, и получить при этом объективные оценки эффективности каждого из них.

**Ключевые слова:** эффективность экономического развития, субъекты организационно-управленческих отношений и предпринимательства, неравномерность развития, подмена приоритетов развития, ослабление потенциала, снижение роли национальной экономики, источники экономического развития, методы рефлексивных отображений, тарирование в системе организации развития, вектор производства продукции приоритетных видов.

В оценках эффективности развития приходится учитывать различные представления о назначении производственно-хозяйственного комплекса предприятия у того или иного субъекта или лица, обеспечивающего своими решениями достижение соответствующих целей. Развитие предприятия в связи с этим сопряжено с многочисленными ожиданиями. В этих условиях оценка целесообразности его текущего функционирования и перспективы развития предполагает согласование результатов с интересами контрагентов. Целевые характеристики такого согласования могут измеряться в общем случае векторными показателями развития. Должны учитываться условия выполнения требуемого объема работ по приоритетным, в том числе и для основного контрагента, направлениям, характеристики концентрации ресурсов, используемых для поддержания необходимого уровня и темпа развития, и др.

Разработанный автором методологический подход [1, гл. 5, с. 204–250] основан на комплексном использовании ряда взаимосвязанных методических систем, обеспечивающих постановку и последовательное согласование целей организации развития предприятий. На начальном этапе, при определении собственником перспектив вложения капитала, в качестве конструктивного элемента системы нами используется понятие о приоритетах, позволяющих определить среди всей совокупности ключевые процессы и цели.

Важнейший прием анализа направлений развития на следующем этапе обоснования технической политики — учет изменчивости параметров развития во времени. Ключевым моментом является оценка специфических особенностей складывающейся динамики показателей развития.

\* © Османкин Н.Н., 2015

Османкин Николай Николаевич (osmankin@ Rambler.ru), кафедра менеджмента, Самарский государственный аэрокосмический университет им. академика С.П. Королева, 443086, Российская Федерация, г. Самара, Московское шоссе, 34.

На следующем этапе подготовки обоснований должна быть получена развернутая характеристика возможностей реализации целей развития производства в основном звене исходя из представлений о характере его мотивов.

Анализ и совместная оценка направлений развития здесь должна начинаться с характеристики условий, способствующих или препятствующих реализации приоритетных целей. Выявленный при этом в основном звене вектор производства продукции приоритетных видов примет значение:

$$Q_{пл} = Q_{баз} + \Delta Q_{впр} + \Delta Q_{инц} + \Delta Q_{ис} + \Delta Q_{имп},$$

где  $Q_{пл}$  – необходимый для удовлетворения потребностей объем производства продукции определенного вида;

$\Delta Q_{впр}$  – прирост объема производства продукции определенного вида за счет реализации внутрипроизводственных резервов;

$\Delta Q_{инц}$  – прирост объема производства продукции определенного вида в результате реализации на основе технического перевооружения и реконструкции действующих предприятий научно-технического потенциала отрасли;

$\Delta Q_{ис}$  – то же за счет капитального строительства и ввода новых производственных мощностей;

$\Delta Q_{имп}$  – то же за счет импорта.

Анализируя далее эти данные и сопоставляя результаты анализа с потребностями рынка, можно выделить, а затем сгруппировать уровневые характеристики концентрации **средств стимулирования** развития предприятия всеми заинтересованными сторонами.

На следующем этапе по представлению предприятий или на основе диагностических исследований заинтересованной стороной определяются пути преодоления выявленных противоречий и устранения конкретного комплекса ограничений в росте производства в соответствии со складывающимися потребностями общества.

Качественный (содержательный) анализ специалистами менеджмента предприятий может прояснить принципиальные характеристики динамических признаков руководства предприятием. Тарирование в этих условиях совмещается с организационными формами распределения средств стимулирования по развитию выбранного предприятия, например, возможно использование конкурсных форм. В рамках такого конкурса могут быть проведены также аттестационные проверки объективности представленных на конкурс материалов и выявлена степень восприимчивости предприятия, его менеджмента к условиям среды хозяйствования. Объем поддержки и стимулирования в совместной работе будет зависеть от достигаемой категории изменений. Иными словами, предприятие может быть эффективным уже в том случае, когда его деятельность будет обеспечивать достижение узкофункциональных целей внутри корпоративного или отраслевого уровня. Но эти же изменения, возможно, должны носить инновационный характер, обеспечивая прорыв в новые области, еще не освоенные в современном международном хозяйственном пространстве и т. д., по возрастающей категории изменений. В зависимости от этого будет расширяться круг заинтересованных сторон, а для предприятий, удовлетворяющих требованиям грантодержателей, открываются дополнительные возможности получения, наряду с собственными, средств и ресурсов. Количественные уточнения в этом анализе можно получить на основе экспертных оценок [2, с. 11] или лучше в системе рефлексивных отображений по аналогии [3, с. 378]. Можно, к примеру, представить, что позиция согласования сторонами сфер и масштабов взаимодействия воспроизводится в системе позитивного проти-

востояния «X» — предприятие и «Y» — хозяйствующий субъект определенного уровня взаимодействия. При этом они предугадывают рассуждения друг друга. Основными объектами этих рассуждений являются:

- плацдарм развития (рынок) (П) – так называемый реальный плацдарм;
- плацдарм, как его представляет X;
- плацдарм, как его представляет Y;
- плацдарм, как его представляет X, по мнению Y;
- плацдарм, как его представляет Y, по мнению X и т. д.;
- цели сторон ( $P_x, P_y, P_{yx}, P_{xy}$  и т. д.);
- стратегия, которой придерживаются стороны в оценках ( $D_x, D_y, D_{yx}, D_{xy}$  и т. д.);
- решения, которые принимают стороны на той или иной стадии процесса согласований ( $P_x, P_y, P_{yx}, P_{xy}$  и т. д.).

Тогда вектор согласований запишется в виде:

$$(P_x, P_x, D_x, P_x) = T_x; (P_y, P_y, D_y, P_y) = T_y; (P_x, P_x, D_x, P_x) = T_{xy};$$

Противостоящие стороны можно представить следующим образом:

$$X = T + T_x + T_{yx}; Y = T + T_y + T_{xy}$$

или более сложными отношениями рефлексии, например  $T_{xyx}$  ( $T$ , как его видит Y, по мнению X),  $T_{yxy}$  ( $T$ , как его видит X, по мнению Y).

Исследователь, наблюдающий процедуры согласования интересов взаимодействующих субъектов со стороны, видит ту или иную систему  $Z = X + Y$  в зависимости от уровня их рефлексии. В противостоянии, которое исследователем видится как  $Z = T + T_x + T_y$ ; стороны при принятии решений пользуются

следующим  $dZ/dX = T + T_y$  — основания X;  $dZ/dy = T + T_x$  — основания Y. В этой ситуации «Y» видит реальный плацдарм, поэтому он может воздействовать на «X» и корректировать свои действия по его стимулированию с учетом видения потенциальных действий, в том числе его соперников. «X», в свою очередь, видит не только реальную расстановку сил, но и отображение плацдарма своим соперником; цель, которая есть у этого соперника; его стратегию в достижении этой цели и решения, которые есть у этого соперника; его стратегию в достижении этой цели и решения, которые он принимает. Это позволяет стороне «X» осуществлять в том числе рефлексивное управление деятельностью соперника — передавать ему основания, из которых тот мог бы логически вывести свое, но предопределенное другой стороной решение. Например, компания «Y» под рефлексивным воздействием компании «X» может выбрать стратегические позиции в конкуренции, выгодные для компании «X» и наносящие ущерб компании «Y». Кроме того, сторона «X» может корректировать свои действия — изменить плацдарм или цель (уйти от конкуренции), выбрать иную стратегию или принять другие технические решения. Сторона «X», находясь в преимущественном положении относительно своих конкурентов, благодаря опыту или профессионализму своих управляющих и при равенстве научно-технических потенциалов сторон, имеет большие шансы на успех, в том числе и во взаимодействии с «Y», который подкрепляет деятельность «X» своими ресурсами. Возможность осуществления такого рефлексивного управления, конечно, порождает стремление взаимодействующих сторон скрывать свои действия, держать их в тайне (коммерческая и техническая тайны), что неизбежно в условиях конкуренции, но

свойственно и кооперативному поведению. Тарирование в системе организации развития предприятий на основе последовательной реализации взаимосвязанных многоуровневых процедур анализа и оценки соответствия целевых установок взаимодействующих управленческих структур, определенная стратификация на этой основе всей системы взаимоотношений в национальном хозяйственно-экономическом комплексе – обязательное условие эффективной концентрации усилий на приоритетных направлениях роста.

Однако конкретное содержание понятия об эффективности взаимодействия для каждого хозяйствующего субъекта зависит еще и от социально-культурных особенностей общества, где анализируется возможность реализации концепции развития. В современных высокоразвитых странах складываются производительные силы и такой строй государственности, при которых деятельность промышленных предприятий более крупных производственно-хозяйственных систем в наибольшей степени начинает зависеть от социального поведения коллектива, включая поведение руководителей, принимающих решение по основным аспектам развития. При этом по мере расширения экономической самостоятельности усиливаются властные полномочия субъектов хозяйствования, а также значение демократических институтов, но тем самым усиливается и значение личностных качеств наемных работников, специалистов, менеджеров и т. п., причем собственника в том числе. Здесь следует говорить не просто об отражении интересов тех или иных физических лиц в поведении предприятий, учреждений, общественных организаций, но и о систематическом принятии решений в интересах конкретных физических лиц. При этом сфера бесконтрольных действий этих лиц настолько широка, а их личные интересы настолько же обособлены, насколько действующие нормы морали, стереотипны, а поведение отличается по своему составу и содержательным характеристикам от норм и стереотипов общества, развивающегося в условиях совершенных рыночных отношений. Интересы физических лиц, преднамеренно или случайно оказавшихся на ключевых позициях формирования текущей политики, могут стать доминирующими. Уровень использования потенциала развития по приоритетным направлениям в связи с этим может понижаться на величину отвлеченных, а проще говоря, растративших, средств на удовлетворение личных амбиций и интересов противоположных, если не разрушительных, интересов общества и хозяйствующих субъектов, по определению обязанных обеспечивать развитие в основном звене комплексной хозяйственно-экономической системы. По ходу тарирования проекций развитие с учетом социокультурных факторов необходимо, поэтому данные, полученные на предыдущем этапе, надо скорректировать на коэффициент, отражающий долю теневой экономики в общем народнохозяйственном комплексе страны, в отдельных сферах ее экономики и так далее, включая оценки разрушающего влияния этого явления на развитие по территориальным комплексам, другим хозяйствующим субъектам. См. аналитический фрагмент в таблице, результаты комплексного анализа [1, с. 233–244].

После определения в результате качественного анализа факторов и направлений их влияния на процессы угнетения в развитии экономики встает задача их количественной оценки, т. е. оценки возможного или реально сложившегося уровня воздействия на общую составляющую потерь суммарного потенциала развития конкретного экономического объекта (предприятия, территории и т. п.). Поскольку простое сложение (вычитание) характеристик составляющих будет, скорее всего, некорректным, предлагаем ввести для выражения соотношений следующий порядок оценок, учитывающих специфику объекта и характеристики его производственной функции:

Таблица

**Структурные характеристики явления теневизации (аналитический фрагмент)**

Существенные элементы теневизации экономических отношений	Неофициальная деятельность незарегистрированных предприятий	Соккрытие текущих денежных и т. п. операций	
Субъекты организационно-управленческих отношений и предпринимательства	Работники, собственники и менеджмент		
Воздействие на развитие объекта (в т. ч. на источники развития):	Национальная экономика	Коррупционность аппарата	То же, социально-политическая напряженность
	Территория	Усиление неравномерности развития	Снижение роли в национальной экономике
	Отрасль	Подмена приоритетов развития	Размывание инновационного потенциала
	Предприятия	Снижение оснащенности	Ослабление потенциала
	Собственники	Олигархический капитализм	Угнетение малых и ср., собственников, усиление эксплуатации работников и природной среды
	Менеджмент	Ослабление интеллектуального потенциала	Потеря национальной ориентированности
	Работники	Застойная бедность	Усиление эксплуатации

$$H_n = H_x K_t + H_x k_g + H_x k_p + H_x k_g,$$

где  $H_n$  – потери потенциала развития n-го предприятия (объекта);

$K, t, q, p, g$  – коэффициент теневизации экономики страны в целом; доля факторов в цене продукта (совокупного для данного объекта), в том числе:  $t$  – труд;  $k$  – капитал;  $p$  – предпринимательство;  $g$  – налоги (рассчитываются по направлениям соответствующих затрат в текущих издержках, в прибыли).

Как видно из формулы, показатель представлен в виде суммы произведений коэффициента теневизации экономики (H) и коэффициентов ее значимости в данных условиях, т. е. с учетом особенностей производства, предпринимательского вклада, долевых характеристик налоговых и т. п. отчислений, полученных дотаций, коррупционных выплат в совокупной выручке (валовом продукте) анализируемого предприятия или другого объекта.

Дальше эту схему анализа можно развернуть. На макроэкономическом уровне выражение коэффициента теневизации (H) можно представить в виде функциональной зависимости между отдельно взятыми характеристиками:

$$H = X * Z * W * Q * \dots,$$

где X, Z, W, Q – «беловоротничковая», «неформальная», «подпольная», «коррупционная» и т. п. составляющие. (Его выражение можно представить и в виде функциональной зависимости другого типа, с иным набором переменных). На микроуровне показатель, наряду с указанными выше уточнениями, можно дифференцировать исходя из представлений, что в конкретном случае руководство предприятия, его коллектив, взаимодействующие субъекты хозяйствования не в одинаковой степени подвержены данному типу теневизации. Им удастся сохранить более

сбалансированные отношения и добиваться реализации свободных от теневых отношений форм хозяйствования. Тогда аналитические оценки могут быть получены в последовательности, отраженной в следующей расчетной схеме:

- определяется  $H_n$ ;
- уточняется значение  $H * k$  и т. д. по формуле следующим образом:  

$$HxKt, q, p, g f(Ct, q, p, g; Vt, q, p, g; Mt, q, p, g),$$

где  $C, V, M$  – постоянные интегрирования, каждый частный набор которых (по  $t, q, p, g$ ) для предприятия дает решение, уточняющее величину потерь потенциала развития вследствие воздействия факторов теневизации.

#### Библиографический список

1. Османкин Н.Н. Факторы России в организации развития предприятий: монография. Самара: Изд-во «Самарский университет», 2008. 284 с.
2. Васяйчева В.А. Формирование стратегии управления конкурентоспособностью предприятий топливной промышленности // Вестник Самарского государственного университета. 2015. № 7 (108).
3. Круглов М.И. Стратегическое управление компанией: учебник для вузов. М.: Русская деловая литература, 1998. 768 с.

#### References

1. Osmankin N.N. Factors of Russia in the organization of development of enterprises: monograph. Samara, Izd-vo "Samarskii universitet", 2008, 284 p. [in Russian].
2. Vasyaycheva V.A. Formation of the strategy of management of competitiveness of enterprises of fuel industry. *Vestnik Samarskogo gosudarstvennogo universiteta* [Vestnik of Samara State University], 2015, no. 7(108), p. 11 [in Russian].
3. Kruglov M.I. Strategic management of the company: a textbook for high schools. M., Russian business literature, 1998. 768 p. [in Russian].

*N.N. Osmankin\**

#### ABOUT THE NATURE OF ACCENTUATION IN THE ANALYSIS OF EFFICACY OF ECONOMIC ENTITIES OF ECONOMIC DEVELOPMENT

Proposed in the article system of analysis allows us to focus on identifying the nature of impact of subjective factors on economic development and emerging actual results. Of fundamental importance in this approach becomes a focus on methodological problems of formation of concepts and methodical solutions that focus on the analysis of economic agents interacting in the process of creating conditions for development in the systems and get objective evaluation of the effectiveness of each.

**Key words:** efficiency of economic development, subjects of organizational and management relations and entrepreneurship, unevenness of development, replacement of development priorities, weakening of potential, reducing the role of national economy, sources of economic development, methods of reflexive mappings, calibration in the system of development organization, vector of production of priority kinds of products.

Статья поступила в редакцию 14/VII/2015.  
The article received 14/VII/2015.

---

\* *Osmankin Nikolay Nikolaevich* (osmankin@rambler.ru), Department of Management, Samara State Aerospace University, 34, Moskovskoye Shosse, Samara, 443086, Russian Federation.