



ISSN 2073-6258

УЧЕННЫЕ ЗАПИСКИ
Российской академии предпринимательства

РОЛЬ И МЕСТО ЦИВИЛИЗОВАННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ

Сборник научных трудов

**Включен в Перечень ведущих рецензируемых
научных журналов и изданий, рекомендованных ВАК
Министерства образования и науки Российской Федерации**

Москва
2012

ББК 65.9(2Рос)
УДК 330.35
УДК 340.1
У 68

Рецензент

доктор экономических наук, профессор,
Заслуженный экономист Российской Федерации

Н. И. Аристер

Редакционный совет:

Балабанов В. С. – д.э.н., профессор, Заслуженный деятель науки РФ, гл. редактор
Аристер Н. И. – д.э.н., профессор, Заслуженный экономист РФ
Айбазов Р. У. – д.ю.н., профессор
Ермакова Е. Е. – к.ф.н., профессор
Лехто Юха – кандидат общественных (политических) наук,
директор ООО «Transacta Consulting»
Суйц В. П. – д.э.н., профессор, член президиума ассоциации бухгалтеров
и аудиторов «Содружество», заслуженный профессор МГУ им. М.В. Ломоносова
Чупров В. И. – д.с.н., профессор, Заслуженный деятель науки РФ
Юлдашев Р. Т. – д.э.н., профессор, академик РАЕН, зав. кафедрой «Страхование»
МГИМО, ген. директор Международного института исследования риска
Яковлев В. М. – д.э.н., профессор, профессор РАГС при Президенте РФ
Яновский Р. Г. – д.ф.н., профессор, член-корреспондент РАН,
председатель редакционного совета журнала «Безопасность Евразии»
Яхьяев М. А. – д.э.н., профессор, Заслуженный деятель науки Республики Дагестан

Редакционная коллегия:

Балабанова А. В. – доктор экономических наук, профессор
Бараненко С. П. – доктор экономических наук, профессор
Гаврилов Р. В. – доктор экономических наук, профессор, академик РАЕН
Гусов А. З. – доктор экономических наук, профессор
Журавлев Г. Т. – доктор экономических наук, доктор философских наук, профессор
Киселев В. В. – доктор экономических наук, профессор
Лезина М. Л. – доктор экономических наук, с.н.с.
Маршак А. Л. – доктор философских наук, профессор

Содержание

Часть I. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Балабанова А. В., Старицын А. Г.

Конкурентный механизм и его ключевая роль в механизме стимулирования перехода к инновационной модели управления современными корпорациями 7

Гладкова В. Е.

Секьюритизация активов как метод мобилизации финансовых ресурсов 20

Екатеринославский Ю. Ю., Романченко С. В.

Инструментарий диагностики рисков предпринимательских организаций 32

Жакипбеков Д. С.

Модель системы налогового учета компаний в Республике Казахстан 40

Зеленчук В. А.

Роль страховых компаний в построении социального государства 51

Краснов М. А., Соколов В. Г., Щенкова Т. А.

Формирование кластеров технологического развития региональной экономики 57

Лукьянова А. В.

Реформирование государственных и муниципальных финансов в России 66

Роман М. И.

Особенности конкурентоспособности российской экономики в международных рейтинговых оценках 73

Самраилова Е. К., Шапиро С. А.

Политические и социально-экономические аспекты взаимоотношений между Россией и Литвой 80

Суйц В. П., Жакипбеков Д. С.

Функции корпоративного налогового менеджмента как рычаги эффективного управления компанией в Республике Казахстан 90

Черненко В. А., Федорова С. В.

Экономические теории инноваций в трудах зарубежных экономистов 101

Яковлев В. М.	
Организационно-экономическая модель частно-государственного партнерства в системе жизнеобеспечения граждан	106
Яхьяев М. А., Роман М. И.	
Теоретико-методологические основы финансовой оценки конкурентоспособности	130

Часть II. ОТРАСЛЕВОЙ СЕКТОР КАК ОСНОВА ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Аксенова Е. И.	
Инновационные методы проектирования системы управления высшей школы	137
Гаврилов Р. В., Ермаков И. А.	
Стратегические задачи управления развитием ОПК в процессе реформирования российской экономики	143
Гончарова А. Р.	
Анализ организационно-экономических моделей оказания услуг в национальных системах здравоохранения	158
Горгиладзе М. В.	
Влияние трудовой миграции на рынок труда: региональный аспект	169
Кузнецова А. А.	
АВС-метод управления дебиторской задолженностью: методологический аспект	175
Лезина М. Л., Миронова Н. Н.	
Особенности развития и риски сельскохозяйственного машиностроения России	181
Михель В. С.	
Тенденции развития банковской системы в России в современных условиях	191
Пономарева Е. Г., Ананченкова Б. А.	
Некоторые аспекты жилищного строительства в регионах Российской Федерации	202
Устюгова Е. В.	
Управление качеством туристских услуг на основе облака качества	209
Антонов А. Ю.	
Совершенствование методов разработки и реализации управленческих решений с использованием информационных систем	214

Часть III. МАЛОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

Артемов С. А.

Механизм формирования стратегических альтернатив
как один из этапов разработки стратегии развития
предпринимательской структуры 220

Часть IV. СОЦИОКУЛЬТУРНЫЕ АСПЕКТЫ

Браулов Е. Ю.

Методика анализа изменений объема и структуры
социального пакета на различных стадиях
экономического цикла 228

Бритова В. С.

Система должностных уровней и тарифная система:
сравнительный анализ 236

Василов С. И.

Некоторые аспекты формирования коммуникационной системы
органов государственной власти 243

Залещанский Б. Д., Репкина О. Б.

Системы управления в современных условиях хозяйствования 249

Ищенко А. А.

Построение эффективной модели работы руководителя
на основе акмеологической модели его развития 254

Ищенко А. А., Залещанский Б. Д.

Развитие руководителей предприятий на основе
интегративного подхода экономической акмеологии 258

Кузнецов М. Ю.

Дистанционные образовательные технологии –
инновационная компонента системы
профессионального образования 262

Мустаева Н. Г., Ананченкова П. И.

Имидж высшего учебного заведения:
понятие, структура, функции 272

Падалко О.В., Псарева Н. Ю., Крылова Л. В.

Охрана окружающей среды
и региональная промышленная политика 279

Сер Л.М., Юмашева Е.Ф.

Некоторые аспекты развития профессионального
образования в России в условиях реформ 285

Тонконог В. В.

Направления развития сегмента бизнес-образования
в системе услуг дополнительного
профессионального образования 294

Тонконог В. В., Бубнов Д. И.

Социальные и экономические функции
бизнес-образования 300

Часть I. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Балабанова А. В.
доктор экономических наук, профессор,
Российская академия предпринимательства

Старицын А. Г.
аспирант,
Российская академия предпринимательства

Конкурентный механизм и его ключевая роль в механизме стимулирования перехода к инновационной модели управления современными корпорациями

Аннотация. Основным содержанием статьи является анализ связи и взаимодействия между современным конкурентным механизмом и качеством корпоративного менеджмента. Доказывается, что в современных условиях главным источником устойчивой конкурентоспособной корпорации служат конкурентные преимущества высокого уровня на основе широкого использования научно-технологических и управленческих инноваций.

Ключевые слова: конкуренция, конкурентные преимущества, конкурентоспособность, эффективность, научно-технологические и управленческие инновации, корпорация.

The competitive mechanism and its key role in the mechanism of stimulation of transition to innovative model of management of modern corporations

The summary. The main contents of article is the communication and interaction analysis between the modern competitive mechanism and quality of corporate management.

It is proved that competitive advantages of high level serve in modern conditions as the main source of steady competitive corporation on the basis of wide use of scientific and technological and administrative innovations.

Keywords: competition, competitive advantages, competitiveness, efficiency, scientific and technological and administrative innovations, corporation.

Конкуренция – системообразующий элемент рыночной экономики, мотор, движущая сила. Конкуренция и рыночная экономика обус-

лавливают друг друга. Посредством конкуренции рыночная экономика решает три главных вопроса: что, как и для кого производить. Она пронизывает все сферы деятельности и жизни людей. Во всех странах с разной силой и в разных формах идет конкуренция за право на труд, рабочее место, достойный уровень жизни, территорию, ресурсы, технологии, квалифицированную рабочую силу, потребителя и т. д. Стимулируя рост наиболее эффективных хозяйствующих субъектов и вымывая экономически несостоятельных, конкуренция выступает в качестве механизма регулирования макроэкономических пропорций, достижения равновесия между совокупным спросом и совокупным предложением, стимулирования инноваций во всех сферах экономики.

Исключительно важная роль конкуренции состоит в том, что ее характер и интенсивность определяют силу рыночной власти хозяйствующих субъектов, а, следовательно, степень экономической свободы, выбор хозяйственного поведения, механизм ценообразования. Таким образом, конкуренция — это сложный, многоаспектный, объективный экономический механизм оценки деятельности субъектов рынка и выявления на этой основе конкурентоспособных производителей и потребителей.

Многофункциональный характер конкуренции, ее фундаментальная роль в рыночной экономике привели к тому, что в научной литературе, учебниках и официальных материалах отсутствуют общепринятые определения базовых понятий теории и практики конкуренции. Как правило, каждый автор дает свое определение. Так, по мнению авторов учебного пособия «Курс экономической теории» под ред. А. В. Сидоровича, «... конкуренция — это процесс состязательной борьбы фирм за ограниченный платежеспособный спрос»¹. Г. Л. Азоев и А. П. Челенков под конкуренцией понимают «соперничество на каком-нибудь поприще между отдельными юридическими или физическими лицами (конкурентами), заинтересованными в достижении одной и той же цели»². А. А. Амбарцумов и Ф. Ф. Стерликов считают, что «конкуренция — соперничество между участниками рыночного хозяйства за лучшие условия производства и продажи товаров»³. Авторы «Универсального экономического словаря» определяют конкуренцию как

¹ Курс экономической теории / Под ред. д. э. н. А. В. Сидоровича. М.: Изд-во «Дис», 1997, С. 520.

² Азоев Г. Л., Челенков А. П. Конкурентные преимущества фирмы. М.: Новости, 2000, С. 13.

³ Амбарцумов А. А., Стерликов Ф. Ф. Экономическая теория в вопросах и ответах. М., 1999, С. 44.

«...состязание между товаропроизводителями (и потребителями) за наиболее выгодные сферы приложения капитала, рынки сбыта и источники сырья»⁴. Оригинальное определение конкуренции дает Р. А. Фатхутдинов «Конкуренция – процесс управления субъектом своими конкурентными преимуществами для одержания победы или достижения других целей в борьбе с конкурентами за удовлетворение объективных или субъективных потребностей в рамках законодательства либо в естественных условиях»⁵.

Экономическая энциклопедия дает два подхода к определению конкуренции. Во-первых, это противоборство, соперничество между производителями товаров и услуг за возможность увеличения прибыли, во-вторых, существование на рынке множества производителей (продавцов) и покупателей и возможность их свободного входа на рынок и выхода из него⁶.

На наш взгляд, оба подхода страдают существенными недостатками. В первом случае вся суть конкуренции сводится к соперничеству между производителями, в то время как существует сильная конкуренция и между потребителями. Второе определение признает лишь свободную конкуренцию, которая в современной высокомонополизированной экономике практически не существует.

Наличие многообразных точек зрения имеет как плюсы, так и минусы. Положительный момент этой ситуации состоит в том, что разнообразие мнений отражает сложность и многоаспектность механизма конкуренции и дает право широкого выбора того или иного определения, подхода. Отрицательный момент состоит в том, что наличие противоречивых определений затрудняет понимание сути и особенностей конкурентного механизма, его тенденций развития, а, следовательно, делает проблему управления конкурентоспособностью чрезвычайно сложной и трудной задачей.

Представляется, что сведение сущности конкуренции только к состязательности, соперничеству и тем более к процессу управления конкурентными преимуществами обедняет ее многофункциональное содержание.

Экономика и природа – органическое целое. Как в природе действует закон естественного отбора живых организмов, так и в рыночной экономике идет постоянный процесс появления и исчезновения

⁴ Универсальный экономический словарь, М., С. 52.

⁵ Фатхутдинов Р. А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление». М.: ИНФРА-М, 2000, С. 16.

⁶ Экономическая энциклопедия. М.: Экономика, 1999, С. 309.

хозяйствующих субъектов. В каждый данный момент существуют и развиваются только те субъекты экономики, чьи товары как с точки зрения полезности, так и стоимости либо соответствуют требованиям рынка, либо формируют новый рынок. Поэтому, на наш взгляд, более правильно конкуренцию рассматривать как экономический механизм отбора жизнеспособных хозяйствующих субъектов, оценки их социально-экономического положения, уровня конкурентоспособности путем сопоставления созданной ими ценности с другими конкурентами и платежеспособным спросом.

Конкуренция, являясь законом принуждает хозяйствующие субъекты к росту эффективности хозяйственной деятельности и конкурентоспособности товаров, выступая тем самым мощным импульсом развития всех аспектов экономики и повышения качества жизни.

Известно, что любая сущность раскрывается через свою форму. Не является исключением и конкуренция. Форма конкуренции служит важной характеристикой ее сущности. В литературе существуют различные подходы к классификации форм конкуренции. Так Ф. Котлер выделяет три формы конкуренции: функциональную, видовую и межфирменную. Функциональная — это конкуренция между товарами-заменителями, видовая — конкуренция между марками того или иного товара, межфирменная — это конкуренция между организациями, производящими один и тот же товар или оказывающие одни и те же услуги. По степени интенсивности Ю.М. Осипов и другие авторы различают очень высокую (ожесточенную), нормальную и очень низкую (застойную) конкуренцию⁷. По методам соперничества, состязательности различают конкуренцию честную и нечестную, силовую и экономическую, ценовую и неценовую. В зависимости от сферы действия конкуренция бывает внутриотраслевой, межотраслевой, региональной, национальной, межнациональной и глобальной.

От того, как конкуренция влияет на механизм ценообразования, она может быть совершенной и несовершенной. Суть совершенной конкуренции состоит в том, что она устанавливает рыночную цену равновесия на основе взаимодействия законов спроса и предложения на уровне минимальных средних (предельных) издержек. Такая цена позволяет производителям получать нормальную (среднюю) прибыль и оставаться в данном виде бизнеса, а потребителям максимизировать удовлетворение своих потребностей в том или ином благе.

⁷ Основы предпринимательского дела. Благородный бизнес / Под ред. Осипова Ю. М. М.: Ассоциация «Гуманитарное знание», МП «Тригон», 1992, С. 23.

Субъекты рынков несовершенной конкуренции, к которым относятся чистая монополия, монополистические объединения и олигополия, обладают рыночной властью, позволяющей им влиять на цены. В результате цена на этих рынках, как правило, выше минимальных средних издержек, что позволяет монополиям и олигополиям получать высокие прибыли.

Механизм функционирования конкуренции включает в себя такие важные его инструменты как конкурентоспособность и конкурентные преимущества. Эти базовые понятия широко употребляются, но по ним также отсутствуют общепринятые определения. Содержание этих определений, как правило, сводится к характеристике факторов, влияющих на конкурентоспособность, которые, как показывает хозяйственная практика, сами по себе автоматически не обеспечивают успешную деятельность.

На наш взгляд, главная суть конкурентоспособности состоит в создании более высокой ценности, что позволяет товару, фирме, отрасли, стране удовлетворять платежеспособные потребности людей, экономики и общества лучше, чем это делают конкуренты. Ценность товара — это единство цены (издержек) и полезности. При этом она определяется потребителем. «Воспринимаемая потребителем ценность, — пишет П. Дойль, — включает в себя три составляющие: ощущаемые выгоды торговой марки компании, цена товара и издержки, связанные с владением им»⁸. Конкурентоспособность является важнейшим результативным показателем, характеризующим целесообразность существования хозяйствующего субъекта.

Для оценки конкурентоспособности существует определенная система финансово-экономических и социальных показателей, которые учитывают специфику объектов и субъектов конкуренции. Так, конкурентоспособность товара состоит в том, что он предоставляет покупателю большую ценность, чем товары-конкуренты. В литературе достаточно полно описаны основные методы определения конкурентоспособности товаров. Наиболее широко используют математические методы, метод сравнения товаров-конкурентов на основе их важнейших характеристик, рейтинговые оценки и т. д.

Большой научный и практический интерес представляет соотношение понятий конкурентоспособность и эффективность. Коль скоро то и другое характеризует уровень и качество хозяйствования как на

⁸ Дойль Питер Менеджмент. Стратегия и тактика. Питер, 1999, С. 38.

уровне микро-, так и макроэкономики, то они, как правило, рассматриваются как однопорядковые понятия. Однако между ними существуют принципиальные различия. Производственная эффективность определяется путем сопоставления затрат и результатов и означает степень рациональности использования ограниченных ресурсов, которая напрямую зависит прежде всего от внутренней среды предприятия. Конкурентоспособность — это показатель целесообразности существования данного вида бизнеса, его соответствия требованиям внешней среды, запросам потребителей. Нередко фирма производит товар, который с точки зрения соотношения затрат и результатов, имеет довольно высокую эффективность, но в это время конкуренты предлагают более совершенные модификации изделий и услуг или те же товары, но по более низким ценам. В этом случае потери хозяйствующих субъектов обусловлены не низкой эффективностью производства, а тем, что они производят продукцию, на которую упал или совсем прекратился спрос. Стало быть, конкурентоспособность — это более значимый показатель, чем эффективность.

Другой важной составляющей механизма конкуренции служат конкурентные преимущества. Различают простые и сложные источники конкурентных преимуществ. К простым источникам конкурентных преимуществ относятся факторы экономического роста естественно-географического происхождения: богатые природные ресурсы, благоприятный климат, экономически выгодное географическое положение, дешевая рабочая сила и т. п. На базе этих факторов возникают конкурентные преимущества низкого порядка, выступающие как дар природы. Такие конкурентные преимущества играют значительную роль в экономике, в которой используются несложная техника и простая технология, производится стандартизированная продукция, рассчитанная на массовый спрос. Экономика, опирающаяся на естественные факторы роста, ориентирована главным образом на внутренний рынок, а конкуренция ведется исключительно на основе снижения цен.

Обладание большими запасами природных ресурсов, безусловно, — благо, оно может обеспечить высокий объем ВВП и национального дохода на душу населения в течение довольно продолжительного периода, как это, например, имеет место в нефтедобывающих странах Ближнего Востока. Но если это преимущество органически не дополняется высокотехнологическими видами производств, то наличие только богатых природных ресурсов не является достаточным основанием для устойчивого роста эффективности экономики и ее конкурентоспособности. Мировая хозяйственная практика показывает, что решающим фактором, определяющим

социально-экономическое положение страны и ее экономических субъектов, служит уровень развития наукоемких отраслей.

Более того, по мнению многих специалистов, наличие в стране богатых природных ресурсов, скорее отрицательный, чем положительный факт. Дело в том, что, являясь даром природы, они не стимулируют экономику к прогрессу и ресурсосбережению. Слабость экономики вынуждает прибегать к силе государства, заставляет его защищать внутренний рынок путем проведения протекционистской политики и использования демпинга, субсидировать развитие добывающих отраслей и т.д. Зависимость экономики от природных ресурсов ставит страну перед лицом угрозы их истощения, открытия новых месторождений в других странах, появления новых технологий добычи, новых видов сырья, энергии и т.д.

Конкуренция на основе естественных факторов производства характерна для ранней стадии индустриальной экономики, когда использование машин носило эпизодический характер. Сегодня мировая экономическая практика не вписывается в эту модель роста. Япония, Южная Корея и другие страны, у которых крайне ограничены и скудны природные ресурсы, занимают передовые позиции на многих сегментах мирового рынка. Главный источник их устойчивой конкурентоспособности – конкурентные преимущества высокого порядка на основе широкого использования научно-технологических и управленческих инноваций.

Огромное экономическое значение технологических и управленческих инноваций состоит в том, что они являются главными факторами создания избыточной сверхнормальной прибыли, так как их рациональное использование приводит к сокращению издержек и повышению качества.

Создавая высокую ценность, инновационно ориентированные бизнес-структуры, имеют реальную возможность продавать свои товары по цене ниже рыночной, захватывая тем самым большую долю рынка, что и позволяет им получить избыточную, экономическую прибыль.

Стоит отметить, что в отличие от индустриальной экономики, где избыточная прибыль носит краткосрочный характер, так как в силу свободной конкуренции в ней отсутствуют серьезные барьеры в механизме использования нововведений, в современной экономике, где существуют сильные механизмы защиты интеллектуальной собственности, главным образом, в виде патентов, экономическая прибыль не исчезает, а сохраняется в течение длительного времени, что позволяет инновационным бизнес-структурам удерживать конкурентные преимущества и прочные рыночные позиции длительное время.

В силу этой принципиальной особенности избыточная инновационная прибыль служит главной движущей силой прогрессивного развития капиталистической экономики. Являясь результатом технологических и управленческих инноваций, она, в свою очередь, служит мощным стимулом их развития и внедрения. Кстати сказать, с научной точки зрения, создание избыточной прибыли является единственным рациональным механизмом максимизации прибыли. Все другие способы увеличения прибыли по своей сути иррациональны.

Переход к высшим технологическим укладам и прогрессивным, эффективным системам управления требует огромных финансовых, трудовых и материальных затрат, что не под силу отдельному предпринимателю. Эта ограниченность ресурсов, объективно присущая индивидуальной частной собственности преодолевается путем интенсивного развития акционерной формы капитала, фундаментальной основой которого служит централизация, объединение капиталов индивидуальных собственников.

Возникнув в эпоху промышленного капитализма, пройдя тернистый путь, акционерная, корпоративная форма капитала превратилась в ключевой фактор развития современной экономики. Крупные корпорации, тем более ТНК, — это качественно новые хозяйственные структуры. Их главная особенность, как отмечает Дж. Гэлбрейт, состоит в том, что они из чисто рыночных систем превратились в планирующие системы, которым присущ высочайший уровень организации⁹.

При этом, как утверждает Дж. Гэлбрейт, корпорации при контроле над ценами вынуждены, с одной стороны, учитывать интересы поставщиков ресурсов в получении такой величины прибыли, которая позволяет им оставаться не только в данном виде бизнеса, но и обеспечивать необходимый рост, с другой стороны, считаться с платежеспособностью и эластичностью спроса. Эти обстоятельства сильно ограничивают пределы повышения монопольных цен. Так что они, как и конкурирующие фирмы, максимизируют прибыль, увеличивая объем продаж. В связи с этим фундаментальное положение неоклассической теории о том, что крупная корпорация максимизирует прибыль путем установления высоких цен и сокращения объема производства и продаж не соответствует современной действительности.

Известно, что ныне крупные корпорации устанавливают для себя в качестве ориентира не максимальную, а целевую норму прибыли, которая позволяет, во-первых, защитить себя от банкротства, и, во-вто-

⁹ См. Дж. Гэлбрейт. Экономическая теория и цели общества. М.: Прогресс, 1979. Новое индустриальное общество. М.: Прогресс, 1969.

рых, иметь необходимые финансовые ресурсы для роста. Например, целевая норма прибыли «Дженерал моторс» в течение длительного времени планировалась на уровне 15–20% к инвестированному капиталу.

Основным методом ценообразования на олигополистическом рынке, который доминирует в базовых отраслях промышленности, как показывает мировой опыт, является установление цен по принципу лидерства. При этом цены определяются на таком уровне, который устраивает всех крупных производителей, хотя объемы производства и сбыта, затраты на единицу продукции у них могут значительно различаться.

Защищая свои цели, корпорация путем планирования жестко контролирует цены, издержки, поставки, спрос, что позволяет ей избегать случайных и нежелательных процессов, угрожающих ее доходам. Такой контроль диктуется самим ходом развития современной экономики, составными частями которой являются сложнейшая техника, наукоемкие технологии, огромные инвестиции, сильно возросшая роль организации и управления. Необходимость планирования экономической деятельности корпораций от разного рода случайностей стимулирует интенсивное развитие вертикальной интеграции, которая позволяет регулировать внутривыпускные процессы и контролировать издержки, цены, качество продукции и т. д. Видимо, неслучайно все ведущие мировые и российские корпорации являются вертикально-интегрированными системами холдингового типа.

Итак, резко возросшая роль крупных корпораций в современной экономике привела к радикальному изменению всей финансово-хозяйственной системы, ее организации, глубокой трансформации рыночного механизма, утрате им его основополагающих функций учета, координации и стимулирования. Очевидно, что рынок, а, следовательно, и конкуренция на монополистических и олигополистических рынках уже не решают основные вопросы экономики: что, как и для кого производить, а рыночный сектор в виде среднего и мелкого бизнеса, количественно преобладая над крупными корпорациями, по своим экономическим возможностям и конкурентным преимуществам далеко уступает корпорациям.

Таким образом, современный финансово-экономический механизм представляет собой сочетание и переплетение стихийного рыночного регулирования с управлением, осуществляемыми монополистическими корпорациями и государством, взаимодействие нерыночной, планирующей и рыночной систем регулирования макропропорций.

В каждой стране существует определенное сочетание монополии, конкуренции и государства. Но в любом случае ведущую роль играют

нерыночный механизм регулирования, планирующая система, так как экономическая сила крупных корпораций гораздо больше, чем сила рынка. Чистая монополия и олигополия, установив контроль над предложением и спросом, лишили рынок его невидимой руки, посредством которой он увязывал спрос и предложение, частные и общественные интересы. Тем не менее теоретически и практически доказано, что ни чистая монополия, ни олигополия не уничтожают конкуренцию. Она всего лишь качественно меняет свой характер, формы и методы.

Жизнь показывает, что классическая теория конкуренции, сложившаяся в эпоху индустриализации экономики, сегодня не соответствует существенно возросшим масштабам экономики, глубокой дифференциации товаров, интенсивному процессу движения между странами капитала, рабочей силы, технологий, систем организации и стимулирования труда, т.е. всему тому, что ведет к выравниванию национальных особенностей экономики.

В этих условиях экономический успех как во внутренней, так и международной конкуренции определяется не столько наличием производственных факторов, сколько тем, насколько продуктивно они используются, какова их отдача. Для этого нужен более широкий и, что особенно важно, инновационный подход к созданию, удержанию и использованию конкурентных преимуществ.

Современная конкуренция — это прежде всего конкуренция, основанная на использовании нововведений в сфере производственных и управленческих технологий. В руках крупнейших корпораций нововведения становятся основным орудием конкурентной борьбы, направленной на сохранение, укрепление и расширение их позиций как на национальном, так и на мировом рынках. Компании-гиганты имеют реальную возможность маневрировать объемом производства, ценами, затратами на стимулирование сбыта, использовать различную стратегию и тактику в разные периоды времени в отношении разных видов продукции и разных покупателей.

Расширение рынка и увеличение сбыта достигается не столько за счет цен, сколько за счет улучшения качества, выпуска новых видов и марок товаров, увеличения объема услуг в сфере реализации и использования товаров, агрессивной рекламы. Эти методы конкуренции требуют огромных затрат. Только расходы на рекламу у ведущих мировых компаний составляют сотни миллиардов долларов.

В постиндустриальной экономике конкурируют между собой не природные ресурсы, а управленческие решения. Обострение и изменение характера конкуренции потребовали и качественно новой моде-

ли управления. Традиционная система управления, сложившаяся в индустриальную эпоху, перестала отвечать требованиям информационной экономики.

Сегодня все более решающую роль приобретают высокая культура производства, стиль управления, адаптивность организационной структуры, высочайшая трудовая и технологическая дисциплина, действенная система мотивации труда, высокие жизненные ценности и этические принципы и т.д. Эффективность их использования в конечном счете материализуется в высокие финансовые и социально-экономические показатели, а, следовательно, в устойчивую конкурентоспособность.

Мировая практика показывает, что никакая самая высокопроизводительная техника и технология не дадут необходимого эффекта, если отсутствует надлежащий уровень и качество управления и организации. Напротив, если на фирме высокий уровень менеджмента и маркетинга, то даже при традиционной технологии, можно достичь и многие корпорации достигают высоких финансовых и нефинансовых показателей.

Американские ученые Э. Хьюдж и А. Андерсон считают, что: «Преимущество ведущих японских фирм перед конкурентами основаны не столько на научно-техническом или технологическом превосходстве, сколько на преимуществах в управлении, в формах организации и стимулировании труда, в организационной культуре, в стиле управления, в управленческих стратегиях»¹⁰.

Сильно возросшая роль организационных, управленческих и социальных факторов экономического роста — это объективная закономерность современной постиндустриальной экономики, главной целью которой служит не удовлетворение в товарах первой необходимости, а максимальное удовлетворение разнообразных вкусов и интересов потребителей. Там, где основные жизненные потребности удовлетворены в полной мере, люди все больше и больше начинают нуждаться в услугах и информации, а также товарах высокого, порой эксклюзивного качества. Эта закономерность возвышения потребностей под влиянием величайших научно-технических открытий активно проникает и в развивающиеся страны, где спрос на товары первой необходимости продолжает оставаться достаточно высоким.

Современные информационно-коммуникационные технологии, позволяя существенно увеличивать объем знаний, значительно сокращать время на принятие управленческих решений, все больше и боль-

¹⁰ Как добиться успеха. М., 1991, С. 81.

ше превращаются в главный фактор повышения качества корпоративного менеджмента.

Таким образом, если на индустриальном этапе своего развития экономической рост ориентировался на массовый спрос на стандартизированную продукцию, а конкуренция велась в основном вокруг цен и издержек, то в информационную эру производители должны выпускать прежде всего то, чего еще нет на рынке, а конкурентоспособность все более и более определяется не только тем, как радикально обновляется ассортимент выпускаемой продукции или услуг, а способностью создавать для себя новый рынок. Для чего необходимо своевременно предвидеть, планировать происходящие изменения в предпочтениях и вкусах потребителей, системе жизненных ценностей.

Отсюда неизбежно вытекает необходимость принципиально нового экономического поведения хозяйствующих субъектов. Сегодня все чаще и чаще на смену соперничества, конкурентной борьбы приходят отношения сотрудничества, взаимопомощи, стратегические альянсы, совместные предприятия, позволяющие объединять усилия в достижении высоких социально-экономических показателей. Слияния, поглощения, объединения фирм и компаний — фундаментальная закономерность современной экономики.

Итак, конкуренция — чрезвычайно динамичный и сложный процесс. Ее характер, методы, сфера действия, стратегии постоянно меняются в соответствии с новейшими достижениями в области научно-технологического прогресса, организации производства и труда, управления экономикой. Очевидно, что современная информационная, социально-ориентированная экономика нуждается в принципиально новой теории конкуренции и конкурентных преимуществ, которая должна раскрыть сложный механизм современной конкуренции, включая сегментацию рынков, дифференциацию товаров, технологические различия, эффект масштаба, уровень и качество жизни.

Современная модель корпоративного менеджмента — это такая модель организации финансово-хозяйственной деятельности, которая по своим принципам и характеристикам соответствует требованиям инновационной экономики, фундаментальную основу которой составляют конкурентоспособные управленческие решения. Так как современная корпорация представляет открытую технико-экономико-социальную систему, функционирующую на основе прямых и обратных связей и взаимозависимостей как между ее структурными звеньями и подсистемами, так и между ней и внешней средой, то важной составляющей конку-

рентоспособности управленческого решения служит синергетический эффект, являющийся результатом высочайшего уровня организации всей сложной совокупности хозяйственных связей. Синергизм — это совершенно новый вид эффекта, неизвестный в эпоху индустриализации, когда предприятия функционировали как закрытые системы. Оптимизация как внутренних, так и внешних хозяйственных связей позволяет современным корпорациям получать более значительный эффект по сравнению с индивидуальными предприятиями.

Гладкова В. Е.
кандидат экономических наук, доцент,
Институт государственного управления,
права и инновационных технологий

Секьюритизация активов как метод мобилизации финансовых ресурсов

Аннотация. В статье рассматриваются вопросы секьюритизации банковских активов, которые можно использовать при управлении рисками. Рассматривается сущность данной сделки и механизм ее осуществления.

Ключевые слова: секьюритизация активов, управление рисками, компании специального назначения.

Asset securitization as a method of mobilizing financial resources

The summary. In article are considered questions of the securitization of bank assets, which can be used in risk management. The essence of the transaction and the mechanism of its implementation.

Keywords: securitization of assets, risk management, special purpose entities.

Институт секьюритизации, появившийся и получивший распространение в конце XX века, изменил представление участников финансового рынка об источниках долгового финансирования. Благодаря использованию данной техники банки – инициаторы сделок получают возможность привлекать дополнительные средства путем продажи своих активов, снижать стоимость заимствований и по-новому управлять рисками путем их перераспределения. С помощью образованных в ходе секьюритизации инструментов удовлетворяются потребности многих участников финансового рынка в спросе на ценные бумаги различной срочности. Более подробно выгоды для различных участников сделки будут рассмотрены нами ниже.

Секьюритизация активов, как инновационная техника финансирования, стала следствием общей тенденции возрастающей роли инструментов рынка ценных бумаг и способом управления рисками за счёт выделения пула активов. С юридической точки зрения секьюритизация явилась воплощением двух тенденций развития частного права: поиск обеспечения и снижение уровня ответственности. «Фактически появление института секьюритизации является одной из вех на

пути тысячелетнего процесса поиска обеспечения, начавшегося ещё с греческой *hypotheca* (ипотеки) и получившего развитие в институтах Римского права *pignus* (залог) и *feducia* (передача титула)» [5]. Эволюция видов обеспечения от залога без передачи предмета залога к трастовым свидетельствам знаменует собой многолетнюю тенденцию ускорения оборачиваемости активов. Поиск обеспечения, снижение уровня ответственности, ускорение оборачиваемости финансовых ресурсов и поиск дешёвых источников финансирования – все эти стремления нашли своё отражение в механизме секьюритизации. Таким образом, она явилась одним из этапов развития указанных тенденций.

В 1970-х годах сделки по секьюритизации начали активно проводиться в США. Толчком к этому послужил наблюдавшийся в банковской системе дефицит долгосрочных средств на депозитах, что было спровоцировано действиями ФРС, повысившей в 1979 г. учетную ставку до 20% для противодействия инфляции [3]. Ключевым фактором в этой борьбе должен был стать переток денежных средств с банковских счетов на рынки капиталов, что в итоге и было достигнуто. В силу изменения приоритетов вкладчиков, у которых появился стимул искать более доходные и, следовательно, более рискованные источники инвестиций, банки отказались от традиционного принципа привлечения средств и начали использовать новый механизм под названием секьюритизация. В результате этого коммерческие банки перепрофилировали свои доходы от кредитной деятельности с процентных в комиссионные, снизив процентные ставки на кредиты [1].

Позднее секьюритизация получила распространение в странах, правовые системы которых были схожи с американской. В Западной Европе секьюритизационные операции начали проводить в 90х годах, а в странах Восточной и Центральной Европы этот механизм появился лишь в начале XXI века [4]. До 2008 года рынок секьюритизации характеризовался постоянным ростом числа заключаемых сделок. Однако банковская паника, охватившая финансовую систему при известии о банкротстве инвестиционного банка *Lehman Brothers* и проблемы, с которыми столкнули инвесторы в результате кризиса на рынке ипотечных кредитов *subprime-mortgage*, изменили динамику сделок во всех странах. Поскольку портфели большинства банков оказались перегружены инвестициями в ценные бумаги с залогом ипотечных и потребительских кредитов, отсутствие ликвидного банковского капитала потребовало рекапитализации банков в ряде стран, включая крупнейшие банки таких стран, как США и Великобритании. Правительственные меры в США и Европе были сосредоточены на повышении ликвидно-

сти денежных рынков и поддержке системно-важнейших банков. Соответственно, выпуск ценных бумаг с залогом в 2008 году резко сократился практически во всех странах. Это наглядно отражают данные, приведенные в таблице 1.

Таблица 1

Выпуск ценных бумаг, обеспеченных активами, по странам и регионам (млрд. долл.)

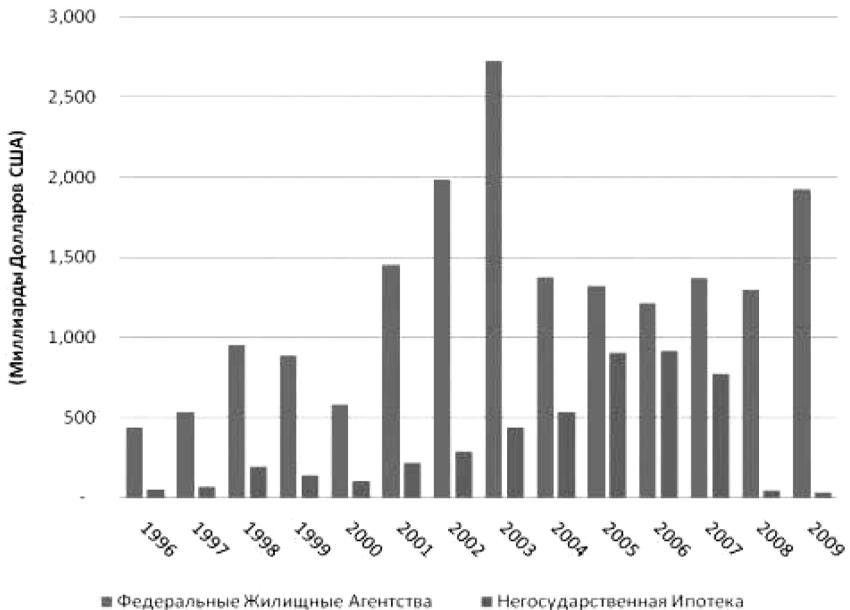
Страны	2003	2004	2005	2006	2007	2008
США	3 671,3	2 648,8	3 138,8	3 240,9	2 951,7	1 520,9
Австралия	71,3	76,1	76,7	90,9	68,1	16,3
Япония	32,8	50,9	80,8	83,4	76,4	58,0
Канада	16,6	17,5	24,5	28,9	45,2	78,8
Великобритания	85,7	130,5	157,4	241,6	236,7	400,4
Испания	43,6	40,7	50,4	55,4	83,8	118,8
Нидерланды	23,7	22,7	48,8	35,8	55,9	106,9
Италия	38,3	42,8	40,5	37,9	36,1	121,0
Германия	8,5	10,1	19,3	47,4	35,5	73,8
Ирландия	3,8	3,1	0,6	13,3	14,3	59,9
Бельгия	3,0	2,5	0,6	2,9	5,6	51,4
Франция	8,9	9,8	9,3	9,5	5,3	20,9
Португалия	11,8	9,7	9,5	7,3	14,8	21,8
Страны, входящие в Пан-Европейский союз	13,0	19,4	62,9	142,7	132,0	40,8
Другие страны Европы	7,2	12,0	7,7	10,5	12,0	31,6
Европейские страны в целом	247,5	303,2	407,1	604,3	622,0	1 047,3
Южная Корея	33,5	23,6	27,9	24,3	21,3	18,7
Другие страны Азии	1,0	7,0	4,0	6,0	2,5	19,0
Латинская Америка	10,8	10,8	14,0	19,9	19,5	17,7
ЕМЕА (Восточная Европа, Ближний Восток, Африка, Россия и страны СНГ)	2,4	4,4	8,6	13,4	10,0	-
Развивающиеся рынки в целом	47,7	45,8	54,5	63,6	53,3	55,4
Все страны	4 087,10	3 142,30	3 782,40	4 112,00	3 816,70	2 776,80

Источник: Бакланова В. Обзор состояния мирового рынка секьюритизации в 2009 году // Русинотика, 2009.

Поддержка рынка секьюритизации была одним из приоритетных направлений политики государственных органов по стабилизации экономической деятельности. Правительство США уполномочило Федеральную Резервную Систему поддержать ликвидность ценных бумаг с залогом с помощью специальной программы по кредитованию инвестиций в такие бумаги. Приведенные в таблице данные показывают, что, не смотря на сокращение объемов, США по-прежнему остается лиде-

ром рынка секьюритизации, выпустив в 2008 году ценных бумаг на 1521 млрд. долларов. Отметим, что статистика практически полностью основана на выпуске ценных бумаг с ипотечным залогом, поскольку бумаги с другими типами залогов выпускались в минимальном объеме.

Несмотря на значительные финансовые трудности, которые испытывали в период финансового кризиса спонсируемые правительством федеральные жилищные агентства США: Federal National Mortgage Association (FNMA, Fannie Mae), Government National Mortgage Association (GNMA, Gannie Mae) и Federal Home Loan Mortgage Corporation (FHLMC, Freddie Mac), – они продолжают оставаться одними из основных игроков на рынке секьюритизации. Ниже приводится график динамики выпуска в США ценных бумаг с ипотечным залогом (см. Рис. 1).



Источник: Федеральные жилищные агентства, Thomson Reuters, Bloomberg.

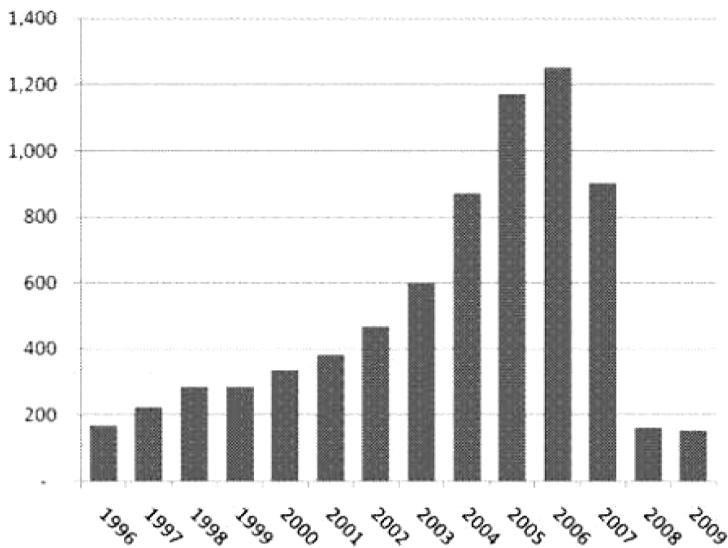
Рис. 1. Выпуск ценных бумаг с ипотечным залогом в США (млрд. долл)

Аналитики прогнозируют в 2011 году выпуск около 350 млрд. долларов новых бумаг, обеспеченных ипотечными кредитами, гарантированными государством [2]. Если принять во внимание объем предполагаемых распродаж собственных портфелей всех трех жилищных

агентств в размере около 275 млрд. долларов, то совокупное предложение таких бумаг в 2011 составит около 625 млрд. долларов.

Спрос на выпущенные американскими федеральными жилищными агентствами секьюритизированные бумаги продолжает оставаться насыщенным. Кроме того, во время рецессии, банки, как правило, стараются ограничить кредитные риски, уменьшая объемы кредитования, и увеличить долю инвестиций в ценные бумаги высокого кредитного качества, например, такие, как бумаги, выпущенные под залог недвижимости.

Что касается неипотечной секьюритизации, то, например, в США начиная с 1990 года, ежегодный объем выпуска ценных бумаг, обеспеченных различными задолженностями, стабильно возрастал, однако, ситуация резко изменилась в конце 2007-го года.



Источник: Securities Industry and Financial Markets Association (SIFMA).

Рис. 2. Выпуск ценных бумаг с не ипотечным залогом в США (млрд. долл.)

На Рисунке 2 проиллюстрировано падение объемов первичного рынка неипотечной секьюритизации в 2008-м году, отметим, что 2009 год показал признаки стабилизации, но на довольно низком уровне.

В Европе интерес инвесторов к первичному рынку секьюритизации, начиная со второй половины 2007-го года, практически отсутство-

вал. Однако поскольку секьюритизированные инструменты принимаются Банком Англии и Европейским центральным банком в качестве залога о сделках кредитования «репо», то выпуск секьюритизированных ценных бумаг все-таки происходил, но до размещения на публичном рынке эти бумаги не доходили, а оставались на балансах банков — оригинаторов в качестве инструментов управления ликвидностью банка. Рисунок 3 иллюстрирует динамику первичного рынка секьюритизации в Европе. Видно, что практически все выпуски 2008 и 2009-го годов остались нераспроданными.



Источник: *Securities Industry and Financial Markets Association (SIFMA)*.

Рис. 3. Выпуск секьюритизированных ценных бумаг в Европе (млрд. долл.)

В 2009-м году первичный рынок секьюритизации в Европе практически не функционировал. В конце года было совершено несколько сделок секьюритизации ипотечных кредитов в Великобритании, сделок с автокредитами, а также три сделки с залогом коммерческой недвижимости [25].

Как мы видим, механизм секьюритизации как способ финансирования широко применялся в США и Европе до наступления кризиса. «Хищническое кредитование», заключающееся в общем стремлении банков и ипотечных брокеров к получению как можно больших комиссионных сделало главной целью их функционирования предоставление как можно большего количества ипотечных кредитов сомнительного качества. В результате этого возросла доля ценных бумаг, обес-

печенных низкокачественными кредитами. Увеличение сделок секьюритизации привело к росту доли заемных средств, по мнению некоторых экспертов, соотношение заемных и собственных средств в сделках доходило до 1:15 [3]. Пока ценные бумаги были вполне обеспеченными и ликвидными, такой механизм работал без сбоев. Однако поскольку качество выданных кредитов было низким, то убытки стали превышать ожидаемые, и цена на ценные бумаги, выпущенные в ходе секьюритизации ипотеки стали снижаться. Многие инвесторы начали сбрасывать ценные бумаги, что усилило рецессию на финансовых рынках.

Это сопровождалось с общим разочарованием инвесторов в деятельности рейтинговых агентств в связи с запоздалым снижением рейтингов ценных бумаг, обеспеченных низкокачественными кредитами. А поскольку статистических данных по ним было не достаточно, рейтинговые агентства не смогли адекватно оценить риски и сделать соответствующие прогнозы. Процесс снижения рейтингов, начавшийся в кризис, затронул и страховые компании, которые гарантировали выплаты по структурированным ценным бумагам, а это давало основания к дальнейшему снижению рейтингов ценных бумаг. Таким образом, круг замкнулся.

Огромные убытки банков, банкротства множества originаторов, неплатежеспособность заемщиков свидетельствовали о необходимости переосмысления применяемого механизма. В настоящее время практики и теоретики секьюритизации предлагают различные меры по стабилизации ситуации. Например, Управление финансовыми услугами Великобритании (FSA) и Управление контролера денежного обращения США (OCC) обозначили следующие меры в целях развития банковского надзора в области структурированных финансов:

- расширение численности персонала в подразделениях, занимающихся секьюритизацией активов, способных давать объективные заключения по тем или иным сделкам;
- совершенствование систем риск-менеджмента, в частности управления и оценки остаточных рисков, возникающих при использовании банками механизма секьюритизации;
- расширение имеющейся информационной базы об операциях банков на фондовом рынке.

Кроме указанных мер, органы надзора рекомендовали банкам: увеличить независимых юридических и аудиторских экспертиз в отношении используемых ими структур секьюритизации; ввести в практику секьюритизации инструмент стресс-тестирования остаточных рисков, который, как правило, используется только рейтинговыми агентствами.

ми на стадии первоначального присвоения рейтинга; проверить планирование и оценить адекватность формирования резервов.

Таким образом, секьюритизация как метод привлечения финансовых ресурсов претерпевает серьезные изменения, касающиеся как регулятивной среды, так и внутренних стандартов выдачи кредитов и оценки заемщиков банками в целом.

Проведение сделок по секьюритизации банковских активов является сложным с точки зрения организации и осуществления процессом. В нем задействовано большое количество участников, выполняющих различные функции по организации и практическому осуществлению операций. К таким участникам относятся в первую очередь: *оригинатор*, являющийся владельцем активов и осуществляющий их продажу *специализированному финансовому обществу (SPV)*, *управляющая компания*, которая является организатором выпуска ценных бумаг и продажи *инвесторам, хедж-провайдеры*, осуществляющие хеджирование валютных и процентных рисков, *доверительный управляющий*, функцией которого является отслеживание должного осуществления прав владельцев ценных бумаг, *рейтинговые агентства*, выражающие независимое мнение об их кредитном качестве.

Рассмотрим механизм секьюритизации более подробно, разделив его на следующие этапы:

1. Подготовительный этап.

Подготовка к секьюритизации является неотъемлемой и важной частью процесса в целом. В ходе этого этапа определяются цели и формы, в которых инициатор проведения сделки мог бы использовать финансирование. Как правило, банк – организатор эмиссии привлекает внешних консультантов для подготовки финансово-экономического обоснования и выяснения, удовлетворяет ли готовящаяся сделка критерию экономической целесообразности и заявленным целям. Кроме того, на этапе подготовки проводится анализ активов и оценка того, насколько они пригодны для секьюритизации. Анализ этих данных имеет большое значение для присвоения рейтинга ценных бумаг, определения размера дополнительного обеспечения и структурирования сделки в целом. В рамках комплексной подготовки сделки выбирается ее структура, выполняется поиск контрагентов, учреждается специализированное финансовое общество, юридически самостоятельное и защищенное от банкротства. Также на начальном этапе заключаются юридические договора, оформляется проспект сделки и информационные материалы.

2. Продажа пула активов.

После выполнения всех подготовительных действий, банк — оригинатор продает пулов активов без права обратного регресса или с существенным ограничением такого права специализированному финансовому обществу. Эта уступка требований юридически представляет собой скрытую цессию. Продавая требования, оригинатор получает денежную сумму, равную цене покупки за вычетом расходов на структурирование сделки;

3. Предоставление дополнительного обеспечения.

Специализированное финансовое общество по правовым и операционным соображениям не имеет сотрудников, не владеет производственными активами и, кроме того, обладает минимальным капиталом, то самое по себе юридическое лицо не может получить доступ на рынок капиталов. Именно поэтому структура сделки обычно предусматривает дополнительные элементы, повышающие надежность структуры. Они могут предоставляться как самим оригинатором, так и третьими лицами, такими как: страховые компаниями, коммерческие банки и т.п. Именно на данном этапе и предоставляется дополнительное обеспечение.

4. Получение рейтинга подготавливаемой эмиссии.

С помощью механизмов повышения надежности ценных бумаг, а также благодаря тщательному структурированию сделки, становится возможным получение от рейтинговых агентств кредитных рейтингов инвестиционного качества;

5. Эмиссия ценных бумаг, обеспеченных активами.

После оценки надежности ценных бумаг рейтинговыми агентствами происходит рефинансирование пула активов путем выпуска специализированным финансовым обществом обеспеченных ценных бумаг. Для гарантирования полного и своевременного обслуживания ценных бумаг в зависимости от способа структурирования, вида секьюритизируемых активов, а также правой системы, используются дополнительные механизмы повышения надежности, такие как: валютные и процентные свопы, инвестиционные сертификаты, гарантирующие вложения средств под определенный процесс или другие виды деривативов;

6. Управление потоками платежей.

С целью обеспечения исполнения обязательств, по ценным бумагам продаваемые активы обычно передаются в залог инвесторам или же пул активов, включая все права из обеспечения, уступается доверенному лицу (trustee). Трасти выступает платежным агентом и попе-

чителем, действующим в интересах инвесторов. В случае банкротства, он вправе произвести оценку активов и всего обеспечения. В дополнение к текущей деятельности Сервисера и Трости постоянное наблюдение за ходом сделки ведут рейтинговые агентства и Обеспечитель.

Залог успеха использования нового финансового механизма напрямую зависит от потенциальных выгод, которые он может принести своим участникам. В первую очередь стоит рассмотреть инициатора сделки по секьюритизации активов – это банк – орIGINАТОР. В рамках проводимой сделки он привлекает дополнительное финансирование за счет продажи пула активов, что позволяет не показывать долг на балансе, как это было бы при ином источнике финансирования. Соответственно повышается его ликвидность и возможность соблюдения нормативов по достаточности капитала.

В результате передачи пула рискованных активов за баланс банк уменьшает объем активов, взвешенных по степени риска, следовательно, норматив достаточности капитала увеличивается. Кроме того, происходит диверсификация источников финансирования, которые являются альтернативой классическим формам банковского финансирования.

Диверсификация источников открывает для банка перспективу привлечения нового круга инвесторов благодаря возможности конструирования гибких инвестиционных инструментов. Поскольку специализированное финансовое лицо привлекает средства от собственного имени, банк-инициатор сделки выходит на международные финансовые рынки, не оказывая влияния на ценообразование ценных бумаг, обеспеченных активами. Еще один преимуществом секьюритизации является то, что у банка появляются новые возможности по управлению структурой баланса, оптимизации деятельности с точки зрения повышения рентабельности и снижению рисков, среди которых риски ликвидности и риски снижения доходности.

Таким образом, секьюритизация способствует более эффективно перераспределению рисков (кредитных, процентных и валютных) от орIGINАТОРА к инвесторам, которые получают возможность инвестировать в различные виды активов с различной степенью риска и доходностью. Как правило, ценные бумаги, обеспеченные активами, менее подвержены ценовым колебаниям по сравнению с корпоративными облигациями. Благодаря участию в сделке рейтинговых агентств, ценные бумаги, обеспеченные активами, обладают независимой оценкой надежности, что позволяет инвесторам лучше оценить потенциальные риски по данным бумагам. Сами же рейтинговые агентства получают в ходе секьюритизации вознаграждения аналогично другим сопровож-

дающим сделку участникам: хедж-провайдерам, аудиторской и бухгалтерской компаниям.

Специализированное финансовое общество как юридически независимое лицо является абсолютно прозрачным, создаваемым с целью осуществления эмиссии. Выгода от его участия состоит в том, что поскольку пул активов полностью обособляется от банка — оригинатора, то ценным бумагам, обеспеченным данным пулом, может быть присвоен более высокий рейтинг, чем банку. Тем самым SPV может разместить их гораздо выгоднее.

Отметим, что от секьюритизации выигрывают не только участники сделки, но и экономика в целом. На макроэкономическом уровне секьюритизация позволяет привлечь дополнительный долгосрочный капитал и обеспечивает более эффективное распределение риска и потребности в финансовых потоках в экономике. Общество получает возможности инвестирования средств в различные отрасли.

Для развивающихся стран, секьюритизация может стать мощным стимулом экономического прогресса, дать импульс к развитию таких секторов экономики как жилищное и промышленное строительство, автомобильная промышленность и рынок потребительских товаров. Институциональные инвесторы получают доступ к ценным бумагам достаточно высокого качества, с целью минимизации риска своих капиталовложений. Разнообразие ценных бумаг вследствие гибкости механизма, структуры платежей и условий сделок секьюритизации позволяет инвесторам выбирать финансовые инструменты в соответствии с их запросами и предпочтениями. Таким образом, для всех участников секьюритизация может оказаться удобным инструментом по управлению своими активами и рисками.

Используемые источники

1. Бакланова В. Обзор состояния мирового рынка секьюритизации в 2009 году // Русипотека, 2009: [Электронный ресурс] — Режим доступа к ст.: <http://www.rusipoteka.ru/files/articles/2009/baklanova-2.pdf>
2. Бакланова В. Состояние мирового рынка секьюритизации: итоги 2009 года и взгляд в будущее // Русипотека, 2010: [Электронный ресурс] — Режим доступа к ст.: <http://www.rusipoteka.ru/articles/2010/baklanova-1/>
3. Гуменникова Р., Дерягин С. Текущие проблемы секьюритизации финансовых активов: актуальные аспекты рефинансирования российского рынка капиталов // Русипотека, 2009: [Электронный ресурс] — Режим доступа к ст.: <http://www.rusipoteka.ru/articles/2009/gumennikova-1/>

4. Иванов О.М., Федотова С. Секьюритизация в России. Подведение итогов и взгляд в будущее // Энциклопедия российской секьюритизации, 2008: [Электронный ресурс] – Режим доступа к ст.: <http://www.rusipoteka.ru/files/articles/2008/ivanov-1.pdf>
5. Казаков А.А. Секьюритизация активов – эволюция института // Рынок ценных бумаг, 2003: [Электронный ресурс] – Режим доступа к ст.: <http://www.rusipoteka.ru/publications/kazakov-7.htm>

Екатеринославский Ю. Ю.
доктор экономических наук, профессор,
Российская академия предпринимательства

Романченко С. В.
соискатель ученой степени кандидата экономических наук,
заместитель генерального директора по развитию
ООО «Наука – Техника – Безопасность»

Инструментарий диагностики рисков предпринимательских организаций

Аннотация. В статье представлен инструментарий решения основных проблем, присущих наиболее популярным на сегодняшний день методикам диагностики рисков предпринимательских организаций.

Ключевые слова: риск, диагностика риска, управление рисками, рискованные экспозиции предпринимательской организации.

Commercial firm's risk diagnostic's instruments

The summary. The most popular to date risk diagnostic's methods include a lot of global problems. The article «Commercial firm's risk diagnostic's instruments» covers some of theme's solutions.

Keywords: risk, risks' diagnosis, risk management, commercial firm risk's expositions.

Несмотря на стремительное развитие научно-методической базы риск-менеджмента предпринимательских организаций (далее по тексту статьи – организаций), одними из наименее исследованных ее областей продолжают оставаться: комплексная диагностика рисков, их стандартизированное описание, исследование существенных свойств рисков и закономерностей проявления этих свойств в различных ситуациях, возникающих в процессе функционирования организаций. Проблему комплексной диагностики рисков следует признать, по нашему мнению, наиболее актуальной по сравнению с другими, в том числе и приведенными, проблемами.

На практике риски организаций выявляются, как правило, с использованием различного рода классификаций, коих существует превеликое множество. Проанализируем наиболее распространенные из них. Лидирует по популярности классификация, предлагаемая стандартом COSO (стратегические риски, финансовые риски, операционные риски, опас-

ности). Совершенно очевидно, что перечень рисков, построенный, с использованием данной классификации, не может являться полным и структурированным. Во-первых, четкие критерии отнесения рисков к той или иной группе не определены: «множества» рисков, входящих в данные группы, могут «пересекаться». Например, и стратегические, и операционные риски, и опасности содержат в себе финансовую составляющую, а опасности могут носить как стратегический, так и операционный характер. Во-вторых, данные группы чрезмерно крупномасштабны: требуется их детализация. В-третьих, правила проведения этой самой детализации отсутствуют. Таким образом, эффективность управления совокупностью рисков, выявленных при помощи «COSO – классификатора априори не может являться высокой.

Довольно часто для идентификации рисков используется также классификация хозяйственных рисков предприятия, предложенная Н.В. Хохловым. Она включает следующие типы рисков:

- промышленные (природные, техногенные, смешанные),
- экологические,
- инвестиционные (классифицируются в зависимости от стадий проекта),
- кредитные,
- технические (строительно-монтажные и эксплуатационные),
- предпринимательские (внешние: природные, нарушение обязательств контрагентами; внутренние: износ зданий и сооружений, поломки машин и оборудования, ошибки персонала, злоумышленные действия),
- финансовые (валютные, процентные, портфельные),
- коммерческие (неплатежеспособность покупателя, отказ заказчика от оплаты продукции, изменение цен на продукцию, снижение спроса на продукцию),
- страновые (социально-политические, макроэкономические, микроэкономические),
- политические (изменения в валютном законодательстве; изменения юридической базы, национализация и экспроприация предприятий, внесение изменений в арбитражное право, военные действия).

Очевидно, что практически все риски, представленные в рамках данной классификации, имеют «внешнее» происхождение. Кроме того, имеют место и «пересечения рисковых множеств» (политические риски являются составляющей частью страновых рисков, а природные риски относятся одновременно и к промышленным, и к предприниматель-

ским рискам). Внутренние риски организаций представлены лишь техническими и предпринимательскими рисками. Конечно же, перечень их явно неполон.

Еще одной классификацией, используемой в процессе диагностики, является классификация аспектов рисков фирмы, разработанная В. Н. Вяткиным. В качестве таких аспектов автором выделяются:

- финансовый,
- юридический,
- статистический,
- страховой,
- отраслевой,
- организационно-технологический,
- психологический,
- личностный,
- имущественный,
- экономический,
- политический,
- национально-культурный,
- экологический,
- информационный (внешняя и внутренняя информация),
- моральный.

Очевидная слабость данной классификации состоит в том, что аспекты риска, выделенные по различным логическим и сущностным основаниям, приведены в одном линейном ряду. По нашему мнению, выделенные аспекты риска имеют различную «природу» и касаются:

1) источников генерации рисков:

- внешних (отраслевой, политический, национально-культурный, «внешнеинформационный» аспекты) и внутренних (организационно-технологический, «внутреннеинформационный», психологический, личностный, моральный аспекты);

2) областей возможной реализации рисков (юридический, финансовый, экономический, имущественный аспекты);

3) возможности управления риском (страховой аспект);

4) возможности оценки риска (статистический аспект).

Кроме того, список областей возможной реализации рисков, очевидно, не является исчерпывающим: производственная сфера деятельности организации проигнорирована, сфера управления охвачена фрагментарно.

Завершает список наиболее часто используемых для диагностики рисков классификация, разработанная А.В. Воронцовским:

- внешние риски:

- изменение ставки процента,
- инфляция,
- колебания обменного курса конвертируемой валюты,
- инвестиционная политика страны,
- состояние фондового рынка,
- политические и законодательные факторы,
- природно-климатические факторы;

- внутренние риски:

- производственные,
- квалификация и взаимоотношения персонала,
- ответственность в отношении третьих лиц,
- экологические,
- финансовые,
- потери и утрата имущества.

Автор классификации выделяет внешние и внутренние факторы риска, что является важнейшим шагом в сторону упорядочения процедуры диагностики. Перечень внешних факторов является, с нашей точки зрения, вполне исчерпывающим (хотя и требует детализации, а также, разработки правил проведения этой детализации). Внутренние же факторы представляют собой «микс» источников генерации и областей реализации рисков. И те, и другие представлены бессистемно, а также явно не в полном объеме.

Итак, суть всего вышесказанного сводится к следующему: ни одна из представленных классификаций не гарантирует, как минимум, полноты перечня рисков, выявляемых с ее помощью, а также «привязки» к месту генерации и реализации рисков. Таким образом, организации, «ступившие на путь» внедрения риск-менеджмента, на самом старте данного процесса обрекают его на заведомые трудности, если не сказать, безуспешность. Ибо успешно управлять рисками, перечень которых неполон, хаотичен, а зачастую и противоречив, очевидно, не представляется возможным.

По нашему мнению, для того, чтобы проводить качественную диагностику рисков, необходимо сформировать перечень рисковых экспозиций организации, то есть определить наиболее значимые результаты ее деятельности (как всей организации в целом, так и каждого ее подразделения). Эти экспозиции четко отражают область реализации рисков. Что касается рисковых экспозиций, то мы полагаем целесообразным использовать для целей диагностики следующий их перечень, учитывая, конечно, и тот факт, что каждая из предложенных экспозиций может быть детализована:

- стоимость организации,
- прибыль организации,
- эффективность деятельности организации,
- рыночная позиция организации (доля занимаемого ей рынка),
- конкурентоспособность продукции организации,
- имидж и репутация организации,
- клиентская база организации,
- потенциал организации.

Отметим, что в рамках данной статьи мы – в качестве примера – приводим лишь рискованные экспозиции (показатели, отражающие результаты деятельности) организации в целом. К предложенному списку, который, подчеркнем еще раз, не является единственно возможным и открыт для пополнения и обновления, следует в обязательном порядке добавить также и рискованные экспозиции подразделений организации. Таковыми являются показатели результатов деятельности этих подразделений.

Другой составляющей диагностики рисков является определение источников генерации рисков. В качестве таковых, по нашему мнению, следует рассматривать:

- *внешнюю среду компании, в т. ч.:*
 - законодательно-политическую среду;
 - социально-экономическую среду;
 - физическую среду (природную и техногенную);
- *внутреннюю среду компании, в т. ч.:*
 - исходный ресурс (предмет преобразований);
 - орудия и средства труда (инструменты и различного рода ресурсы, необходимые для проведения процесса преобразований);
 - персонал;
 - технологии/методики процесса преобразований исходного ресурса в конечный продукт;
 - организация процесса преобразований исходного ресурса в конечный продукт.

Суть диагностической процедуры сводится к соотношению каждой рискованной экспозиции со всеми возможными источниками риска и получению ответа на следующий – «основной диагностический» – вопрос: «какое событие, генерируемое тем или иным источником, может в случае реализации повлиять на состояние соответствующей рискованной экспозиции?». Отметим, что внутренние источники риска необходимо разукрупнять (детализировать) для каждого конкретного подразделения организации и рассматривать их в сочетании с результатами де-

тельности этого подразделения. Источники же риска, конкретизированные для управленческих подразделений, следует соотносить с результатами деятельности организации в целом.

Инструментом, наглядно иллюстрирующим процедуру диагностики рисков организации, является так называемая диагностическая матрица, представленная на рис. 1. В каждой клетке этой матрицы следует располагать ответы на «основной диагностический вопрос», приведенный выше. Совокупность этих ответов и будет составлять рисковый спектр (перечень актуальных рисков) организации.

									Рисковые экспозиции организации	стоимость организации
										прибыль организации
										эффективность деятельности организации
										рыночная позиция организации
										доля рынка занимаемого организацией
										конкурентоспособность продукции организации
										имидж и репутация организации
										клиентская база организации
										потенциал организации
Источники рисков организации										
Законодательно-политическая среда	Социально-экономическая среда	Политическая среда	Исходный ресурс	Орудия и средства труда	Персонал	Технология процесса преобразований исходного ресурса в конечный продукт	Организация процесса преобразований исходного ресурса в конечный продукт			

Рис. 1. Диагностическая матрица

Прежде, чем переходить к следующему этапу риск-менеджмента – оценке, – мы считаем целесообразным (и даже необходимым) провести анализ всех идентифицированных рисков на предмет проявления в них основных сущностных свойств. К таким свойствам, по нашему мнению, следует относить:

- масштаб воздействия риска,
- тяжесть ущерба от риска,
- время воздействия риска,
- предсказуемость риска,
- вероятность реализации риска,
- управляемость риском,
- степень и характер взаимодействия с другими рисками.

Проведение анализа сущностных свойств рисков позволяет выявить их наиболее значимые качественные и количественные характеристики, а также определить взаимосвязи между отдельными рисками, что необходимо для полноценного и эффективного управления рисками организаций. В качестве инструмента, систематизирующего и существенно облегчающего процесс такого анализа целесообразно использовать соответствующую матрицу, представленную на рис. 2. В клетках матрицы следует проставлять оценки степени проявления сущностных свойств в том или ином риске.

Литература

1. Воронцовский А. В. Управление рисками. С.-П.: ОЦЭиМ, 2004.
2. Вяткин В. Н., Вяткин И. В., Гамза В. А., Екатеринбургский Ю. Ю., Хэмптон Дж. Дж. и др. Риск-менеджмент. Учебник. М.: Дашков и К°, 2003.
3. Екатеринбургский Ю. Ю., Медведева А. М., Щенкова С. А. Риски бизнеса. Диагностика, профилактика, управление. М.: Анкил, 2010;
4. Медведева А. М. Управление рисками в системе сбалансированных показателей. М.: Издательский дом «Наука», 2009.
5. Хохлов Н.В. Управление риском. М.: Юнити, 2001.
6. Condamin L., Louisot J.-P., Napm P. Risk Quantification: Management, Diagnosis and Hedging. <http://www.riskworld.com/BOOKS/topics/riskmana.htm>.

							Риски организации
Существенные свойства рисков организации							
Масштаб воздействия риска	Тяжесть ущерба от риска	Время воздействия риска	Предсказуемость риска	Вероятность реализации риска	Управляемость риском	Степень и характер взаимодействия с другими рисками	
							Риск 1: рост стоимости энергетических активов, планируемых к покупке
							Риск 2: неисполнение поставщиками сырья своих обязательств
							Риск 3: рост железнодорожных тарифов сверх заявленного ФСТ уровня
						
							Риск п:

Рис. 2. Матрица анализа существенных свойств рисков

Жакипбеков Д. С.
кандидат экономических наук, доцент,
зав. кафедрой «Экономической теории и аудита»,
Академический инновационный университет

Модель системы налогового учета компаний в Республике Казахстан

Аннотация. В данной статье рассмотрены модели организации налогового учета, применяемые компаниями. Предложена система модели абсолютного налогового учета компании, позволяющая понять процессы системы бухгалтерского учета. Предложено принятие Закона «О налогах и других обязательных платежах в бюджет».

Ключевые слова: налоговый учет, система, счета налогового учета, налоговая учетная политика, регистры налогового учета, налоговая отчетность.

Model of company tax accounting system in Republic of Kazakhstan

The summary. This article considers models of the organization of the tax accounting, applied by the companies. It also offers the system model of absolute tax accounting of the company allowing to understand processes of system of accounting as well as the adoption of law «About taxes and other obligatory payments in the budget».

Keywords: tax accounting, system, accounts of tax accounting, tax accounting policies, registers of tax accounting, tax reporting.

Организация налогового учета в Казахстане обуславливается главой 7 Кодекса Республики Казахстан «О налогах и других обязательных платежах в бюджет», где налоговый учет определяется, как процесс ведения налогоплательщиком (налоговым агентом) учетной документации в соответствии с требованиями, предъявляемыми Налоговым Кодексом в целях обобщения и систематизации информации об объектах налогообложения и (или) объектах, связанных с налогообложением, а также исчисления налогов и других обязательных платежей в бюджет и составления налоговой отчетности¹.

Практика организации налогового учета на постсоветском пространстве показывает основные три модели организации налогового

¹ Кодекс Республики Казахстан «О налогах и других обязательных платежах в бюджет» (с изменениями и дополнениями на 01.01.2012) <http://www.salyk.kz/ru/taxcode/Pages/default.aspx>

учета на предприятиях. Каждая модель имеет свои плюсы и минусы, так как организация налогового учета в компаниях различных сфер деятельности диктует рассмотрение данного вопроса индивидуально к каждой компании отдельно.

Первая модель – «Абсолютный налоговый учет» (параллельная (автономная) система налогового учета), подразумевает организацию налогового учета путем использования самостоятельных регистров налогового учета, при этом налоговый учет организуется параллельно бухгалтерскому учету (рисунок 1)².

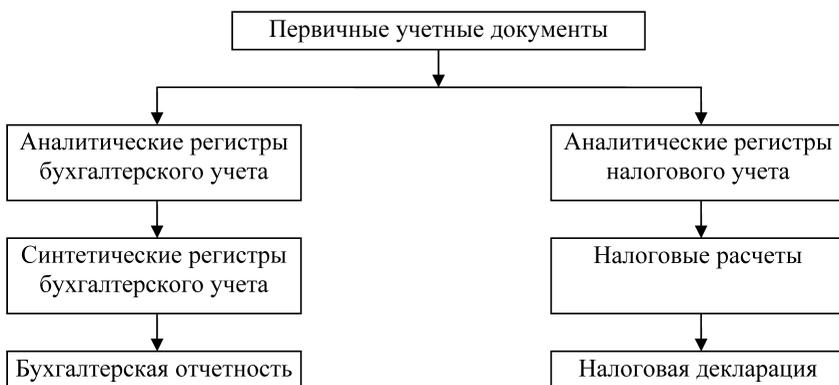


Рис. 1. Абсолютная модель налогового учета

При использовании данной модели аналитические регистры налогового учета составляются на основе данных первичных документов, сгруппированных в соответствии с порядком, предусмотренным налоговым законодательством, и представляют собой сводные формы систематизации данных налогового учета за отчетный (налоговый) период. Преимуществом данной модели является то, что она дает реальную возможность получать данные для формирования налоговой базы не-

² Нестеренко Н. А. Налоговый учет. Ростов н/Д: Феникс, 2008.

Попонова Н. А. Организация налогового учета и налогового контроля: Учебное пособие. М.: Эксмо, 2006.

Севастьянова Т. В. Налоговый учет в системе управления финансами организации: дис. кан. эконом. наук: 08.00.10: защищена – Москва, 2005.

Тюмина М. А. Налоговый учет и отчетность: учебное пособие / М.А.Тюмина – Ростов н/Д: Феникс, 2008.

Худолеев В.В. Формирование налогового учета в России: дис...кан.эконом.наук: 08.00.12: защищена – Москва, 2005.

посредственно из налоговых регистров. При этом исключаются ошибки в исчислении налоговой базы, поскольку показатели налоговых регистров формируются в соответствии с требованиями налогового законодательства, а не бухгалтерского учета. Взаимодействие двух систем учета при использовании этой модели сводится к минимуму. Общими для бухгалтерского и налогового учета являются лишь данные первичных документов. Вместе с тем такое параллельное ведение двух видов учета требует значительных затрат, связанных с необходимостью создания в организации отдела или группы налогового учета, привлечения высококвалифицированных специалистов для разработки налоговых регистров, системы документооборота и программных продуктов, модернизации учетного процесса и вычислительной техники. Такие затраты могут позволить себе только крупные организации, где могут быть созданы (или уже имеются) внутренние налоговые службы или отделы налогового учета как обособленные структурные подразделения организации³.

Для ведения налогового учета, используя данный способ, предприятию необходимо разработать такую систему аналитических налоговых регистров, которая позволит легко сгруппировать все объекты налогообложения для исчисления налоговой базы и суммы конкретного налога. Основным недостатком этого способа является его трудоемкость, поскольку при ведении налогового учета этим способом одну и ту же хозяйственную операцию придется отражать в учете два раза: один раз в бухгалтерском учете, а другой – в налоговом. Фактически формируются два параллельных, массива данных: данные налогового и бухгалтерского учета. Вместе с тем, современные компьютерные системы учета способны исправить этот недостаток, так как с их помощью можно вести один массив данных с разными качественными и количественными характеристиками, что и необходимо для разделения бухгалтерского и налогового учета. Наиболее важным достоинством рассматриваемого способа является его полная независимость от ведения бухгалтерского учета. Ведь ни для кого не секрет, что налоговый и бухгалтерский учет сильно разнятся, а со временем, как показывает история и практика налогообложения, эти различия станут еще более весомыми⁴.

³ Нестеренко Н. А. Налоговый учет. Ростов н/Д: Феникс, 2008.

Севастьянова Т. В. Налоговый учет в системе управления финансами организации: дис. кан. эконом. наук: 08.00.10: защищена – Москва, 2005.

Тюмина М. А. Налоговый учет и отчетность: учебное пособие. Ростов н/Д: Феникс, 2008.

⁴ Калинина Е. М., Воронин А. В., Мошкин Ю. Л. Расчет налога на прибыль: Регистры бухгалтерского учета – регистры налогового учета – декларация налога на прибыль. М.: АН-Пресс, 2002.

Вторая модель организации налогового учета подразумевает корректировку данных бухгалтерского учета в целях организации налоговой отчетности (рисунок 2). В мировой практике такую модель еще называют континентальной (европейской), которую используют во Франции, Испании, Германии, Швейцарии и многих других странах Европейского союза. При этом регистры бухгалтерского учета дополняются реквизитами, необходимыми для определения налоговой базы. Такая модель учета позволяет снизить объем работы сотрудников бухгалтерских служб, поскольку и для бухгалтерского, и для налогового учета используются одни и те же регистры.

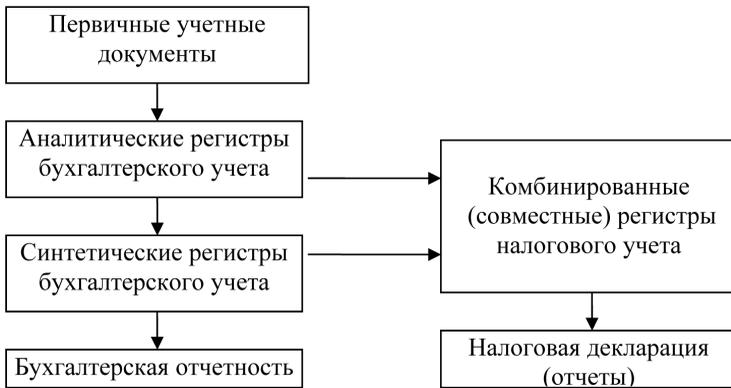


Рис. 2. Корректировочная модель налогового учета

Вместе с тем комбинированные регистры могут быть использованы в налоговом учете только в тех случаях, когда порядок группировки и учета объектов и хозяйственных операций для целей налогообложения не отличается от порядка, установленного правилами бухгалтерского учета. Например, при наличии дополнительных реквизитов бухгалтерские регистры, отражающие расходы, связанные с производством и реализацией, в том числе не принимаемые для целей налогообложения, могут использоваться в налоговом учете. Однако в тех случаях, когда требуется определить стоимость приобретенных материально-производственных запасов или основных средств, учесть убыток от реализации основных средств или по операциям уступки права требования согласно правилам бухгалтерского учета и налогового законодательства, либо когда организация выбирает разные способы начисления амортизации по основным средствам и нематериальным активам для целей бухгалтерского и налогового учета, применять комбинированные регистры практически невозможно. К тому же неопределен-

ность количества и состава операций, подлежащих корректировке, создает предпосылки для совершения ошибок⁵.

На основе опыта разработки и внедрения систем налогового учета на различных предприятиях данный подход является наиболее эффективным с точки зрения обеспечения достоверности учетных данных и минимизации трудозатрат учетных работников, позволяя в наибольшей степени устранить различия между бухгалтерским и налоговым учетом. Таким образом, данный подход является наиболее целесообразным из трех имеющихся, оптимально сочетая в себе достоинства и недостатки других подходов. Данный подход используют в основном крупные организации, для которых расчет налогооблагаемой прибыли является сложной задачей. Как правило, в таких организациях существуют специализированные подразделения, которые ведут налоговый учет. Такая, модель, построенная на принципе единой системы бухгалтерского учета как целостного образования, включает в себя совокупность учетных процедур и расчетных операций для целей налогообложения как одного из элементов этой системы⁶. Однако некоторые авторы считают, что сложностью данной модели является разработка таких комбинированных регистров ведения учета⁷.

Третьей моделью организации налогового учета является комбинированная модель бухгалтерского учета для целей налогообложения (рисунок 3). В данной модели используются регистры и бухгалтерского, и налогового учета. В том случае, если порядок группировки и учета объектов и хозяйственных операций для целей налогообложения не отличается от порядка, установленного правилами бухгалтерского учета, целесообразно применять бухгалтерские регистры. Налоговые регистры вообще можно не вести. В статье 56 НК РК пишется, что налоговый учет основывается на данных бухгалтерского учета. Порядок ведения бухгалтерской документации устанавливается законодательством Республики Казахстан о бухгалтерском учете и финансовой отчетности⁸.

⁵ Нестеренко Н.А. Налоговый учет. Ростов н/Д: Феникс, 2008.

Попонова Н.А. Организация налогового учета и налогового контроля: Учебное пособие. М.: Изд-во Эксмо, 2006.

Тюмина М.А. Налоговый учет и отчетность: учебное пособие. Ростов н/Д: Феникс, 2008.

⁶ Севастьянова Т.В. Налоговый учет в системе управления финансами организации: дис. кан. эконом. наук: 08.00.10: защищена – Москва, 2005.

⁷ Абрамова И. В., Р. Ф. Князев, М. П. Кочкин, Л. И. Малявкина, Н. И. Шишкоедова М. Налоговый учет. М.: ЗАО Издательский Дом Главбух, 2002.

⁸ Кодекс Республики Казахстан «О налогах и других обязательных платежах в бюджет» (с изменениями и дополнениями на 01.01.2012). – URL: <http://www.salyk.kz/ru/taxcode/Pages/default.aspx>

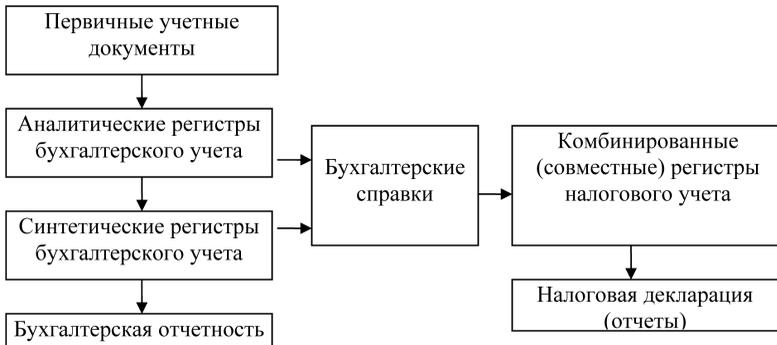


Рис. 3. Комбинированная модель налогового учета

В отличие от модели 2 в данной модели основанием для составления аналитических регистров налогового учета являются не первичные учетные документы, а регистры бухгалтерского учета и бухгалтерские справки. Такая модель позволяет в максимальной степени использовать данные бухгалтерского учета и, в конечном счете, сближает две системы учета. В ее основе лежат регистры бухгалтерского учета, обеспечивающие возможность рационально, с наименьшими финансовыми затратами вести оба вида учета⁹. Третью модель налогового учета, также называют англо-американской, которую используют в США, Канаде, Австралии, Нидерландах и др.

Анализ мнений различных авторов показывает различия в подходах определения наиболее эффективной модели организации налогового учета компании. Тем самым нельзя утверждать о полной обоснованности эффективности той или иной модели. По нашему мнению, необходимо рассмотреть применение каждой модели комплексно, с учетом параметров, раскрывающих суть эффективного использования конкретной модели при использовании всех технико-экономических возможностей нашего времени.

К технико-экономическим параметрам компании необходимо отнести:

1. Кадровый потенциал, поскольку именно профессионализм и компетентность каждого работника определяет, насколько оперативно компания может внедрить технические новшества в управление компанией.

⁹ Нестеренко Н. А. Налоговый учет. Ростов н/Д: Феникс, 2008.

Тюмина М.А. Налоговый учет и отчетность: учебное пособие. Ростов н/Д: Феникс, 2008.

2. Программное обеспечение подразумевает создание наиболее оптимальной программы для организации эффективной модели налогового учета компании.

3. Компьютерное оснащение. Необходимо осознать, что внедрению нового программного обеспечения зачастую сопутствует внедрение новых периферийных устройств (мобильных/планшетных компьютеров, дополнительных информационных средств).

Если учесть, что в системе бухгалтерского учета компании (крупные акционерные общества, товарищества с ограниченной ответственностью) работают высококвалифицированные и профессиональные работники (знающие законодательно-правовые акты как финансового, так и налогового учета), использующие наиболее современные технические средства компьютерной техники, и применяющие специально разработанную программу для ведения налогового учета (приведенную далее), ставящие цели дальнейшего развития и расширения своего бизнеса, следует применять абсолютную модель налогового учета.

Если компания является субъектом малого бизнеса и работает на основе патента, или использует упрощенную систему налогообложения, ей нет необходимости организовывать бухгалтерский учет, поскольку такой индивидуальный предприниматель уплачивает лишь сумму налога, исчисленную от заявленной суммы дохода, что обосновывает использование абсолютной модели налогового учета таким индивидуальным предпринимателем.

Если компания является субъектом среднего бизнеса, работающая по одному направлению, стремящаяся к расширению, а не к развитию, ей следует применять корректировочную модель организации налогового учета. Постольку поскольку на организацию налогового учета однотипной коммерческой деятельности достаточно иметь хороших двух бухгалтеров, которые грамотно организуют финансовый (бухгалтерский) учет, зная, в дальнейшем, какие суммы должны облагаться налогом.

Мы не стали глубоко рассматривать компании, использующие специальный налоговый режим, организующие свою деятельность в специальных экономических зонах, некоммерческие организации, поскольку они уплачивают очень маленькую сумму налога, что является показателем использования такими организациями абсолютной модели налогового учета. Но если у таких компаний имеются обороты, приближенные к среднему бизнесу, то у них есть необходимость применения корректировочной модели организации налогового учета.

Любая модель налогового учета должна иметь определенные характеристики, для того, чтобы можно было понять основную цель, задачи, функции, структуру организации налогового учета, регистры, применяемые в налоговом учете, которые должны быть описаны в налоговой учетной политике, применяемой компанией.

Многие российские ученые при определении понятийного аппарата налогового учета, в своих работах ссылаются на статью 313 налогового Кодекса Российской Федерации, что доказывает единство в подходах, обеспеченное государством. По нашему мнению, казахстанской науке необходимо разработать такой понятийный аппарат налогового учета, который отвечал бы основным требованиям, предъявляемым к нему налогоплательщиками Республики Казахстан. А в лучшем случае необходимо принять Закон «О налоговом учете и налоговой отчетности», что обеспечит полную однообразную, систематичную организацию налогового учета казахстанскими компаниями.

Цель налогового учета должна заключаться в достоверном и своевременном представлении налоговой отчетности в уполномоченный орган налогового комитета.

Принципы налогового учета должны отражать законность организации налогового учета, достоверность представленных налоговых отчетов, применение метода начисления при внесении налоговых данных посредством двойной записи, организуемой на основе аналитических налоговых документов.

Объектами налогового учета являются все активы и обязательства, обороты компании, прямо либо косвенно влияющие на налогооблагаемую базу какого-либо налога (сбора, платы), предусмотренного Налоговым Кодексом Республики Казахстан.

Данные налогового учета — это количественно-качественные показатели объектов налогообложения и (или) объектов, связанных с налогообложением.

Функции налогового учета должны предоставлять возможность получения необходимой информации для проведения аналитических, контрольных процедур, процедур планирования и аудита.

Задачи налогового учета заключаются в обеспечении организации налогового учета, в частности, полном и непрерывном документально-аналитическом учете всех операций, связанных с налогообложением; исчисление сумм налоговых платежей, формировании и своевременном представлении налоговых отчетностей, представлении необходимой информации для внутренних и внешних пользователей, своевременной уплате налоговых обязательств.

Налоговый учет представляет собой процесс сопровождения потенциальных объектов налогообложения, организации налогоплательщиком (налоговым агентом) учетной документации, в соответствии с требованиями налогового законодательства, в целях обобщения и систематизации информации об объектах налогообложения и (или) объектах, связанных с налогообложением, а также исчисление налогов и других обязательных платежей в бюджет и внебюджетные фонды, составление налоговой отчетности.

Система налогового учета – это процесс организации налогового учета, начинающийся с принятия на учет объектов налогообложения и (или) объектов, связанных с налогообложением, и заканчивающийся уплатой налоговых обязательств в бюджет и внебюджетные фонды, вплоть до снятия с учета объектов налогообложения и ликвидации кампании.

Требования к системе налогового учета заключаются в оперативной реакции на изменение внешних и внутренних параметров налогообложения, достоверности каждой суммы учтенных в налоговом учете на каждом этапе преобразования сумм, соблюдении установленных параметров налогового учета в налоговой учетной политике.

Регистры налогового учета являются специализированными аналитическими документами, позволяющими обобщать, систематизировать и анализировать данные налогового учета.

Так как мы рассматриваем организацию налогового учета крупных компаний, в которых целесообразней применять абсолютную модель налогового учета, представляем организацию данной модели в разрезе организации системы налогового учета. Нами предлагается, **во-первых**, обучение (переобучение) всех работников системы бухгалтерского учета на предмет знания организации налогового учета в соответствии с налоговым законодательством РК, для деятельности, осуществляемой конкретной компанией. **Во-вторых**, использование Рабочего плана счетов с выделением субсчетов налогового учета. **В-третьих**, создание специальных аналитических налоговых документов в том программном обеспечении, который используется компанией. Таким образом, мы достигнем максимальной эффективности внедрения налогового учета компании, поскольку одной из наиболее сложных проблем организации является определение налогооблагаемой базы, которая должна формироваться на основе первичных документов.

Если учесть, что наши предложения будут внедрены в процесс организации налогового учета, система налогового учета для крупных компаний будет выглядеть следующим образом (рисунок 4). Из внешней среды поступает прямая (непосредственная) и косвенная информация.

Косвенная информация заключается в изменениях, вносимых в налоговую систему Республики Казахстан посредством внесения изменений в законодательно-нормативные налоговые акты. Прямая (непосредственная) информация — это информация, необходимая для осуществления хозяйственных операций.

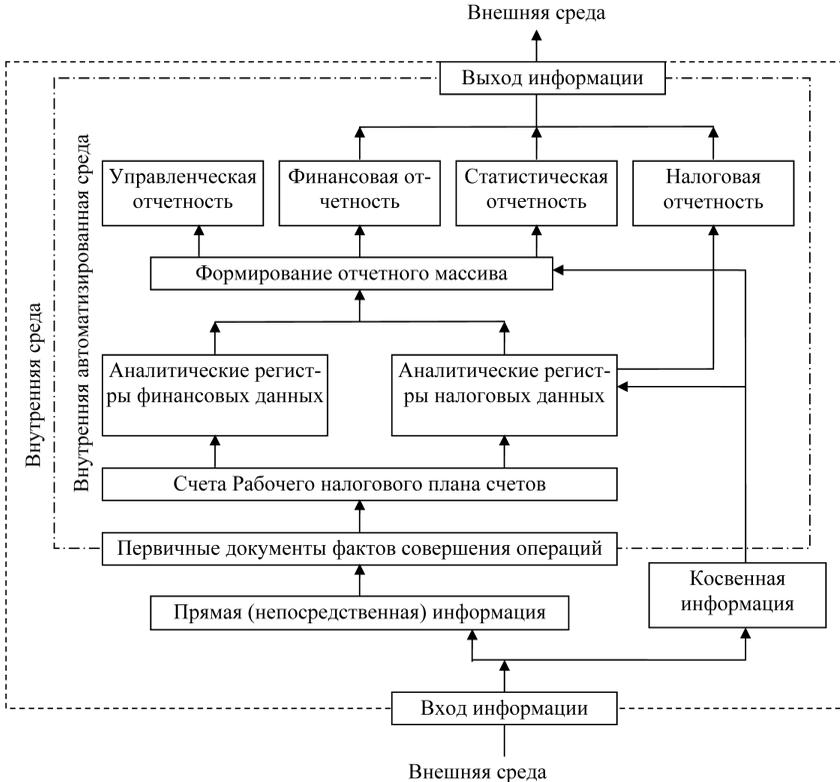


Рис. 4. Система абсолютного налогового учета крупных компаний

При учете того, что все работники системы бухгалтерского учета ознакомлены с налоговым законодательством РК и полностью изучили налоговую учетную политику компании, каждый из них в момент перенесения данных с первичных документов на счета системы учета будут отправлять данные на соответствующие финансовые либо налоговые счета. Таким образом, внесенные однажды в автоматизированную систему бухгалтерского учета данные будут перетекать из одного аналитического документа в другой, в конце которого будет отчетность. Необходимо отметить, что должны быть организованы специальные

налоговые регистры, данные которых будут формироваться при проведении операции на счетах. Проблема заключается только в том, чтобы программисты смогли перевести предложенные регистры на язык программного обеспечения, используемого в компании.

После внедрения данных первичной документации, автоматизированная система разнесет учетные данные по счетам, сформирует финансовую, статистическую, управленческую отчетность в массиве отчетностей, а также налоговую отчетность на основе регистров налогового учета. Внутренняя автоматизированная среда основывается на налоговой учетной политике, которую приняла компания, однако для оперативного реагирования на изменения законодательства, косвенная информация воздействует на формирования того либо иного информационного блока.

Следует отметить, что первичные документы стоят на границе внутренней автоматизированной и внутренней среды, поскольку в данное время имеются электронные устройства, заменяющие бумажный носитель, а также планируется полностью перейти на электронные первичные документы, что сократит время внесения данных в систему бухгалтерского учета.

Литература

1. Кодекс Республики Казахстан «О налогах и других обязательных платежах в бюджет» (с изменениями и дополнениями на 01.01.2012). – URL:<http://www.salyk.kz/ru/taxcode/Pages/default.aspx>
2. Абрамова И. В., Р. Ф. Князев, М. П. Кочкин, Л. И. Малявкина, Н. И. Шишкоедова М. Налоговый учет. М.: ЗАО Издательский Дом Главбух, 2002.
3. Калинина Е. М., Воронин А. В., Мошкин Ю. Л. Расчет налога на прибыль: Регистры бухгалтерского учета – регистры налогового учета – декларация налога на прибыль. М.: АН-Пресс, 2002.
4. Нестеренко Н. А. Налоговый учет/ Н. А. Нестеренко, Е. С. Цепилова. Ростов н/Д: Феникс, 2008.
5. Попонова Н. А. Организация налогового учета и налогового контроля: Учебное пособие / Н. А. Попонова, Г. Г. Нестерова, А. В. Терзиди. М.: Изд-во Эксмо, 2006.
6. Севастьянова Т. В. Налоговый учет в системе управления финансами организации: дис... кан. эконом. наук: 08.00.10: защищена – Москва, 2005.
7. Тюмина М. А. Налоговый учет и отчетность: учебное пособие. Ростов н/Д: Феникс, 2008.
8. Худолеев В. В. Формирование налогового учета в России: дис... кан. эконом. наук: 08.00.12: защищена – Москва, 2005.

Зеленчук В. А.
аспирант,
Российская академия предпринимательства

Роль страховых компаний в построении социального государства

Аннотация. Работа посвящена одной из важнейших проблем стоящих перед обществом — полноценная социальная защита и поддержка населения страны. Автор рассматривает возможность участия страховых компаний в реализации задачи социальной защиты населения. В работе подчеркивается, что именно страховые организации, в силу своих финансово-экономических особенностей могут быть привлечены к решению социальных задач.

Ключевые слова: социальное государство, страховые компании, социальная защита населения страны, обязательное медицинское страхование, добровольное медицинское страхование, социальное страхование, внебюджетные социальные фонды, страховые резервы, накопительное страхование жизни, пенсионное страхование.

Role of insurance companies in creation of the social state

The summary. Work is devoted to one of the major problems facing society — high-grade social protection and support of the population of the country. The author considers possibility of participation of insurance companies in realization of a problem of social protection of the population. In work it is emphasized, what exactly insurance companies, owing to the financial and economic features can be involved in the solution of social tasks.

Keywords: social state, insurance companies, social protection of the population of the country, obligatory medical insurance, voluntary medical insurance, social insurance, off-budget social funds, insurance reserves, accumulative life insurance, pension insurance.

Социальное государство строится на принципах инвестиций в человека, повышения качества жизни населения и защищенности индивидуума.

Опыт развитых стран свидетельствует, что без планомерного, направляемого государством развития социальной сферы, науки и образования, разработки и внедрения в производство новых технологий невозможны динамичное развитие экономики и обеспечение высокого уровня жизни граждан.

В Конституции РФ официально зафиксировано провозглашение России социальным государством — ст. 7 Конституции: «Российская Федерация — социальное государство, политика которого направлена

на создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека» [1]. Гражданам гарантированы социальные права:

- на труд и его оплату (п. 1–4 ст. 37);
- на отдых (п. 5 ст. 37);
- на защиту материнства, детства и семьи (ст. 38);
- на социальное обеспечение (ст. 39);
- на жилище (ст. 40);
- на охрану здоровья и медицинскую помощь (ст. 41);
- на экологическую безопасность (ст. 42);
- на образование (ст. 43);
- на участие и доступ к культурной жизни (ст. 44) [1].

Тем не менее, сама по себе декларация о социальном государстве не превращает в таковое Россию автоматически. Для становления, развития и укрепления концепции социального государства требуется:

- теоретическое обоснование концептуальных основ формирования эффективной социальной рыночной экономики и политики, обеспечивающей занятость, достойную заработную плату, развитое социальное страхование, поддержку семьи, материнства и детства, престарелых, молодежи и т.д.;
- разработка комплексной программы мер и механизмов их реализации всеми ветвями и уровнями государственной власти и местного самоуправления.

Социальным государством становится при достижении баланса во взаимодействии основных социальных и политических сил в обществе. Оно выделяет приоритетные сферы и определяет меры, способствующие достижению поставленных целей:

- поддержание занятости (проведение эффективной кадровой политики, обеспечение гражданам свободы выбора места жительства и возможности продуктивно трудиться, стимулирование организации современных производств и рабочих мест, защита трудовых прав и интересов работников в рамках социального партнерства; содействие общественно полезному и эффективному предпринимательству);
- проведение политики доходов (формирование эффективной системы налогообложения; установление государственных гарантий в сфере оплаты труда, обеспечивающих воспроизводство рабочей силы; контроль за инфляцией);
- улучшение жизнеобеспечения населения (поддержание и развитие коммунальной инфраструктуры, транспорта и связи);

- совершенствование системы социальной защиты граждан (разработка и реализация государственных программ борьбы с бедностью, комплексной защиты населения, в первую очередь слабозащищенных категорий, от социальных рисков; реформирование системы социального страхования, в том числе пенсионного и медицинского);
- охрана окружающей среды (обеспечение экологической безопасности страны и достойного качества жизни и здоровья населения при условии сохранения природных систем, поддержания их целостности и жизнеобеспечивающих функций);
- формирование социокультурной среды (повышение роли и качества общего и профессионального образования; сохранение национальных языков и культуры народов, населяющих Российскую Федерацию).

Существенную роль в процессе построения социального государства и достижения основных целей данной концепции могут играть страховые компании (рис. 1).

В настоящее время недооцененной является роль страховых компаний как партнеров государства в проведении социально-экономической политики. А между тем растущий российский страховой рынок вполне мог бы оказать существенную поддержку в организации защиты граждан от социальных рисков (включая программы страхования от безработицы). Поскольку невозможно сразу охватить весь спектр социальных проблем и поставить четкое разграничение ответственности между государством и частными страховыми компаниями, следует начать постепенное более широкое вхождение страховых компаний в процесс минимизации социальных рисков. И начинать это взаимодействие государства, страховых компаний и граждан в сфере социальной защиты нужно с наиболее понятных гражданам и простых с точки зрения их стандартизации продуктов — страхования от несчастного случая и болезней.

В основе социальных государств лежат следующие основные принципы [2]:

- экономическая свобода человека и признание за предпринимателями и работодателями и их союзами, лицами наемного труда и их профсоюзами, права тарифной автономии на основе социального партнерства;
- регулирующая роль рынка, осуществляемая через механизм «спрос-предложение» и конкуренцию;
- ответственность государства за состояние и развитие эффективной социальной экономики, проведение сильной социаль-



Рис. 1. Роль страховых компаний в минимизации рисков при построении концепции социального государства

ной политики, направленных на обеспечение достойной жизни и свободного развития человека;

- социальная ответственность хозяйствующих субъектов, социальная справедливость в обществе, в том числе при перераспределении национального дохода, социальная солидарность граждан;
- экономическая демократия через участие граждан в управлениями организациями, в общественной и государственной жизни страны.

Анализ социально-экономической и правовой практики показывает, что некоторые из этих принципов в той или иной мере утверждаются в российской действительности, и, следуя им, формируется такая социальная политика, которая призвана создавать условия: для одной, трудоспособной, части людей обеспечивать необходимый уровень и качество жизни за счет собственных усилий и для другой, еще или уже,

в том числе временно, нетрудоспособной, создавать государственную социальную защиту и обеспечение их жизненных потребностей.

Так, установлены государством социальные гарантии в области трудовых отношений и оплаты труда, в том числе минимальный месячный размер оплаты труда в рублях, определяемый Федеральным законом. При этом в соответствии с изменением экономической ситуации в стране, периодически происходит корректировка данного показателя (минимальный размер оплаты труда) в сторону увеличения.

Социальная и экономическая политика взаимосвязаны, взаимообусловлены, а человеческий фактор при этом является приоритетным во всех направлениях: для вложения инвестиций, для оживления и подъема экономики. Основная суть и особенность социального государства заключается в том, что государство не отдает организацию и устройство социальной и экономической жизни на откуп рыночным отношениям, не уходит из этого поля, а присущими государству правовыми, экономическими мерами и действиями следит за индексом активности в социальной и экономической сферах жизни общества.

Эффективное построение социального государства невозможно без введения понятия социальной ответственности гражданина, включающего в себя, с одной стороны, ответственность перед обществом, с другой — перед своими близкими.

Перед обществом социальная ответственность выражается, прежде всего, в соблюдении законов и других правовых норм, а также в передаче гражданином части собственности (в виде налогов) на общественные и социальные нужды, на разные уровни государственного управления и в органы самоуправления.

Перед своими близкими, в первую очередь перед семьей, социальная ответственность гражданина выражается в посильной заботе о материальном достатке членов семьи, в создании благоприятного психологического климата в семье, в нравственном воспитании детей и солидарной ответственности поколений.

Существенное влияние на дальнейшее развитие понятия социальной ответственности гражданина может оказывать институт страхования. В развитых странах мира граждане считают необходимым заботиться о достатке и благосостоянии ближних в том числе, приобретая страховой полис по страхованию жизни. В случае смерти держателя полиса страховая компания производит выплату существенной денежной суммы (в зависимости от условий договора страхования, периода накопления и т.д.) его наследникам по закону, либо указанным в полисе выгодоприобретателям. Таким образом, во всем мире страхование

жизни является действенным механизмом обеспечения социальной ответственности гражданина перед своими близкими. В Российской Федерации рынок страхования жизни находится в стадии активного формирования, к сожалению, в силу ряда экономических, социальных и политических причин программы накопительного страхования жизни в настоящий момент не пользуются таким спросом, как за рубежом. Например, в США и странах Европы доля страховых премий по страхованию жизни составляет 2–10% от ВВП, для России данный показатель составляет 0,04–0,06% от ВВП [3].

Для усиления сложившейся положительной динамики развития рынка страхования жизни в РФ необходимо проводить совместную (в рамках партнерства государства и страховых компаний) работу по разъяснению гражданам основных принципов страхования жизни.

Важнейшим фактором и условием развития социального государства является его финансовое обеспечение. Социальное государство реализует свои цели только при наличии высокоэффективной социально ориентированной экономики и ответственного отношения к труду всего экономически активного населения. Для осуществления конкретных задач социального государства разрабатываются и вводятся в действие механизмы формирования ресурсных источников, в качестве которых используются средства бюджетов всех уровней и внебюджетных социальных фондов, софинансирование граждан, а также благотворительные средства работодателей. Одним из источников существенных денежных средств для государства являются средства страховых компаний, в том числе, формируемые страховыми компаниями страховые резервы, размещаемые согласно нормам действующего законодательства в инвестиционные инструменты. Поскольку создание социального государства является общей задачей всех представителей российского общества, включая и бизнес сообщество, вполне оправданным будет создание принципиально нового механизма размещения средств страховых резервов для страховых компаний, занимающихся страхованием жизни. Данный механизм должен быть построен с учетом приоритетного размещения денежных средств страховых компаний в государственные программы, направленные на построение и дальнейшее развитие принципов социального государства.

Литература

1. Конституция РФ
2. Социальное государство Российской Федерации: состояние и развитие. – Аналитический вестник Совета Федерации № 15 (235), 2007
3. <http://www.in-sure.ru/images/lib/files/RGS-Life.pdf>

Краснов М. А.
Генеральный конструктор, Председатель совета директоров
Международного инновационного объединения
«Технологии будущего»

Соколов В. Г.
доктор экономических наук, профессор,
Директор НИИ «Инноваций и инвестиций»,
Сибирская академия финансового и банковского дела

Щенкова Т. А.
аспирант,
Российская академия предпринимательства

Формирование кластеров технологического развития региональной экономики

Аннотация. В статье рассматривается возможность использования технологий системного прорыва для построения кластеров роста региональной экономики. На примере Арктической зоны России показана возможность комплексного формирования взаимосвязанных хозяйственных объектов, возводимых из композитных материалов ячеистой структуры.

Ключевые слова: композитные материалы, программа массового скоростного жилищного строительства, программа обеспечения продовольственных потребностей Севера, программа решения задачи транспортного освоения российского Севера, программа энергетического обеспечения экономики Севера, программа развития северной урбанизации, программа освоения шельфа Северного Ледовитого океана.

The formation of clusters of the regional economy technological development

The summary. The article describes the possibility of using the system breaking technologies for building clusters of growth of the regional economy. The article explains on the example of the Arctic zone of Russia the principles of forming a complex of interrelated business objects constructed of composite structures.

Keywords: composite materials, mass construction housing program, Far North food supply, Far North transport development, Far North energy economy, northern urban development program, Arctic Ocean shelf sea development.

В настоящее время в России активно формируется национальная инновационная система, которая не только имеет ключевое значение для модернизации российской экономики, но в долгосрочном перио-

де также должна обеспечить переход России на постиндустриальный этап развития. Как показывает международный опыт, успешное развитие национальных инновационных систем предполагает формирование кластеров экономического развития на основе инновационных технологий. При этом первостепенное значение имеет не только выбор технологий, но и весь процесс управления формированием кластеров, который должен учитывать особенности национальной модели экономического роста. На наш взгляд, при развитии экономических кластеров в России необходимо учитывать уже имеющиеся научные наработки и задействовать весь спектр технологий – от традиционных технологий жизнеобеспечения до технологий системного прорыва. При этом основной упор должен быть сделан на технологии инновационного типа.

В качестве примера рассмотрим возможность формирования кластеров экономического развития российской Арктики на основе прорывных технологий. Предлагаемые нами рекомендации учитывают накопленный опыт решения самых сложных инженерно-технических и технологических задач, в том числе при освоении уникальных нефтяных и газовых месторождений Крайнего Севера.

Как известно, часть арктической зоны нашей страны активно участвует в хозяйственной деятельности, правда, в достаточно узком спектре, в основном, в добыче сырьевых ресурсов (нефть, газ, рудные ископаемые).

Имеющиеся глобальные задачи по разведке, освоению и эксплуатации заполярных месторождений требуют включения в работу множества научных коллективов, которые призваны решать целый комплекс пионерных научно-технических задач. Создание производственных, исследовательских, проектных и конструкторских коллективов можно отнести к одному из главных достижений первоначального периода освоения северных месторождений. Именно наличие этого интеллектуального капитала позволяет перейти к решению новых стратегических задач.

Необходимо отметить, что большинство предшествующих работ по освоению северных территорий осуществлялись на основе традиционных технологий. При этом специализированные северные технологии прорывного характера, учитывающие все географические, природно-климатические, экономические и другие факторы, практически отсутствовали. Лишь отдельные технологии (например, скоростное строительство систем магистральных газопроводов) носили прорывной характер и не имели аналогов в мире. В настоящее время комплексные программы модернизации производства в этих регионах представ-

ляют собой набор стратегических целей и задач, которые, однако, не имеют общей внутренней связи и направленности на комплексное развитие региона. Выходом из сложившейся ситуации могла бы стать программа разработки и реализации новых технологий, относящихся к шестому технологическому укладу. Создание внедренческой вертикали в виде научно-производственного комплекса, объединяющего исследователей, проектировщиков, конструкторов и производственников, работающих в режиме государственно-частного партнерства, могло бы, по нашему убеждению, обеспечить технологический прорыв в важнейших сферах жизнедеятельности арктической зоны, обеспечив тем самым резкий подъем потенциала территории.

Ниже мы представим рекомендации по формированию кластера роста арктической зоны нашей страны на основе использования суперкомпозитных материалов. Суперкомпозиты представляют собой новое поколение конструкционных строительных материалов, приходящих на смену железобетону. Уровень всех базовых физико-технических характеристик суперкомпозитов в десятки раз превышает уровень свойств железобетона. Например, прочность на растяжение при изгибе у суперкомпозитов в 10–50 раз выше, чем у железобетона. Морозостойкость суперкомпозитов – более тысячи циклов. Суперкомпозиты полностью водонепроницаемы и не подвержены коррозии.

Суперкомпозиты применяются в том числе как основа суперкомпозитной ячеистой строительной системы, представляющей собой процесс сборки ячеистых структур зданий и сооружений любого назначения из суперкомпозитных листовых элементов. Ячеистая суперкомпозитная строительная система полностью меняет облик и экономику строительной отрасли. Многократно повышается производительность труда и скорость строительства. Одновременно снижается ресурсоемкость строительства, в частности материалоемкость, энергоемкость и капиталоемкость, появляется возможность с высокой экономической эффективностью возводить как традиционные здания и сооружения, так и принципиально новые.

Рассматриваемая стратегия развития региона основывается на использовании разработанных российскими учеными системообразующих технологий шестого технологического уклада и тем самым обеспечивает мультипликативный эффект роста в смежных отраслях.

Стратегия включает в себя свыше тридцати инновационных программ, некоторые из которых перечислены ниже:

- программа массового скоростного северного жилищного строительства и полного решения жилищной проблемы на Севере;

- программа гарантированного обеспечения продовольственных потребностей Севера без северного завоза за счет собственного надежного круглогодичного производства всего спектра растительной продукции;
- программа строительства северных автомобильных и железных дорог и решения задачи транспортного освоения российского Севера;
- программа развития северной высотной ветроэнергетики и надежного энергетического обеспечения экономики Севера;
- программа развития специализированной северной урбанизации всех районов Арктики;
- программа освоения Северного Ледовитого океана, в частности, его шельфа, и экологически безопасной разработки подводных месторождений.

Остановимся подробнее на нескольких из вышеперечисленных крупномасштабных программ, опирающихся на применение суперкомпозитов как системообразующей технологии шестого уклада. В первую очередь, обратимся к программе «Северное агропромышленное производство в контролируемых условиях».

Как известно, традиционное полевое земледелие на открытых почвах является основной технологией получения всех видов растительной продукции на Земле. На Севере оно невозможно. Технология выращивания растительной продукции в теплицах и парниках также не применима в условиях Севера по причинам недостаточной освещенности и энергетической эффективности. Она не обладает необходимой стабильностью, круглогодичностью, производительностью и экономичностью.

Программа «Северное агропромышленное растениеводство в контролируемых условиях» основана на принципиально новом подходе к растениеводству. Благодаря ряду новейших технологий, в частности, в области агропромышленного скоростного суперкомпозитного строительства, светотехники, почвоведения, микробиологии, растениеводство может быть перенесено «под крышу» в замкнутые объемы специализированных зданий, в которых создаются максимально благоприятные условия для выращиваемых растений. Это, например, температурный и влажностный режим газовой атмосферы и почвы, режим освещенности, состав почв, применяемые агротехнические приемы ухода за растениями.

Растениеводство переводится в гарантированный промышленный режим с многократным увеличением производительности. Исключая-

ется зависимость от погодных и климатических условий, а также урон от насекомых-вредителей, сорняков и болезней растений. Сокращаются потери при уборке, транспортировке и хранении растительной продукции, а также отпадает необходимость в использовании тяжелой тракторной техники, разрушающей и загрязняющей почву. Появляется возможность автоматизации всего производственного процесса, возможность применения новейших информационных технологий. Производство плодородных почв, ориентированных на выращиваемые культуры, а также посадочного материала максимально высокого качества, без генетических дефектов и болезней, становится частью агропромышленного растениеводства. В результате, производство растительной продукции становится высокотехнологичным.

Реализация данной программы становится возможной при условии объединения прорывных технологий в единую систему. В рассматриваемом проекте здания сельскохозяйственного производства размещаются в черте города, максимально близко к потребителю, что исключает дальние перевозки. Продукция производится по мере ее потребления, что сводит к минимуму затраты на хранение. Растениеводство оказывается ничем не связанным с сельской местностью. Такие агропромышленные производства можно создавать в любых климатических зонах, вплоть до районов крайнего Севера, и обеспечить решение задачи национальной и региональной продовольственной безопасности.

Следующей программой в создании кластера арктического роста является программа развития северной высотной энергетики. Наличие энергетических источников является основой реализации всех программ арктического кластера. Среди возможных вариантов решения этой стратегической задачи значительными преимуществами обладает вариант развития высотной ветроэнергетики. Главная особенность высотной энергетики, по сравнению с обычной ветроэнергетикой, состоит в том, что ветроэнергетические установки поднимаются на значительную высоту (несколько сотен метров над уровнем земли), на которой имеются устойчивые и интенсивные ветровые потоки.

Строительство традиционных индивидуальных опор такой высоты под каждую ветроэнергетическую установку технологически не целесообразно и экономически не эффективно. По этой причине, в рамках предлагаемой программы предполагается возведение высотных суперкомпозитных несущих платформ на суперкомпозитных ячеистых опорах. На каждой платформе могут быть размещены сотни ветроэнергетических установок. На высоте в несколько сотен метров все уста-

новки оказываются в интенсивном и устойчивом ветровом потоке, что гарантирует их непрерывную и максимально эффективную работу.

Суммарная энергетическая мощность установок может быть весьма значительной. В этом случае удельные строительные затраты на единицу мощности оказываются относительно небольшими. Важнейшей особенностью программы является применение суперкомпозитной ячеистой строительной системы, позволяющей значительно быстрее и дешевле возводить опоры и платформы требуемой высоты, устойчивости, надежности, долговечности. Использование высотных ветровых и иных нетрадиционных источников энергетических ресурсов Арктики создаст необходимую энергетическую основу всем предлагаемым программам.

Еще одной программой является создание подводных платформ для добычи углеводородов на шельфе Северного ледовитого океана. Ее реализация целесообразна в связи с тем, что Россия обладает северными шельфами, на которых сосредоточены огромные месторождения полезных ископаемых. В связи с истощением запасов некоторых полезных ископаемых становится актуальной задача крупномасштабного, экономичного и экологически безопасного освоения подводных месторождений. Предлагаемый проект посвящен разработке технических средств для добычи на шельфе Северного Ледовитого Океана нефти и газа, и может быть реализован только на основе применения суперкомпозитной строительной системы.

Добыча углеводородов на шельфе, в особенности на шельфе северных морей, сопряжена с большим числом технических трудностей. Известные способы бурения и добычи с надводных морских платформ обладают низкой эффективностью, поскольку не в полной мере отвечают требованиям безопасности, а также не обеспечивают должный уровень производительности и добычи необходимых объемов сырья. Основой создания подводных плавучих платформ различного назначения, в том числе и для добычи полезных ископаемых, должна стать суперкомпозитная ячеистая строительная система. Она позволяет создавать подводные сооружения различной формы, выдерживающие значительное внешнее гидростатическое давление в десятки атмосфер, что соответствует глубинам в сотни метров. Суперкомпозиты могут обеспечить требуемую безопасность, надежность и долговечность подводных добывающих комплексов.

Рассмотрим подробнее одну из важнейших инновационных программ — программу дорожного строительства, во многом определяющую социально-экономические условия жизни в арктических регионах.

Как известно, одной из важнейших проблем в сфере дорожного строительства является крайне неудовлетворительное соотношение цены и качества продукта. В материалах Московского автомобильно-дорожного государственного технического университета (МАДИ) приводятся следующие сопоставительные данные о стоимости одного километра эталонного участка четырехполосной дороги: Россия — от 6,3 до 17,6 млн. долларов; Китай — от 2,2 до 2,6 млн. долларов; США — 5,9 млн. долларов; Европа — 6,9 млн. долларов¹. Исключительно важно, что в структуре стоимости дороги до 70% составляет стоимость материала. Данная ситуация не только наносит серьезный ущерб экономике, но и является исключительно коррупционной, т. к. проконтролировать при огромном количестве выемок и отсыпок объем фактически завезенного асфальта, щебня, песка и др. инертных материалов, практически невозможно.

Специфической проблемой северных автодорог с твердым покрытием являются крайне большие транспортные плечи доставки строительных материалов. Так, например, в Архангельской области среднее расстояние транспортировки дорожно-строительных материалов составляет для песка 40 километров, щебня — 330 километров, асфальтобетона — 50 километров. В Мурманской области песок и песчано-гравийная смесь — до 110 километров, щебень — до 115 километров².

Еще больше проблем сопровождают сезонные дороги — «зимники», существующие столько лет, сколько существует проблема освоения арктических территорий. Безусловно, идет постоянный поиск новых способов строительства «зимников». Так, например, в 2006 году объединение «Спецарктикмаш» выпустило новые установки, обеспечивающие изготовление из снега до 25 километров временной дороги в день, что в 10 раз превышает производительность старого оборудования. Однако эта частная модернизация не может решить проблемы арктических автомобильных дорог для обеспечения развития севера на новом этапе.

В качестве примера возьмем строительство автодороги Нарьян-Мар — Усинск, протяженностью 386 километров, из которых 150 километров — «зимник». Эту дорогу недаром называют «дорогой жизни», т. к. это единственная магистраль, связывающая Ненецкий автономный округ (НАО) с Большой Землей. В 2011–2012 гг. движение по этой дороге было открыто из-за аномально теплой зимы только 29 декабря 2011 года. А самый благоприятный срок завершения ее эксплуатации —

¹ Савушкина А. Дорого и глупо // СНИП. 2011. № 05.

² Там же.

середина апреля. То есть, всего 3,5 месяца в году. Содержание «зимника» за этот срок обойдется свыше 40 млн. рублей. Движение по абсолютно необорудованной трассе осуществляется с риском для жизни (машины идут только караванами).

Очевидно, что ежегодные затраты на восстановление «зимников», само качество автодорог с временным покрытием являются неэффективными. Чрезмерные трудоемкость и стоимость строительства и эксплуатации дорог на Севере оказываются одним из основных препятствий освоения арктических территорий. Без необходимого уровня транспортного обеспечения экономика Севера оказывается нежизнеспособной.

Кардинальное решение проблемы повышения эффективности дорожного строительства достигается применением принципиально новой технологии строительства дорог с использованием суперкомпозитных материалов.

Силовой ячеистый каркас полотна автострады монтируется из суперкомпозитных элементов заводского изготовления, ячейки каркаса засыпаются грунтом, в качестве твердого покрытия применяется пенобетон. Эта универсальная технология не требует массового завоза инертных материалов и применяется с одинаковым эффектом в любом регионе при любых природно-климатических условиях.

В зоне вечной мерзлоты эта технология может быть еще более эффективной, если в качестве заполнителя ячеистых конструкций использовать естественный продукт — лед, теплоизоляцию выполнить из пенобетона, а поверх слоя теплоизоляции методом розлива нанести твердое дорожное покрытие. В этом случае обеспечивается круглогодичная эксплуатация дороги с теплым покрытием с использованием неисчерпаемого местного материала — льда. Применение ячеистой конструкции гарантирует качество и надежность.

Предлагаемая технология, по оценкам, многократно эффективнее традиционной технологии не только в строительстве, но и в эксплуатации вследствие высокой ремонтпригодности конструкции. Это тем более актуально при том, что на ремонт выделяется только десять процентов средств от общей потребности. Перенос большей части процесса строительства автодорог в заводские условия позволяет на новом уровне решать социальные задачи строителей. Они получают существенно более комфортные условия работы, большие возможности иметь квалифицированные рабочие места, и, как следствие, более высокую заработную плату за счет повышения производительности труда.

Программа по реализации предлагаемого проекта включает следующие этапы:

- создание опытно-промышленного производства суперкомполитов для дорожного строительства;
- доведение технологии строительства из суперкомпозитных ячеистых конструкций и льда до состояния полной готовности к применению;
- строительство экспериментального участка дороги по новой технологии.

Применение предлагаемой технологии позволяет существенно снизить затраты на строительство дорог. На строительство 1 квадратного метра силового каркаса дороги идет до 2 квадратных метров суперкомпозитных элементов. Стоимость одного суперкомпозитного листа на строительной площадке с учетом контейнерной доставки не превышает в среднем 12 долларов. Возьмем для расчета величину в 15 долларов и при ширине дороги с обочинами 20 метров для участка четырехрядной автострады длиной один километр получим стоимость силового суперкомпозитного каркаса с грунтовым заполнением и покрытием пенобетоном порядка 800 тысяч долларов, что существенно ниже как российских, так и мировых аналогов.

Приведенные выше инновационные проекты объединены системообразующей технологией шестого технологического уклада — суперкомпозитами и представляют собой пример целостной стратегии формирования кластера технологического развития региональной экономики.

Реализация предлагаемых программ как элемента национальной инновационной системы приведет за счет мультипликативного эффекта к росту как экономики Арктики, так и народного хозяйства страны в целом.

Лукьянова А. В.
кандидат экономических наук, доцент, соискатель,
Российская академия предпринимательства

Реформирование государственных и муниципальных финансов в России

Аннотация. В статье анализируется логика реформирования государственных и муниципальных финансов, особенности внедрения модели бюджетирования, ориентированного на результат в бюджетной сфере в свете новаций российского законодательства.

Ключевые слова: социальные услуги, государственный и муниципальный бюджет, бюджетное планирование, реформирование бюджетного процесса, бюджетирование.

Reform of state and municipal finance in Russia

The summary. The article examines the logic of the reform of state and municipal finances, especially the introduction of model-based budgeting in the public sector results in light of the innovations of the Russian legislation.

Keywords: social services, state and municipal budget, budget planning, budget process reform, budgeting.

В Российской Федерации продолжается бюджетная реформа, направленная на повышение результативности деятельности органов исполнительной власти субъектов РФ и местного самоуправления, а также на повышение эффективности расходов бюджетов.

Основная задача современного этапа реформы соответствует всей логике бюджетных реформ, проводимых Министерством Финансов РФ, направленных на модернизацию управленческих подходов в бюджетной сфере, оптимизацию управления финансовыми потоками и внедрения программно-целевого подхода в управлении государственными и муниципальными финансами в РФ.

Основой изменений и направлений реформирования государственных и муниципальных финансов является переход от модели управления затратами к модели управления результатами.

Модель управления результатами подразумевает планирование деятельности органов власти субъектов РФ и местного самоуправления, а также основных социально-значимых расходов бюджетов, исходя из того, что целью этой деятельности и направлениями расходов, должны быть конкретные и измеримые социально значимые результа-

ты. Это основное отличие результативной модели управления общественными финансами, от затратной модели.

В сфере общественных финансов модель управления результатами реализуется с помощью методов бюджетирования, ориентированного на результат (БОР).

Бюджетирование, ориентированное на результат, — это система формирования, исполнения бюджета и бюджетного контроля, прослеживающая взаимосвязь между бюджетными расходами и достигнутыми результатами.

Внедрение БОР предполагает создание единой модели распределения финансовых ресурсов и использование ее в бюджетном планировании, а также системы мониторинга целевых показателей исполнения планов, контроля и оценки результатов в соответствии с установленным порядком отчетности.

Данная система позволяет экономически обоснованно распределять бюджетные ассигнования, а также концентрировать ограниченные ресурсы бюджета на решении приоритетных задач в социально значимых отраслях.

В настоящее время реформирование бюджетного процесса в РФ подошло к решающему этапу — реформе бюджетной сети учреждений. Реформа бюджетной сети подразумевает оценку и инвентаризацию всех управленческих подходов с целью оптимизации бюджетных расходов в социально значимых отраслях и обоснованию их результативности. Схематично логика и взаимосвязь бюджетных реформ представлена на рис. 1.

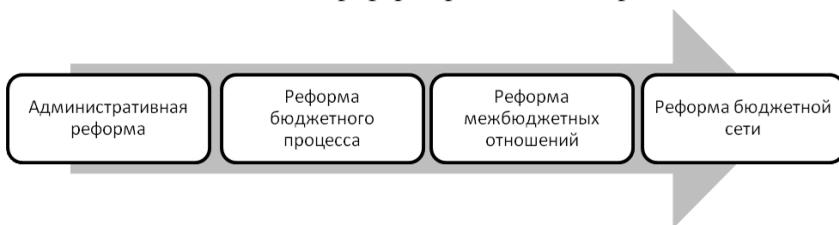


Рис. 1. Логика и взаимосвязь бюджетных реформ

Наиболее важным с экономической точки зрения документом на современном этапе является Программа Правительства РФ по повышению эффективности бюджетных расходов на период до 2012 года, предложенная Министерством Финансов РФ и утвержденная распоряжением Правительства РФ от 30.06.2010 № 1101-р¹.

¹ Распоряжение Правительства РФ от 30.06.2010 № 1101-р. — «Собрание законодательства РФ», 12.07.2010, № 28, ст. 3720.

Основной целью Программы является создание условий для повышения эффективности деятельности публично-правовых образований по выполнению государственных (муниципальных) функций и обеспечению потребностей в них граждан и общества, а также реализации долгосрочных приоритетов и целей социально-экономического развития.

Основными задачами для достижения поставленной цели являются, в том числе: определение сфер ответственности публично-правовых образований, органов государственной власти и органов местного самоуправления; обеспечение увязки стратегического и бюджетного планирования, целеполагание бюджетных расходов с мониторингом достижения заявленной цели; усиление роли федерального бюджета в решении вопросов модернизации и инновационного развития российской экономики.

Необходимым условием решения поставленных задач является обеспечение долгосрочной сбалансированности и устойчивости бюджетной системы РФ, которая в свою очередь, должна быть основана на единой политике реформирования бюджетного процесса, как на федеральном уровне, так и на уровнях субъектов РФ и местного самоуправления.

Формирование долгосрочной стратегии регионов и муниципалитетов возможно в рамках предложенных Министерством Финансов РФ и Правительством РФ путей повышения эффективности и оптимизации расходов как в системе государственного управления, так и в социальных отраслях.

Основными инструментами и механизмами данных направлений являются целевые программы, внедрение государственных (муниципальных) заданий, формирование единой системы контроля и мониторинга бюджетных потоков, реформирование бюджетной сети учреждений.

За последние два года (2008–2010 гг.) Правительством РФ был принят ряд нормативно-правовых актов, регулирующих вопросы деятельности учреждений, порядок и особенности формирования и исполнения государственных (муниципальных) заданий, определяющих основные понятия государственных и муниципальных услуг.

В 2008 г. были внесены поправки в БК РФ² в ст. 69, в которых было указано, что планирование расходов бюджетной системы должно осуществляться на основании государственных (муниципальных) заданий.

² Бюджетный кодекс РФ – «Собрание законодательства РФ», 03.08.1998, № 31, ст. 3823.

Введение государственных и муниципальных заданий для учреждений, оказывающих бюджетные услуги, должно было стать логическим продолжением реформ по внедрению бюджетирования, ориентированного на результат, которые предполагали:

- привязку бюджетных ассигнований к функциям (услугам, видам деятельности),
- расширение самостоятельности и ответственности учреждений, оказывающих услуги за счет средств бюджетов:
- установление долгосрочных переходящих лимитов ассигнований с их ежегодной корректировкой в рамках среднесрочного финансового плана,
- формирование общей суммы ассигнований на выполнение определенных функций и программ, и детализация отдельных направлений финансирования в разрезе оказываемых услуг,
- проведение мониторинга и последующего внешнего аудита финансов и результатов деятельности учреждений,
- оценку деятельности учреждений, оказывающих услуги за счет средств бюджетов по достигнутым результатам.

В Бюджетном послании Президента Российской Федерации о бюджетной политике в 2010–2012 годах в качестве одного из основных направлений указывается на необходимость реструктуризации бюджетной сети при сохранении качества и объемов государственных и муниципальных услуг, обеспечение перехода от финансирования бюджетных учреждений к финансированию предоставления государственных и муниципальных услуг.

Анализ практики внедрения государственных и муниципальных заданий на региональном и муниципальном уровне, показывает, что на уровне регионов приняты нормативно-правовые акты регламентирующие процесс формирования, исполнения, отчетности государственных заданий практически повсеместно. Гораздо хуже обстоят дела с наличием данных нормативно-правовых актов в муниципальных образованиях. По данным аналитической выборки крупных и средних городов РФ только порядка 54% муниципальных образований и далеко не все органы власти готовы предоставить своим подведомственным учреждениям финансовую самостоятельность³. В результате при формальном выполнении требований бюджетного кодекса не происходит повышения эффективности бюджетных расходов. Также в большинстве территорий не получил распространения процесс перевода бюджетных учреждений в

³ Выборка на основе данных Министерства Финансов РФ.

автономные, который должен был способствовать повышению финансовой самостоятельности, созданию стимулов для проведения финансово ответственной политики на уровне учреждений, повышению качества государственных и муниципальных услуг.

Для интенсификации этих процессов было принято решение ввести в федеральное законодательство понятие «казенного учреждения» и изменить правовой статус бюджетных учреждений.

Начиная с момента вступления в силу федерального закона «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений» от 08.05.2010 г.⁴, в Российской Федерации могут создаваться три вида учреждений: казенные, бюджетные и автономные. Общим для всех типов учреждений является то, что они создаются в целях выполнения работ (оказания услуг) для выполнения государственных и муниципальных полномочий.

Указанный закон направлен на повышение эффективности предоставления государственных и муниципальных услуг, при условии сохранения либо снижения темпов роста расходов бюджетов всех уровней бюджетной системы на их предоставление, путем создания условий и стимулов для сокращения внутренних издержек учреждений и привлечения ими внебюджетных источников финансирования, а также для оптимизации подведомственной сети исполнительных органов всех уровней публичной власти.

Основные новации, установленные 83-ФЗ, заключаются в определении концепция изменения правового положения бюджетных учреждений, способных функционировать на основе рыночных принципов, без их преобразования в иные организационно-правовые формы, и создания условий и стимулов для сокращения внутренних издержек и повышения эффективности их деятельности.

В соответствии с этой концепцией предлагается следующее:

- изменить механизмы финансового обеспечения бюджетных учреждений с расширенным объемом прав, переведя их с 1 января 2011 года со сметного финансирования на субсидии в рамках выполнения государственного или муниципального задания;
- предоставить право бюджетным учреждениям заниматься приносящей доход деятельностью с поступлением доходов в распоряжение этих учреждений;

⁴ Федеральный закон от 08.05.2010 № 83-ФЗ (ред. от 30.11.2011, с изм. от 06.12.2011) «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений»// «Российская газета», № 100, 12.05.2010.

- устранить субсидиарную ответственность государства по обязательствам бюджетных учреждений с расширенным объемом прав;
- расширить права бюджетных учреждений по распоряжению любым закрепленным за учреждением движимым имуществом, за исключением особо ценного движимого имущества, перечень которого устанавливает орган публичной власти – учредитель соответствующего учреждения.

Основные различия казенных, бюджетных и автономных учреждений приведены в таблице 1.

Таблица 1

Основные различия в функционировании учреждений в соответствии с новым законодательством ⁵

Параметры различий	Казенные	Бюджетные	Автономные
Виды учреждений	Учреждения специальной компетенции	Учреждения образования, здравоохранения, культуры, физкультуры и спорта, социальной защиты, и др.	
Способ финансирования	Смета	Субсидии на оказание услуг, в т. ч. на содержание имущества	
Задания	нет	есть	
Субсидиарная ответственность	есть	нет	
Организация, в которой открыты лицевые счета	казначейство		коммерческие банки
Доходы от приносящей доход деятельности	Зачисляются в бюджет	Поступают в самостоятельное распоряжение учреждения	
Распространение действия Федерального закона № 94-ФЗ	Распространяется в полном объеме		Не распространяется
Учет	Бюджетный план счетов	План счетов с ведением аналитического учета по укрупненным кодам КОСГУ, а в части средств бюджета – по бюджетному плану счетов	Коммерческий план счетов
Отчетность	Государственные (муниципальные) учреждения обязаны обеспечивать публичность и открытость отчетов о своей деятельности (единый сайт в сети Интернет)		

Совершенствование правового регулирования функционирования учреждений имеет значение только в связи с системным развитием организации предоставления государственных (муниципальных) услуг и исполнения государственных (муниципальных) функций в целях повышения их качества. Это предусматривает улучшение взаимодействия с гражданами или организациями, а также повышение эффективности и результативности деятельности государственных органов и

⁵ Составлено автором.

органов местного самоуправления, доступность для граждан и организаций информации о порядке и ходе исполнения государственной (муниципальной) услуги на каждой стадии, контроль за их исполнением.

Используемые источники

1. Бюджетный кодекс РФ // «Собрание законодательства РФ», 03.08.1998, № 31, ст. 3823.
2. Федеральный закон от 08.05.2010 № 83-ФЗ (ред. от 30.11.2011, с изм. от 06.12.2011) «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием правового положения государственных (муниципальных) учреждений»//«Российская газета», № 100, 12.05.2010.
3. Распоряжение Правительства РФ от 30.06.2010 № 1101-р // «Собрание законодательства РФ», 12.07.2010, № 28, ст. 3720.

Роман М. И.
кандидат экономических наук, соискатель,
Российская академия предпринимательства

Особенности конкурентоспособности российской экономики в международных рейтинговых оценках

Аннотация. Важнейшими индикаторами конкурентоспособности страны являются уровень производительности труда и технологический уровень. Однако, как известно, международные рейтинги конкурентоспособности указывают лишь на состояние того или иного процесса, и отнюдь не позволяют делать выводы относительно глубины и характера изменений, происходящих в хозяйствующих системах. В связи с чем, в рамках данной публикации мы постараемся наиболее существенные особенности конкурентоспособности России в международных рейтинговых оценках.

Ключевые слова: конкурентоспособность, рейтинг, модернизация, технологии.

Features of competitiveness Russian economy in the international rating estimates

The summary. The most important indicators of competitiveness of the country are the labor productivity level and technological level. However, as we know, the international ratings of competitiveness indicate only a condition of this or that process, and at all don't allow to do conclusions concerning depth and nature of the changes occurring in managing systems. In this connection, within this publication we will try the most essential features of competitiveness of Russia in the international rating estimates.

Keywords: competitiveness, rating, modernization, technologies.

Традиционно всемирный экономический форум (ВЭФ) представляет рейтинг конкурентоспособности стран на основе двух определяющих индексов: индекса глобальной конкурентоспособности (Global Competitiveness Index, GCI) и индекса конкурентоспособности бизнеса (Business Competitiveness Index, BCI), которые включают 160 показателей оценки¹.

Эксперты выделяют 12 основных слагаемых внутренней и внешней конкурентоспособности, которые характеризуют конкурентоспособность стран мира, находящихся на разных уровнях экономического развития: качество институтов, инфраструктура, макроэкономическая ста-

¹ The Global Competitiveness Index 2009–2010: Contributing to Long-Term Prosperity amid the Global Economic Crisis [www.weborum.org].

бильность, здоровье и начальное образование, высшее образование и профессиональная подготовка, эффективность рынка товаров и услуг, эффективность рынка труда, развитость финансового рынка, технологический уровень, размер внутреннего рынка, конкурентоспособность компаний, инновационный потенциал. Рейтинг глобальной конкурентоспособности 2009–2010 гг. возглавила Швейцария, на втором месте США, на третьем Сингапур, Германия и Япония на седьмом и восьмом соответственно. Россия в 2010 г. ухудшила показатели, опустившись на 63-е место между Черногорией и Румынией ². Более подробная информация о результатах рейтинга приведена в таблице 1.

Таблица 1

Индекс глобальной конкурентоспособности Российской Федерации 2009–2010 гг.

	Изменение рейтинга в 2009–2010 гг.	2010–2011		2009–2010	
		Рейтинг	Значение	Рейтинг	Значение
Основные требования	↓	65	4,52	64	4,43
Усилители производительности	↓	53	4,19	52	4,20
Инновации и факторы развития	↓	80	3,36	73	4,15
GCI	-	63	4,24	63	4,15

Место России в рейтинге GCI за 2011 год снизилось с 63 на 66 место, на фоне роста конкурентоспособности других стран БРИКС. Соседями России в списке на этот раз оказались Вьетнам (65 место) и Перу (67 место). В докладе ВЭФ отмечается ³, что по сравнению с предыдущим годом относительно стабильное положение России значительно ухудшилось по таким слагаемым как качество институтов, здравоохранение и начальное образование, эффективность рынка труда, конкурентоспособность компаний и инновационный потенциал. Улучшение произошло лишь по двум слагаемым: макроэкономическая среда и технологический уровень. Именно кардинальные улучшения в макроэкономической сфере (рост на 35 позиций – с 79 до 44 места) позволили России не упасть в рейтинге еще более значительно. Существенные изменения произошли в рейтинге ключевых проблем для развития бизнеса в России. Как и в прошлом году, основным барьером представители бизнеса назвали коррупцию, а прошлогодние проблемы с досту-

² Данные по рейтингу глобальной конкурентоспособности GCI [<http://reports.weforum.org/>]

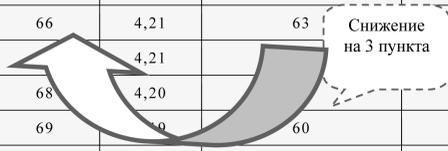
³ The Global Competitiveness Report 2011–2012: World Economic Forum, 2011. [www.weforum.org].

пом к финансированию и налоговым регулированием уступили первые места таким барьерам для бизнеса как неэффективность государственного аппарата и преступность. Россия продолжает оставаться в числе аутсайдеров по таким критериям, как развитие финансового рынка, инфляция, бремя государственного регулирования. Все эти проблемы мешают России воспользоваться своими конкурентными преимуществами, такими, как сравнительно низкий уровень государственного долга и дефицита бюджета, большой размер рынка, относительно высокий инновационный потенциал и качественное высшее образование. Среди стран бывшего СССР Россия заняла четвертое место, пропустив вперед Эстонию (33 место), Литву (44), Азербайджан (55) и Латвию (64). Остальные государства постсоветского пространства расположились ниже: Казахстан (72 место), Украина (82), Грузия (88), Армения (92), Молдова (93), Таджикистан (105) и Кыргызстан (126). Более подробные данные по рейтингу размещены в таблице 2⁴.

Таблица 2

Агрегированные данные по рейтингу GCI, подготовленному в рамках ВЭФ на 2011–2012 гг.

ЭКОНОМИКА	THE GLOBAL COMPETITIVENESS INDEX 2011–2012		THE GLOBAL COMPETITIVENESS INDEX 2010–2011	ИЗМЕНЕНИЕ ПОЗИЦИЙ 2010–2011
	РЕЙТИНГ	ОЦЕНКА	РЕЙТИНГ	ИЗМЕНЕНИЕ
ТУРЦИЯ	59	4,28	61	2
ЧЕРНОГОРИЯ	60	4,27	49	-11
КОСТА-РИКА	61	4,27	56	-5
ИРАН	62	4,26	69	7
УРУГВАЙ	63	4,25	64	1
ЛАТВИЯ	64	4,24	70	6
ВЬЕТНАМ	65	4,24	59	-6
РОССИЯ	66	4,21	63	-3
ПЕРУ	67	4,21	60	6
КОЛУМБИЯ	68	4,20	60	0
СЛОВАКИЯ	69	4,19	60	-9
РУАНДА	70	4,19	80	10
ИОРДАНИЯ	71	4,19	65	-6
КАЗАХСТАН	72	4,18	72	0



⁴ The Global Competitiveness Report 2011–2012: World Economic Forum, 2011. [www.weborum.org].

Продолжение таблицы 2

ЭКОНОМИКА	THE GLOBAL COMPETITIVENESS INDEX 2011–2012		THE GLOBAL COMPETITIVENESS INDEX 2010–2011	ИЗМЕНЕНИЕ ПОЗИЦИЙ 2010–2011
	РЕЙТИНГ	ОЦЕНКА	РЕЙТИНГ	ИЗМЕНЕНИЕ
МАРОККО	73	4,16	75	2
БОЛГАРИЯ	74	4,16	71	-3
ФИЛИППИНЫ	75	4,08	85	10
ХОРВАТИЯ	76	4,08	77	1
РУМЫНИЯ	77	4,08	67	-10
АЛБАНИЯ	78	4,06	88	10
МАКЕДОНИЯ	79	4,05	79	0
БОТСВАНА	80	4,05	76	-4

Между тем конкурентоспособность страны также может определяться и по критериям Международного института менеджмента и развития – IMD⁵:

- Экономическая деятельность;
- Эффективность правительства;
- Эффективность бизнеса;
- Инфраструктура

В рейтинге IMD по состоянию на конец 2011 года Россия заняла 49 место, чуть улучшив свои показатели по сравнению с предыдущим годом – 51 место (рис. 1).

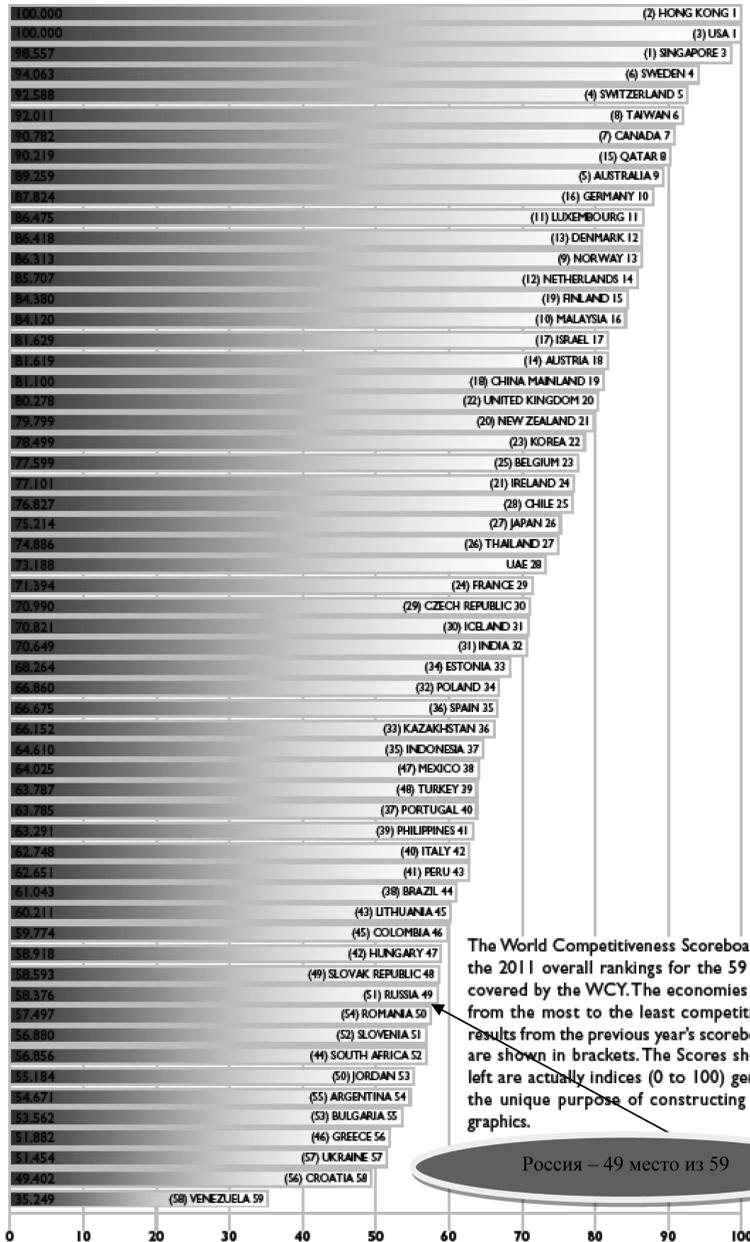
В рамках исследования, рассмотрим более подробно какие факторы входят в финансовую оценку рейтинга конкурентоспособности согласно методике IMD (таб. 3)⁶.

Таким образом, по оценке IMD рейтинг России по итогам 2011 года заметно улучшился в рейтинге мировой конкурентоспособности. Первая пятерка – Гонконг, США, Сингапур, Швеция и Швейцария. У Эстонии 33-е место, Казахстана – 36-е, а Украины – 57-е. Место России в рейтинге на протяжении многих лет колеблется между 40 и 50, но если посмотреть на баллы, то российская конкурентоспособность постоянно улучшается (рис. 2)⁷.

⁵ <http://www.imd.org/> [Официальный сайт Международного института менеджмента и развития]

⁶ Там же.

⁷ Там же.



The World Competitiveness Scoreboard the 2011 overall rankings for the 59 e covered by the WCY. The economies a from the most to the least competitiv results from the previous year's scorebo are shown in brackets. The Scores sho left are actually indices (0 to 100) gene the unique purpose of constructing c graphics.

Россия – 49 место из 59

Рис. 1. Результаты рейтинга конкурентоспособности стран по оценке IMD

Факторы, включенные в рейтинг глобальной конкурентоспособности стран по методике IMD

Факторы	Суб-факторы
Экономические показатели	Внутренняя экономика Международная торговля Международные инвестиции Занятость Цены
Правительство эффективность	Государственные финансы Налогово-бюджетная политика Институциональные рамки Законодательство о бизнесе Социальные рамки
Эффективность бизнеса	Производительность Рынок труда Финансирование Методы управления Отношение и ценности
Инфраструктура	Базовая инфраструктура Технологическая инфраструктура Научная инфраструктура Здоровье и окружающая среда Образование

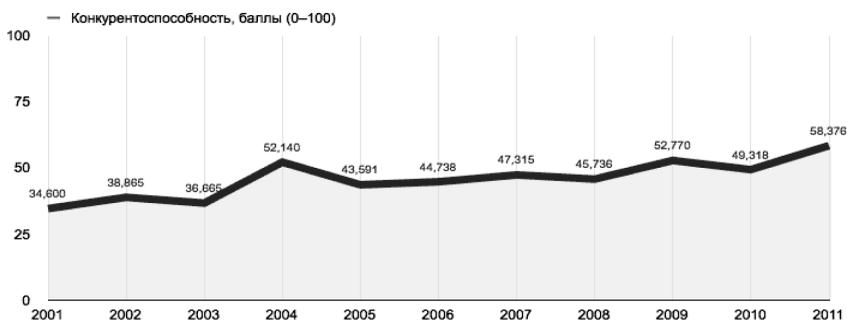


Рис. 2. Динамика балльной оценки конкурентоспособности России по оценке IMD

Важно обратить внимание на тот факт, что еще в 2001 году РФ набрала 34,6 балла, а в 2011 – уже 58,376 (минимум – 0, максимум – 100). Гонконг и США, занявшие в это году первое место, набрали по 100 баллов, а Венесуэла (последняя из обследованных 59 стран) – 35,249 баллов.

Однако как считают международные наблюдатели IMD⁸, Россия могла бы быть и более конкурентоспособной в условиях более активной модернизации экономики проводимой на уровне государственной власти. Так, с 2009 года место России в рейтингах развития инфраструктуры и эффективности бизнеса не изменилось (38-е и 54-е места соответственно), а в рейтинге экономической ситуации Россия поднялась с 49-й на 42-ю строчку. Зато место в рейтинге эффективности правительства за 2009–2011 годы ухудшилось: после 39-го стало 46-м. Итоговое место было вычислено на основании этих четырех рейтингов. Таким образом, разрыв между местами в рейтингах эффективности бизнеса и правительства достиг 8 строчек, причем правительство относительно эффективнее. Во многих странах ситуация противоположная. Так, Бразилия по эффективности бизнеса на 29-м месте, а по эффективности правительства – на 55-м (разрыв – 26 позиций), а Япония – на 27-м и 50-м местах соответственно (разрыв 23 – позиции).

Таким образом, кратко обобщая оценки внутренней и внешней конкурентоспособности с позиции международных экспертов, считаем, что основным, и пожалуй, наиболее существенным недостатком российской экономической модели является ее неспособность к модернизации экономики, включая потенциал по развитию инновационных процессов в промышленной и производственной сфере.

⁸ <http://www.imd.org/> [Официальный сайт Международного института менеджмента и развития]

Самраилова Е. К.
доктор политич. наук, профессор,
зав. кафедрой «Экономики труда и управления персоналом»,
ОУП ВПО «Академия Труда и Социальных Отношений»

Шапиро С. А.
кандидат экономических наук, доцент,
профессор кафедры «Экономики труда и управления персоналом»,
ОУП ВПО «Академия Труда и Социальных Отношений»

Политические и социально-экономические аспекты взаимоотношений между Россией и Литвой

Аннотация. В статье анализируются сложные политические и социально-экономические аспекты взаимоотношений между государствами Россия и Литва в различные исторические периоды. Сделаны выводы о возможности укрепления политических и экономических связей между двумя государствами.

Ключевые слова: Великое княжество Литовское, Киевская Русь, Грюнвальдская битва, Виленская губерния, Российская империя, Литовская ССР, Литовская республика, Российская Федерация, история, политика, экономика, международные отношения.

Political and socio-economic aspects relationship between Russia and Lithuania

The summary. In the article were analyses complicated political and socio-economic aspects relationship between countries Russia and Lithuania in different historical periods. Did resume about ability consolidation political and socio-economic relations between two countries.

Keywords: Great principedom Lithuanian, Kiev's Rus, battle of Grunvald, province of Vilno, Russian's empire, Lithuanian soviet socialist republic, Lithuanian republic, Russian Federation, history, politics, economic, international relationship.

В течение почти тысячелетней истории взаимоотношений между государствами Россия и Литва, можно выделить семь основных периодов, каждый из которых был достаточно сложным в политическом плане. В связи с этим в настоящее время необходимо стремиться к налаживанию конструктивного диалога и сотрудничества между нашими странами, как свободными демократическими государствами в международном, экономическом и культурном плане.

Первый период относится к первоначальному возникновению государственности в Великом княжестве Литовском и одновременно в Киевской Руси, в X—XIV веках. Древняя Литва была полиэтничным

государством с существенным преобладанием славянского населения и славянской культуры. Этот период можно считать наиболее конструктивным и дружественным в отношениях наших государств. Анализируя взаимоотношения в области трудовой миграции между нашими странами, следует отметить, что здесь нельзя ограничиться фактами только выполнения каких-либо физических работ, а в первую очередь следует говорить о проявлениях умственного, в том числе управленческого труда. Не последнее место занимает и совместный ратный труд. Так еще в 1219 году был заключен военный союз между литовскими и галицкими князьями. К XIII веку сложилась литовская народность. В XIII—XIV веках территория Великого княжества Литовского стремительно росла и достигла берегов Чёрного моря. В то же время литовские князья вели тяжёлую борьбу с Тевтонским орденом, который был разбит в 1410 году в Грюнвальдской битве объединёнными войсками Литовских земель и Польши с участием русских войск и татарской конницы, так как Русь находилась под протекторатом Золотой Орды. 15 июля 2010 года отмечалось 600 летие этой грандиозной битвы. Союзные войска насчитывали 91 полк, из которых 51 были польскими, а 40 — Великого княжества Литовского. В составе польских «хоругвей» 7 были из русских областей королевства, а в литовском войске из 40 «хоругвей» 36 были русскими. Самыми боеспособными являлись смоленские полки. Польский историк XV века Ян Длугош писал: «Назывались же «хоругви» по именам земель литовских, а именно: Троцкая, Виленская, Гродненская, Ковенская, Лидская, Медницкая, Смоленская, Полоцкая, Витебская, Киевская, Пинская, Новгородская, Брестская, Волковыская, Дрогичинская, Мельницкая, Кременецкая, Стародубская». Русские составляли в союзном войске 47 процентов. В центре, на самом трудном участке сражения находились смоленские полки. Они выдержали жестокое испытание.

Тот же историк Длугош так описывает ход сражения: «В этом сражении лишь одни русские витязи из Смоленской земли, построенные тремя отдельными полками, только бились с врагом и не приняли участия в бегстве. Тем заслужили они великую славу. И если один из полков был жестоко изрублен и даже склонилось до земли его знамя, то два других полка отважно сражались, одерживали верх над 27 рыцарями, с какими сходились врукопашную, пока не соединились с отрядами поляков».

Мужество смолян оказало влияние на войска Ягайло и Витовта. Они воспользовались передышкой, прекратили отступление, перегруппировали свои силы и возобновили бой. Войска Тевтонского Ордена

были разбиты. В сражении погиб великий магистр этого Ордена. Армия Ордена была уничтожена и прекратила свое существование. Следует отметить, что современные зарубежные историки стараются не упоминать об участии в сражении русских войск.

Второй период относится к колонизации Литвы Польшей с конца XIV века по XVIII века. В 1385 году великий князь литовский Ягайло (*Jogaila*) Кревской унией обязался объединить Литву и Польшу в персональной унии в случае его избрания польским королем. В 1386 году он был коронован королём польским. В 1387 году состоялось крещение Литвы, принявшей в качестве официальной религии западное христианство.

В XVI—XVIII веках в Литве господствовала шляхетская демократия, происходила полонизация шляхты и её сближение с польской шляхтой. Великое княжество Литовское теряло свой литовский национальный характер, в нём развивалась польская культура. В менталитете российского народа Польша и Литва воспринимались как единое целое. Смута 1605—1613 годов в государстве Российском с активным участием польско-литовской интервенции усилила негативные настроения россиян по отношению к представителям Литвы. В этот период из-за политических и религиозных противоречий, католизации населения, происходившей в Великом княжестве Литовском к России в правление великого князя Ивана III (1440—1505) в Россию на постоянное место жительства с принятием подданства прибыли многие знатные люди, в их числе потомки великого литовского князя Гедимина. Еще раньше они приглашались на служилое княжение в Новгород и Псков, выполняя функции по управлению этими боярскими республиками, как в свое время Александр Невский. С XV века стали служить великим московским князьям. Были вторым по знатности родом после Рюриковичей. Наиболее известные роды в России: Бельские, Голицыны, Куракины, Мстиславские, Трубецкие, Хованские. Первым прибыл к Ивану III Князь Семен Бельский, при том, перешел на службу с вотчиной, т.е. поместьем.

По примеру Бельского тогда же били челом Московскому государю и были им приняты князья Семен Иванович Можайский и Василий Иванович Шемяка с богатыми волостями. Первый — с Черниговом, Стародубом, Гомелем, Любичем. Другой — с Рыльском и Новгородом-Северском. Перешли к Москве и князья Трубчевские, Мосальские, Хотетовские и другие, мотивируя свой переход «нуждой о греческом законе», т.е. тем, что их лишают возможности православного вероисповедания. Таким образом, увеличилась территория Московского государства, а сами вышед-

шие из Литвы князья, стали занимать крупные государственные и военные должности.

Еще одним важным событием этого же периода стало правление русским государством Елены Глинской, второй супруги великого князя Василия III, матери царя Ивана Грозного. Елена Васильевна Глинская (ок. 1508 — 4 апреля 1538) — великая княгиня московская, дочь князя Василия Львовича из литовского рода Глинских и его жены Анны Якшич. В 1526 стала женой разведённого с первой женой великого князя Василия III и родила ему двух сыновей — Ивана и Юрия.

После смерти своего мужа в декабре 1533 года, Елена Васильевна совершила переворот, отстранив от власти назначенных ее мужем, опекунов (регентов) и сделалась правительницей Великого княжества Московского. Таким образом, она стала первой после великой княгини Ольги правительницей русского государства.

В 1536 году она заставила польского короля Сигизмунда I заключить выгодный для России мир; Швецию обязала не помогать Ливонскому ордену и Литве. Важнейшим моментом в правлении Елены Глинской является проведение денежной реформы (начата в 1535). Она фактически ввела единую валюту на территории Руси. Эта была серебряная копейка, весом 0,68 г; одна четвёртая часть копейки — полушка. Это был весомый шаг для стабилизации экономики Руси. Несмотря на то, что Елена Глинская была православной, она не пользовалась популярностью ни у народа, ни у бояр и по некоторым сведениям была отравлена князьями Шуйскими. Тем не менее, она оставила заметный след в русской истории. Ее дядя князь Михаил Глинский также был видным государственным деятелем при Василии III.

Примером трудовой миграции из России в Литву, так называемой «утечкой мозгов» является бегство из Москвы известных русских первопечатников Ивана Фёдорова и Петра Мстиславца в правление Ивана Грозного. В Литве они продолжили свою деятельность печатников, работая у гетмана Ходкевича, который основал типографию в своём имении Заблудове. Первой книгой, отпечатанной в Заблудовской типографии силами Ивана Фёдорова и Петра Мстиславца, было «Учительное евангелие» (1568) — сборник бесед и поучений с толкованием евангельских текстов. В 1570 Иван Фёдоров издал «Псалтырь с Часословцем», широко использовавшуюся также и для обучения грамоте. В этот период русские купцы и ремесленники начали переселяться в литовские города. В конце XVII века к ним присоединились многие русские староверы, которые бежали из России из-за гонений по религиозным мотивам и селились в восточной части страны.

Третий период характеризуется включением Литвы в состав Российской империи. В XVIII веке, после Северной войны, Польско-литовское государство пришло к упадку, попав под протекторат России. В 1772, 1793 и 1795 годах вся территория Польши и Великого княжества Литовского была поделена между Россией, Пруссией и Австрией. Большая часть территории Великого княжества Литовского была присоединена к России. В этот период отмечалось крупное переселение русских людей. В период русского правления, власть в регионах оставалась, в основном, в руках польской знати, но некоторые административные должности были заняты русскими, которые также селились в таких городах, как Вильнюс и Каунас. А после польского восстания 1863 года некоторые земельные владения были отобраны у польской знати и переданы российским чиновникам. Многие из россиян, мигрировавших в Литву, были солдатами, моряками и купцами.

Попытки восстановить государственность вызвали переход польско-литовского дворянства на сторону Наполеона в 1812 году, а также восстания 1830—1831 и 1863—1864 годов, которые окончились поражением. В 1864 году Россией была запрещена литовская печать латинскими буквами. Литовское духовенство и весь народ начали борьбу против русификации края, и боролись за свой язык, а также за свою печать, как и свои другие права. Издания, напечатанные русскими буквами, игнорировались, а книги, напечатанные латиницей, нелегально переправлялись из соседней Пруссии. Во второй половине XIX века это сформировало национальное движение. В 1904 году запрет на литовскую печать был отменен. В Вильнюсе был создан «БУНД» — еврейский рабочий союз, еврейская социалистическая партия, действовавшая в России, Польше и Литве от 90-х годов XIX века до 40-х годов XX века. С момента включения Литвы в состав Российской империи, несмотря на сопротивление большинства населения, отдельные представители литовской знати выполняли функции по государственной и военной службе, в частности царские генералы А. О. Тальковский, Я. Д. Юзефович, М. А. Сулькевич, бывшие по происхождению литовскими дворянами с татарскими корнями. В 1897 году доля русских среди населения Литвы составляла 5,1 %, в 1914—1917 годах — 5,9 %, в 1939 году — 3,4 %¹.

Четвертый период начинается с Первой мировой войны, когда в 1915 году Виленская губерния была оккупирована Германией. 16 февраля 1918 года в Вильно Литовская Тариба (Совет Литвы) провозгласила восстановление самостоятельного государства. Вскоре Литва пре-

¹ Фурман Д. Е., Задорожнюк Э. Г. // Мир России. 2004. Т. XIII. № 3. С. 98—130.

терпела натиск большевистской Красной армии, Советско-польскую войну и Польско-литовскую войну. 27 февраля 1919 года в Вильне состоялось объединённое заседание ЦИКов Литвы и Белоруссии. На нём было провозглашено образование Литовско-Белорусской Советской Социалистической Республики (Литбела) со столицей в Вильне, а с 19 апреля 1919 года в Минске. Литбел фактически прекратил свое существование в августе 1919 года, в результате контрнаступления польских войск в ходе советско-польской войны. На занятой войсками под командованием генерала Л. Желиговского части литовских и белорусских территорий было создано временное государственное образование Срединная Литва (1920—1922), в 1922 году включённое в состав Польши.

Пятый период, продлившийся чуть менее 20 лет, включает в себя создание независимого литовского государства. 1922 году в Литве была принята конституция, предусматривавшая создание парламентской республики. В декабре 1926 года в Литве произошёл военный переворот, возглавивший его лидер националистической партии Антанас Смятона установил авторитарный режим. 23 августа 1939 года гитлеровская Германия и Советский Союз заключили пакт Молотова-Риббентропа. Согласно секретным дополнительным протоколам к договору, Эстония, Латвия, Финляндия и восток Польши были включены в советскую сферу интересов, Литва и запад Польши — в сферу интересов Германии. Первоначально Германия намеревалась превратить Литву в свой протекторат, однако 25 сентября, в ходе советско-германских контактов об урегулировании польской проблемы, СССР предложил начать переговоры об отказе Германии от претензий на Литву в обмен на территории Варшавского и Люблинского воеводств Польши. 10 октября 1939 года в Москве был подписан «Договор о передаче Литовской республике города Вильно и Виленской области и о взаимопомощи между Советским Союзом и Литвой» сроком на 15 лет, предусматривавший ввод в Литву 20-тысячного контингента советских войск. 15 ноября 1939 года состоялась официальная церемония ввода в Литву советских войск, которая носила чисто символический характер, поскольку советские войска уже находились в Вильнюсе (Вильно) с 20.09.1939 г.

Шестой период характеризуется вхождением Литовской республики в состав СССР. Несмотря на вынужденное политическое сближение наших стран в этот период, совместные экономические преобразования и, культурные достижения, это время до сих пор именуется «советской оккупацией», которой, по сути дела, оно и являлось, особенно в период правления Сталина. 14—15 июля 1940 года были прове-

дены подконтрольные СССР выборы в «Народный сейм», к участию в которых был допущен лишь один партийный список: просоветский «Блок трудового народа». В выборах в народный сейм Литвы приняло участие 1 386 569 человек, то есть 95,51% всех имевших избирательное право. За кандидатов «Блока трудового народа» Литвы голосовало 1 375 349 избирателей, то есть 99,19% участвовавших в голосовании. Народный сейм 21 июля провозгласил образование Литовской ССР и постановил просить Верховный Совет СССР принять Литовскую ССР в состав СССР. 3 августа 1940 года Верховный Совет СССР удовлетворил эту просьбу. После нападения Германии на СССР в 1941–1944 годах Литва была оккупирована нацистской Германией. В 1944 году Красная Армия разгромила немецкие войска, освободив территорию Литовской ССР. В советский период свыше 300 000 жителей Литовской ССР подверглись как репрессиям (ссылкам и заключениям в лагеря), так и были осуждены за военные преступления и тотальный геноцид еврейского населения, совершённые ими в годы оккупации в составе литовских охранных батальонов и специальных отрядов СС. Вооружённое сопротивление советским властям продолжалось до 1952 года, при этом за 1944–1952 годы было уничтожено 20101 литовских партизан. От их рук за тот же период погибло 9267 гражданских лиц. Отдельные стычки происходили вплоть до 1957 года. При советской власти проводилась индустриализация Литовской ССР, а также развитие и совершенствование инфраструктуры, укрепление материально-технической базы сельского хозяйства (сопровождаясь ликвидацией хуторов и «неперспективных деревень»), развитие культуры и системы образования, строительство ГЭС, АЭС, заводов и фабрик, дальнейший дополнительный стимул экономика республики получила после присоединения к ней территории Клайпеды (крупного морского порта на Балтике). На её территории строилось много предприятий как республиканского, так и союзного (т. н. предприятия «союзного подчинения», в основном оборонного значения) подчинения. Русские, вместе с небольшим количеством других советских этнических групп, мигрировавших в Прибалтику, в основном были рабочими и селились в городской черте, так же, как и военный персонал, расквартированный в большом количестве в регионе из-за необходимости защиты прибалтийских границ Советского Союза. Многие военные пенсионеры решили остаться в регионе, поскольку здесь был более высокий, по сравнению с остальной территорией Союза, уровень жизни.

После смерти Сталина в 1953 году правительство Литовской ССР, сократило миграцию. Тем не менее, поток иммигрантов не прекратился, было несколько других, более поздних волн иммиграции российских рабочих, приехавших для работы на крупных строительных проектах, таких как электростанции.

В 1959 году доля русских среди населения Литвы составляла 8,5%, в 1979 году — 8,9%. По данным переписи 1989 года, русские составляли 9,4 % населения в Литве, будучи крупнейшим национальным меньшинством в республике. 37,5% русского населения Литвы владели литовским языком. Доля русских среди населения Вильнюса составляла 20% ².

В целом, однако, экономика Литовской ССР в силу географического положения и некоторых культурно-исторических факторов (тесная связь с Польшей и Белоруссией) была довольно сильно зависима от общесоветской экономики, а потому сильнее пострадала от распада СССР, чем экономики соседних Латвии и Эстонии. После восстановления независимости, в 1990 году советское правительство блокировало экономические связи Литвы с Советскими Республиками, в том числе и возможность доставки энергоносителей. Большинство промышленных предприятий, созданных во время СССР, попали в очень трудную экономическую ситуацию, потеряв производственные связи, и многие из них были закрыты (как и во всех странах Балтии). Тем не менее, именно в этот период любимыми актерами во всем СССР были такие литовские артисты как Регимантас Адомайтис, Донатас Банионис, Юозас Будрайтис, артист балета Гедиминас Таранда, актриса Ингеборга Дапкунайте. Много литовских спортсменов, в первую очередь, баскетболистов участвовали в международных соревнованиях за сборную команду СССР. В совместный период политического существования наших стран активно действовало в творческой сфере и много россиян литовского происхождения, таких как Юрий Визбор, Кир Булычев, Сергей Жемайтис, Кристина Орбакайте. Таким образом, несмотря на проявление политического насилия со стороны СССР в отношении Литвы, имеющиеся совместные достижения этого периода дают основу для продолжения долгосрочного партнерства в наше время.

Седьмой период — с объявления независимости Литвы и по настоящее время. 11 марта 1990 года Верховный Совет Литовской Республики провозгласил Акт о восстановлении независимости Литвы. В феврале 1991 года восстановленная независимость Литовской Республики была признана Исландией, в августе 1991 года — Россией и международным сообществом. Литва стала членом ООН с 17 сентября 1991 года. В 2001

² Фурман Д. Е., Задорожнюк Э. Г. // Мир России. 2004. Т. XIII. № 3. С. 98–130.

году вступила во Всемирную торговую организацию (ВТО). С 29 марта 2004 года Литва является членом блока НАТО. В 2003 году был подписан договор о вступлении Литвы в Европейский союз, который был подтверждён гражданами Литвы на референдуме. 1 мая 2004 года Литва вступила в Европейский союз. Таким образом, мы наблюдаем, что республика Литва отдаляется от России, интегрируясь в Европейское экономическое и политическое пространство, тем более что память об оккупации до сих пор настолько сильна у граждан Литвы, что в июне 2008 парламент Литвы принял закон, уравнивающий нацистскую и советскую символику и запрещающий её публичное использование на собраниях: она «может восприниматься как пропаганда нацистских и коммунистических оккупационных режимов». Под действие литовского закона также подпадают исполнение современного гимна России и знамя Победы. Запрещено «демонстрирование флагов и гербов, знаков и униформ нацистской Германии, СССР, Литовской ССР, а также флагов, знамен, гербов, знаков, униформ, составными частями которых являются флаги, гербы нацистской Германии, СССР и Литовской ССР». Запрещено использование «нацистской свастики, советского серпа и молота, советской пятиконечной красной звезды, а также исполнение гимнов нацистской Германии, СССР и Литовской ССР».

В то же время, именно в настоящее время появились реальные возможности для полноценного сотрудничества в экономической области³.

В 1998 году 43% всего ее экспорта шло в страны СНГ, а Россия оставалась самым крупным торговым партнером Литвы. В 2002 году почти 34% литовского экспорта было направлено в страны ЕС и доход от него составил 5,4 млрд. долларов США. Вторым по ёмкости рынком для литовских товаров после Российской Федерации является Германия (12%). Молочные продукты из Литвы пользуются хорошей репутацией и активно поступают на внешние рынки (значительная доля приходится на Россию). Основой экономического сотрудничества между Российской Федерацией и Литовской Республикой служит соглашение о торгово-экономических отношениях от 1993 года (адаптировано к нормам ЕС в 2004 году). В списке главных инвесторов в литовскую экономику Россия занимает почетное третье место (2005 г.), вслед за Данией и Швецией, причем с каждым годом её инвестиции растут в геометрической прогрессии.

Более 95% иностранных инвестиций российского капитала направляются в такие сектора экономики, как: обрабатывающая промышлен-

³ Статья Экономика Литвы <http://ru.wikipedia.org>

ность (\$479,7 млн.), электроэнергетика и газовое хозяйство (\$503,7 млн.), финансовая деятельность (\$357,5 млн.). Лидерами в своих сферах являются контролируемые российским капиталом «Лукойл-Балтия», «Энергийос Реализацийос Центрас» («Интер РАО ЕЭС»), Каунасская ТЭС, «Летувос Дуйос» («Газпром»), завод минеральных удобрений «Лифоса» («Еврохим»), предприятие по производству метизов «Нямунас» («Мечел»).

Российские инвесторы, особенно частные, проявляют интерес к рынку недвижимости в Литве, особенно в городах со значительной русскоязычной инфраструктурой (Вильнюс, Клайпеда).

Русскоязычное население составляет 4,8% на начало 2010 года. Подавляющее большинство русских – граждане Литвы.

Общее число мигрантов, приехавших в Россию из Литвы, по данным Роскомстата приведено в таблице 1⁴.

Таблица 1

Общее число мигрантов, приехавших в Россию из Литвы, чел.

Годы	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Литва	1785	1384	987	945	758	722	535	339	360	371	537	455

Таким образом, проанализировав историческую ретроспективу взаимоотношений между Россией и Литвой, можно сделать вывод, что, несмотря на политические разногласия прошедшего тысячелетия, были и светлые периоды, послужившие к вящей славе и процветанию обоих государств. На современном этапе, когда Литоаская республика интегрирована в Европейское и международное политическое пространство, и отсутствует угроза безопасности страны со стороны России, как это было в предшествующие периоды, появляются основания для дальнейшего развития экономического сотрудничества, в том числе и в области трудовых взаимоотношений, укрепления культурного сотрудничества и установления партнерских взаимоотношений между российским и литовским народами.

Используемые источники

1. Костомаров Н. И. Русская история в жизнеописании ее главнейших деятелей. М.: Изд-во Эксмо, 2004.,
2. Фурман Д. Е., Задорожнюк Э. Г. Притяжение Балтии (балтийские русские и балтийские культуры) // Мир России. 2004. Т. XIII. № 3. С. 98–130.
3. Длугош Ян. Грюнвальдская битва. М. Изд. АН СССР. 1962. <http://www.vostlit.info/Texts/rus5/Dlugos/frametext4.htm>.
4. <http://ru.wikipedia.org>. Статьи: Литва, Экономика Литвы.

⁴ http://www.gks.ru/free_doc/new_site/population/demo/demo42.htm

Суиц В. П.
доктор экономических наук, профессор,
зав. кафедрой «Анализа, учета и аудита»,
Московский государственный университет им. М. В. Ломоносова

Жакипбеков Д. С.
кандидат экономических наук, доцент,
зав. кафедрой «Экономической теории и аудита»,
Академический инновационный университет

Функции корпоративного налогового менеджмента как рычаги эффективного управления компанией в Республике Казахстан

Аннотация. В данной статье рассмотрены функции корпоративного налогового менеджмента, такие как законодательное обеспечение корпоративного налогового менеджмента, налоговое планирование, осуществление налогового учета и отчетности, внутренний налоговый аудит (налоговый контроль), налоговое административное управление, позволяющие выполнять основную цель, поставленную перед корпоративным налоговым менеджментом.

Ключевые слова: корпоративный налоговый менеджмент, законодательное обеспечение корпоративного налогового менеджмента, налоговое планирование, осуществление налогового учета и отчетности, внутренний налоговый аудит (налоговый контроль), налоговое административное управление.

Functions of corporate tax management as levers of efficient control of the company in Republic of Kazakhstan

The summary. This article considers functions of corporate tax management, such as legislative maintenance of corporate tax management, tax planning, realization of the tax account and the reporting, internal tax audit (tax control), the tax administration managerial control, therefore allowing carrying out a main objective of corporate tax management.

Keywords: corporate tax management, legislative maintenance of corporate tax management, tax planning, realization of the tax account and the reporting, internal tax audit (tax control), tax administration managerial control.

Для достижения цели корпоративного налогового менеджмента необходимо формирование системы, позволяющей функционировать в достаточной степени эффективности, что достигается путем построения правильной и понятной цепочки функций, которые должны выполнять определенные задачи.

По мнению Л. В.Дуканич, на уровне организации налоговый менеджмент реально представлен двумя основными функциями: корпоративным налоговым планированием и корпоративным налоговым контролем¹. С точки зрения А. Н.Шерешевской, основными функциями процесса реализации налогового менеджмента являются: налоговое планирование, выработка способов и методов ведения учета (учетная политика), ведение учета, контроль за правильностью и достоверностью налоговых расчетов, снижение налоговых рисков, оценка эффективности применяемых методов, принципов и способов налогового планирования и учета². Н. Н.Галеева в своей работе не выделяет функции налогового менеджмента, однако подчеркивает, что корпоративный налоговый менеджмент должен заниматься оптимизацией налоговой нагрузки и максимизацией прибыли акционеров³. Т. Ф. Юткина считает, что налоговый менеджмент состоит из трех взаимодействующих между собой и в своем единстве с внешней средой экономических сфер: налогового планирования и прогнозирования, налогового регулирования и налогового контроля⁴.

По нашему мнению, к функциям корпоративного налогового менеджмента следует отнести: законодательное обеспечение корпоративного налогового менеджмента, налоговое планирование, осуществление налогового учета и отчетности, внутренний налоговый аудит (налоговый контроль), налоговое административное управление. Изучая налоговую и управленческую литературу, нами был обнаружен тот факт, что при организации корпоративного налогового менеджмента авторами опускается вопрос законодательного обеспечения корпоративного налогового менеджмента, однако на основе организации именно этой функции держится вся правовая сторона остальных функций.

Функция законодательного обеспечения корпоративного налогового менеджмента заключается в обеспечении и сопровождении нормативно-правовым законодательством всех функций корпоративного налогового менеджмента во избежание неправомерных или незаконных действий должностных лиц при организации своей непосредствен-

¹ Дуканич Л.В. Налоги и налоговый менеджмент в России. Ростов н/Д: Феникс, 2008.

² Шерешевская А.Н., Совершенствование налогового менеджмента в России: дис... кан. эконом.наук: 08.00.10: защищена. Москва, 2006.

³ Галеева Н.Н., Совершенствование использования инструментария налогового менеджмента в управлении финансовыми потоками организации: дис... кан.эконом.наук: 08.00.10: защищена. Москва, 2007.

⁴ Юткина Т. Ф. Налоги и налогообложение: Учебник. М.: «ИНФРА–М», 2009.

ной деятельности. На рисунке 1 нами представлено схематичное обеспечение налоговым законодательством всех функций корпоративного налогового менеджмента. Каждый из этих документов должен основываться на действующем законодательстве Республики Казахстан и при необходимости на международных соглашениях и конвенциях, ратифицированных Республикой Казахстан.



Рис. 1. Структура законодательного обеспечения функций корпоративного налогового менеджмента

Следующей функцией корпоративного налогового менеджмента является налоговое планирование. Налоговое планирование широко используется на практике в сфере государственного налогового менеджмента, однако в последние годы налоговое планирование завоевало свое место при формировании бюджета компании для обеспечения его расходов в будущем.

Изучая определения налогового планирования, представленные учеными, такими как М. А. Тюмина, О. А. Фомина, Е. С. Былкова и М. Романовский, В. А. Рагозин, А. Н. Шерешевская, нами был сделан вывод, что многие из них под налоговым планированием понимают налоговую оптимизацию либо налоговую минимизацию⁵.

⁵ Тюмина М. А. Налоговый учет и отчетность: учебное пособие. Ростов н/Д: Феникс, 2008. (СПО).

По нашему мнению, налоговая минимизация — это максимальное снижение налогов за счет уменьшения налогооблагаемой базы, формируемой в зависимости от режима используемого налогоплательщика. При такой трактовке следует учитывать, что минимизация налогов может иметь как законный (использование налоговых льгот и иных налоговых послаблений, предусмотренных законодательством), так и незаконный (неподтвержденное снижение налогооблагаемой базы, занижение суммы налога в декларации и т.д.) характер. Тогда как налоговая оптимизация — это совокупная сумма налогов, которая является приемлемой для успешной организации деятельности компании. Так, налоговая оптимизация носит сугубо законный характер, при котором рассматриваются условия налогообложения в зависимости от месторасположения компании (налоговый режим), методы финансового и налогового учета, использование налоговых льгот и особых режимов налогообложения.

Таким образом, нельзя понимать корпоративное налоговое планирование как налоговую оптимизацию, либо как налоговую минимизацию, поскольку и то, и другое являются инструментами формирования приемлемых налогов. По нашему мнению, корпоративное налоговое планирование — это планирование возможных налоговых отношений по всему налоговому полю на определенный период. Налоговое поле — это поле налогового воздействия, определяемого для налогоплательщика в рамках его деятельности, связанной с налогообложением.

При корпоративном налоговом планировании компании следует разрабатывать три основных плана для трех основных ситуаций в зависимости от стадии развития компании (жизненный цикл компании). Три основных плана — это планы в разрезе определенного периода: стратегический план (распространяется на период основного перспективного плана развития компании (от 1-го до 3-х лет)), тактический план (распространяется на период от 1-го квартала до 1 налогового года), оперативный план (определяется как реакция на определенное изменение в налоговом законодательстве и корректировку стратегического

Фомина О. А. Зарубежный опыт налогового планирования // Налоговый вестник, 1997, № 5, С. 82.

Былкова Е. С., Романовский М. В. Налоговое планирование. (Серия «Учебник для вузов»). СПб.: Питер, 2004.

Рагозин Б.А. Налоговое планирование на предприятиях и в организациях. Учебное пособие для руководителя и бухгалтера. В 3-х тт. М.: Налоги и налоговое планирование, 1997.

Шерешевская А.Н., Совершенствование налогового менеджмента в России: дис... кан. эконом. наук: 08.00.10: защищена. Москва, 2006.

и тактического планов (от наименьшего налогового периода до 1-го квартала)). Под тремя основными ситуациями мы понимаем вероятность ситуаций, которые, возможно, будут иметь место в результате деятельности компании, т.е.: оптимистическая, реалистическая, пессимистическая. При налоговом планировании для каждой ситуации каждого плана разрабатываются три варианта возможной ситуации. Так, на рисунке 2, нами представлено налоговое планирование при оптимистическом развитии ситуации стратегического, тактического и оперативного корпоративного налогового планирования.



Рис. 2. Структура корпоративного налогового планирования

При корпоративном налоговом планировании на основе рисунка 2 налоговым менеджером рассчитывается налоговая нагрузка и налоговое время компании при изменении внешних и внутренних факторов.

Функция осуществления налогового учета, является одной из сложнейших, поскольку именно на этой стадии формируется сам учет активов и обязательств в целях налогообложения. Эта функция корпоративного налогового менеджмента, обеспечивающая ведение налогового учета и составление налоговой отчетности компании, имеет широкое обоснование, как в теории, так и на практике. Однако, налоговый учет до сих пор не имеет утвержденного Закона и единых форм ведения налогового учета, что затрудняет приведение налогового учета к единым параметрам.

По нашему мнению, налоговый учет – это система сбора, обобщения, документирования информации об операционно-финансовой деятельности компании в целях налогообложения. В следующих разделах нами будет предложена налоговая учетная политика, налоговый план счетов, документооборот налогового учета, разработана модель системы организации налогового учета и отчетности.

Функцию осуществления налогового учета в корпоративном налоговом менеджменте можно объяснить посредством задач, поставленных перед налоговым учетом, к которым относятся:

- сбор данных об операционно-финансовой деятельности, подлежащей налоговому учету;
- документирование операций, подлежащих налоговому учету;
- учет операций на счетах налогового учета;
- формирование аналитических документов налогового учета;
- расчет сумм налогов и обязательных платежей в бюджет;
- составление налоговой отчетности по налогам и другим обязательным платежам в бюджет;
- представление налоговой отчетности в налоговые органы.

Таким образом, функция налогового учета в корпоративном налоговом менеджменте несет сугубо механический характер, однако от правильности организации этого механизма зависит функционирование самого корпоративного налогового менеджмента.

Функция внутреннего налогового аудита (налоговый контроль) выполняет функцию обеспечения достоверного, своевременного осуществления налогового планирования, налогового учета и отчетности. Нами было предложено рассмотрение внутреннего налогового контроля (корпоративного налогового контроля) как подфункции внутреннего налогового аудита (корпоративный налоговый аудит), поскольку налоговый аудит отличается от налогового контроля на заключительном этапе, где налоговым контролем дается заключение о результате фактического состояния, а налоговым аудитом даются предложения по устранению выявленных ошибок. Также если внутренний налоговый контроль должен осуществляться непрерывно, то внутренний налоговый аудит должен производить аудит за определенный период времени, поскольку только в этом случае будет положительная эффективность, как от внутреннего налогового контроля, так и от внутреннего налогового аудита.

Разумеется, внутренний налоговый контроль можно выделить как отдельную функцию корпоративного налогового менеджмента, либо полностью перенести его функциональные обязанности на внутренний налоговый аудит, но в первом случае корпоративный налоговый

контроль и корпоративный налоговый аудит в 75% своей работы дублировали бы себя, во втором случае внутренний налоговый контроль потеряет свое предназначение. Таким образом, корпоративный налоговый аудит (внутренний налоговый аудит) должен дополняться корпоративным налоговым контролем, для более эффективного и плодотворного развития общей цели, которая заключается в обеспечении налогового учета, полной и достоверной информацией, для правильного исчисления налоговых обязательств, достоверного составления налоговой отчетности, своевременной ее сдачи и уплаты налоговых и иных обязательных платежей в бюджет и внебюджетные фонды.

По нашему мнению внутренний налоговый контроль заключается в проверке соблюдения норм, установленных налоговым законодательством, а также другими нормативными актами в области налогообложения. Он обеспечивает достаточную степень уверенности в том, что:

- организация и состояние налогового учета обеспечивают своевременное и правильное исчисление налогов и других обязательных платежей в бюджет;
- налоговые обязательства исчислены достоверно;
- налоговые обязательства исчислены своевременно и корректно отражены в налоговой отчетности;
- налоговые обязательства и другие обязательные платежи в бюджет уплачены полностью и в срок;
- исчисленные налоговые обязательства корректно отражены в финансовой отчетности;
- отсутствуют дополнительные существенные налоговые обязательства, связанные с нарушением налогового законодательства и иных нормативных документов в области налогообложения, не отраженные в налоговой отчетности;
- существующие контрольные процедуры позволяют минимизировать риск возникновения штрафных санкций со стороны налоговых органов (снижение налоговых рисков).

Для обеспечения вышеизложенного и проведения внутреннего налогового контроля нами предлагается использование алгоритма работы отдела внутреннего налогового аудита, представленного на рисунке 3. Данный алгоритм организуется при наличии отдела внутреннего аудита. На каждом этапе прохождения информации ответственное должностное лицо в меру своих полномочий проверяет достоверность и контролирует полноту информации и документации.

Таким образом, внутренний налоговый аудит — это аудит налогового учета, налоговой отчетности на предмет соответствия их органи-

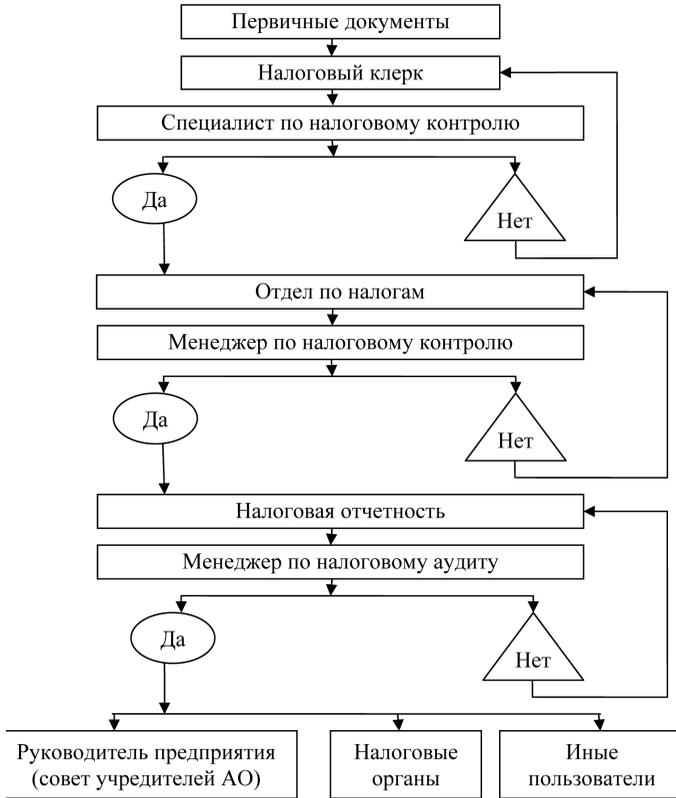


Рис. 3. Алгоритм работы внутреннего налогового аудита

зации, формировании и деятельности действующему законодательству Республики Казахстан, при обнаружении ошибок – предложение путей их исправления и контроля за исправлением, с целью недопущения штрафных санкций со стороны налоговых и иных уполномоченных на это органов, а также снижения уровня налоговых рисков.

Заключительная функция корпоративного налогового менеджмента, а именно налоговое административное управление, является теоретическим нововведением. Рассмотрение государственного налогового администрирования широко распространено и изучено, а налоговое административное управление компании рассматривается очень редко, если не сказать – не рассматривается.

В трудах Л. В. Дуканич, Н. Г. Кузнецова и др., С. С. Штариева, И. А. Паскачева данные определения налогового администрирования не под-

ходят к объяснению налогового административного управления компании, поскольку они рассматривают государственное налоговое администрирование⁶.

Для того чтобы определить налоговое административное управление компании, необходимо сформулировать цель и задачи, выполняемые данной функцией.

Целью налогового административного управления является юридическое налоговое сопровождение, разрешение конфликтных ситуаций, возникающих в операционно-финансовой деятельности компании. Для достижения данной цели перед функцией налогового административного управления ставятся следующие задачи:

- юридическое налоговое сопровождение операционно-финансовой деятельности компании (постановка на учет налогоплательщика, смена налогового режима, ликвидация компании и т. д.);
- предупреждение налоговых правонарушений;
- разрешение конфликтных ситуаций, возникающих с налоговыми органами (по достоверности составления налоговых отчетов, по сумме налоговых и иных обязательных платежей, по штрафным санкциям и пеням и т. д.);
- защита интересов компании в суде;
- назначение административных взысканий с должностных (ответственных) лиц за допущенные правонарушения, повлекшие либо явившиеся причиной административных санкций.

Налоговое административное управление необходимо для реагирования компании на определенные внешние изменения налогового законодательства, а также на запросы государственных и иных органов власти по вопросам налогового регулирования.

Функциональное построение и взаимосвязь функций корпоративного налогового менеджмента нами представлена на рисунке 4. Мы представили абсолютную ситуацию, при которой был выбран один из разработанных планов при определенном воздействии внешних и внутренних факторов. Под внутренними факторами мы понимаем внутрен-

⁶ Дуканич Л.В. Налоги и налоговый менеджмент в России. Ростов н/Д: Феникс, 2008.

Кузнецов Н. Г., Корсун Т. И., Александрова И. Ю. Налоговое администрирование: теория и стратегия. Монография/РГЭУ (РИНХ). Ростов н/Д, 2000

Штариев С. С. О мерах по повышению эффективности работы налоговой службы // Финансы. 1998. № 5.

Паскачев И. А. Налоговые органы Норвегии: переходы к расчету подоходных налогов за физических лиц // Налоговая политика и практика. 2006. № 3 (39)

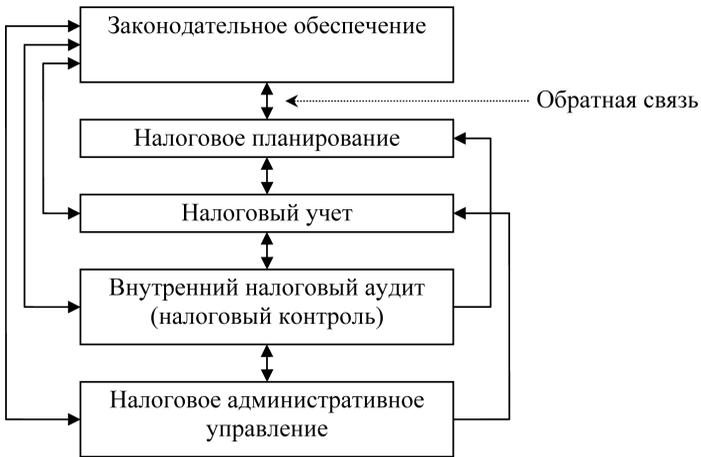


Рис. 4. Взаимосвязь функций корпоративного налогового менеджмента

ную налоговую политику предприятия, разработанную для эффективной организации налоговых отношений, т. е. внутренний фактор — это решение управляющих компанией в отношении сложившихся внешних факторов налогообложения. Внешний фактор — это государственная политика в области финансовой и налоговой системы.

Как показано на рисунке 4, все функции корпоративного налогового менеджмента тесно взаимосвязаны, поскольку они взаимно дополняют друг друга для достижения конкретной цели, поставленной перед корпоративным налоговым менеджментом. Стрелки информационного соотношения указывают на поток информации от одной к следующей функции корпоративного налогового менеджмента. Эти информационные соотношения имеют прямую оперативную взаимосвязь, поскольку информация не может только переходить из блока в блок, не вызывая вопросов и корректировок, соответственно мы сделали так, чтобы информация оперативно корректировалась, при возникновении вопросов и претензий давались ответы дополняясь подтверждением. Функция законодательного обеспечения обеспечивает все остальные функции необходимой законодательно-правовой базой для успешного осуществления их действий путем прямых и обратных связей. Пути законодательного обеспечения также имеют обратную связь для получения каких-либо законодательных документов, необходимых для работы функции. Также нами были продемонстрирована межфункциональная обратная связь, которая имеет одностороннее

отношение функции внутреннего налогового аудита (налогового контроля) к функции планирования, и функции налогового административного управления к налоговому учету. Такое отношение продиктовано организацией непосредственного контакта данных функций.

Литература

1. Былкова Е. С., Романовский М. В. Налоговое планирование. (Серия «Учебник для вузов»). СПб.: Питер, 2004.
2. Галеева Н. Н., Совершенствование использования инструментария налогового менеджмента в управлении финансовыми потоками организации: дис... кан. эконом. наук: 08.00.10: защищена. Москва, 2007.
3. Дуканич Л.В. Налоги и налоговый менеджмент в России. Ростов н/Д: Феникс, 2008.
4. Кузнецов Н. Г., Корсун Т. И., Александрова И. Ю. Налоговое администрирование: теория и стратегия. Монография/ РГЭУ (РИНХ). Ростов н/Д, 2000.
5. Паскачев И.А. Налоговые органы Норвегии: переходы к расчету подоходных налогов за физических лиц // Налоговая политика и практика. 2006. № 3 (39).
6. Рагозин Б. А. Налоговое планирование на предприятиях и в организациях. Учебное пособие для руководителя и бухгалтера. В 3-х т. М.: Налоги и налоговое планирование, 1997.
7. Тюмина М.А. Налоговый учет и отчетность: учебное пособие. Ростов н/Д: Феникс, 2008. (СПО).
8. Фомина О. А. Зарубежный опыт налогового планирования // Налоговый вестник, 1997, № 5, С. 82.

Черненко В. А.
доктор экономических наук, профессор, зав. кафедрой,
ФГБОУ ВПО Санкт-Петербургский государственный
университет сервиса и экономики

Федорова С. В.
кандидат экономических наук, доцент, профессор кафедры,
ФГБОУ ВПО Санкт-Петербургский государственный
университет сервиса и экономики

Экономические теории инноваций в трудах зарубежных экономистов

Аннотация. В статье рассматриваются теоретические подходы зарубежных авторов к понятию «инновация» в процессе эволюции экономических отношений.

Ключевые слова: экономическая теория, инновации, процесс внедрения, новшество, разработка.

Economic theories of Innovations in Scientific Works of foreign economists

The summary. In the article theoretical approaches of foreign scientists to the concept of innovation in the process of economic evolution are considered.

Keywords: the economic theory, innovations, introduction process, an innovation, working out.

Инновации заменяют старое воззрение новым. Они основываются на изобретениях, открытиях, и в результате приводят к развитию общества и прогрессу в целом. Если говорить об экономической сущности инноваций, то в экономической теории под инновациями понимается внедрение новых технологий, продуктов, услуг. До определенного периода развития инновации не имели полного, категориального оформления.

Первые теоретические концепции инновационных процессов возникли еще в период нерыночной экономики. Они нашли отражение в учении меркантилистов, которые выбрали в качестве объекта внедрения инноваций новые формы отношений, именуемые впоследствии «рыночными».

Экономические теории периода нерегулируемых рыночных отношений формировались под влиянием возникновения и развития инноваций в виде саморегулирования рынка и свободной конкуренции.

В это время сложилась классическая система знаний. Экономическая теория инноваций представлена трудами У. Петти, Д. Рикардо, А. Смита, К. Маркса.

У. Петти, Д. Рикардо выделяют как основную теорию – теорию производства. Родоначальником взгляда о том, что именно развитие производства является основой хозяйственного благополучия нации, был У. Петти.

К числу экономических теорий инноваций также необходимо отнести идеи Д. Рикардо о техническом прогрессе, о воздействии улучшений в земледелии на ренту, о землесберегающих нововведениях и инновациях.

Инновационный подход А. Смита проявляется в единстве теории обмена и теории производства. По мнению А. Смита, источник богатства следует искать не в торговле или в обмене, а непосредственно в самом производстве.

Важным этапом этого периода становится эволюционная теория инноваций И. Шумпетера. Помимо И. Шумпетера сходная трактовка понятия «инновация» присуща и другим западным исследователям (Б. Твисс, М. Портер).

Развитие экономической теории инноваций в дальнейшем осуществлялось по различным направлениям. В результате этого развития появились концепции, в которых исследовалась природа инноваций, их типологии, определялась их роль в экономической системе.

М. Фридмен [1] под инновацией понимал результат деятельности, который воплощен в новые или усовершенствованные продукты и услуги, востребованные рынком, технологические процессы, используемые в практической деятельности, а также новые подходы к удовлетворению потребностей.

В научной литературе существует большое количество определенных инноваций. У них есть отличия друг от друга, но есть одна общая черта – практически все исследователи единогласны в том, что инновация всегда связана с прогрессом. Чаще всего термин инновация связывают с наукой и техникой.

Так, П. Уайт [2] при определении сущности инновации различает понятия изобретения, которые представляют собой конечный результат исследований, и непосредственно инновацию, как процесс внедрения изобретения на завершающем этапе разработок. По сути, изобретение – появление нового, а инновация – внедрение новинок в практику.

В современной экономической литературе выделяются два подхода к определению сущности инновации: в широком и узком смысле слова. В широком смысле слова под инновациями понимают различные изменения, внедрения новых или более совершенных решений в технику, организацию, общественную жизнь и т.п.

Так, Б. Твисс инновацию понимает как передачу научного или технического знания непосредственно для удовлетворения потребностей потребителя. При этом продукт является носителем технологии, и форма, которую он принимает, формируется только во взаимодействии технологии и потребности, которую удовлетворяет этот продукт [3].

Й. Шумпетер [4] также рассматривал инновацию, прежде всего, в широком толковании понятия. Он выявил зависимость между терминами экономического развития и инновации, делая при этом особый акцент на техническом, экономическом и организационном характере инновации. По мнению Й. Шумпетера, предметом инновации могут быть продукты, производственные процессы и организации. Условием появления инновации является новизна и внедрение результатов инновационных исследований в практическую деятельность.

На основе определения Й. Шумпетера появились несколько вариантов характеристики сущности инноваций: функциональный, атрибутивный и предметный.

Сторонники функционального подхода акцентируют внимание на характеристике инновации как процесса осознанного внедрения изменений в технике, технологии и организации труда.

При атрибутивном подходе инновация рассматривается как реакция предприятия на изменение общественных потребностей. Таким образом, этот подход сводится к маркетинго-менеджерскому, или социально-экономическому подходу. При этом подходе инновация является одним из элементов социально-экономического прогресса.

Предметный подход связан с характеризующимися определенными инновационными чертами совокупностью изделий, процедур и методов, которые характеризуются.

Такой взгляд на инновации свойственен Р. Т. Лапье [5]. По его мнению, инновация проявляется в использовании новых инструментов или принципов их применения; внедрении нового технологического процесса или новой процедуры; использовании новых видов сырья или материала или новых действий в новых местах.

По мнению Ф. Котлера [6] понятие инновации можно отнести к любой ценности, которая воспринимается как новшество А. Харман

[7] проводит тождество между инновацией, внедрением новых или существенно улучшенных продуктов, а также результатов производственных процессов в экономику.

Интересна трактовка понятия инновации П. Ф. Друкером. По его мнению, инновация является проявлением предприимчивости предпринимчивости — действием, предающим ресурсам новые возможности создания богатства [8]. П. Ф. Друкер считает, что инновации являются не техническим понятием, а экономическим или социальным.

В научной литературе также встречается трактовка инноваций в узком понимании их сущности. При этом подходе инновации сводятся к техническим проблемам — к внедрению новых изделий и новых технологий.

Другие экономисты, например Э. Хофмайстер [9], считают, что сущность инноваций состоит в сознательной, направленной на достижение определенной цели воли субъекта при превращении изобретения в процесс и выведение изделия на рынок.

Проведя краткий анализ большинства существующих в экономической теории концепций инноваций, необходимо отметить достигнутое существенное увеличение степени их разработанности. В целом инновации не просто являются характерным явлением современной экономике, они, прежде всего, становятся необходимым условием ее существования и дальнейшей эволюции.

Таким образом, современной экономической наукой инновации характеризуются как результат инновационной деятельности, материализованной в виде нового или более совершенного продукта, технологического процесса или применения новой характеристики услуги [10].

Литература

1. Покидченко М. Г., Чаплыгина И. Г. История экономических учений: Учеб. пособие. М.: ИНФА-М. 2007.
2. Уайт П. Управление исследованиями и разработками / Сокр. пер. с англ. под ред. Б.Н. Бобрышева. М.: Экономика. 1982.
3. Твисс Б. Управление научно-техническими нововведениями / Сокр. пер. с англ. Предисл. К.Ф. Пузыни. М.: Экономика. 1989.
4. Шумпетер Й. Теория экономического развития / Пер. с нем. Автономова В. С., Любского М. С., Чепуренко А. Ю. М.: Прогресс. 1982.
5. Коновалов В. М. Инновационная сага. М.: Издательский дом «Вильямс». 2005.
6. Котлер Ф. Основы маркетинга / Перевод с англ. В. Б. Боброва; Общ. ред. и вступ. ст. Е. М. Пеньковой. М.: Прогресс, 1991.

7. Покидченко М.Г., Чаплыгина И.Г. История экономических учений: Учеб. пособие. М.: ИНФРА-М, 2007.
8. Друкер П. Эффективное управление: Экономические задачи и оптимальные решения. М.: Гранд: ФАИР-пресс, 2002.
9. Фатхутдинов Р.А. Инновационный менеджмент: Учебник, 4-е изд. СПб.: Питер, 2004.
10. Статистика науки и инноваций. Краткий терминологический словарь / Под. ред. Л.М. Гохберга. М.: Центр исследований и статистика науки, 1996.

Яковлев В. М.
доктор экономических наук, профессор,
Российская академия народного хозяйства
и государственной службы

Организационно-экономическая модель частно-государственного партнерства в системе жизнеобеспечения граждан

Аннотация. В статье рассматриваются вопросы развития института частно-государственного партнерства в системе первых потребностей жизнеобеспечения граждан России на основе реформирования и модернизации жилищно-коммунального комплекса. Основное внимание уделяется совершенствованию системы управления в целях повышения качества и своевременности предоставления жизнеобеспечивающих жилищно-коммунальных услуг предприятиям и гражданам России. В центре внимания вопросы формирования инновационной системы корпоративного управления ЖКК.

Ключевые слова. жилищно-коммунальное хозяйство, жилищно-коммунальный комплекс, жилищно-коммунальные услуги, система жизнеобеспечения граждан, система корпоративного управления ЖКК.

Organizational and economic model of the private and state partnership in a life support system of citizens

The summary. In article questions of development of institute of the private and state partnership in system of foremost requirements of life support of citizens of Russia on the basis of reforming and modernization of a housing-and-municipal complex are considered. The main attention is given to control system improvement with a view of improvement of quality and timeliness of lifeproviding housing-and-municipal services to the enterprises and citizens of Russia. In the attention center questions of formation of an innovative corporate management system of HMC.

Keywords: housing and communal services, housing-and-municipal complex, housing-and-municipal services, life support system of citizens, HMS corporate management system.

Развитие рыночных отношений в России, после безоглядного поиска панацеи от экономических последствий функционирования административно-командной системы в новом для России формате ценностей западной цивилизации, сегодня уже не мыслится без регулирующей роли государства. А усиление роли государства в условиях рыночной экономики большинством экспертов сегодня во многом определяется развитием института частно-государственного партнерства. При этом на каждом этапе общественного развития важно

вырабатывать адекватный ему баланс силы государственного влияния и развития частной инициативы.

Становится очевидным, что общество, получив на первом этапе рыночной реформы прививку от хаотического «бума» частного предпринимательства, выставляет настойчивые требования усиления участия государства практически во всех социально-экономических процессах. За этим, согласно логике перелива «общественной энергии», вслед за усилением влияния государства в экономике, последовало несоразмерное саморазвитие государственного аппарата, что вновь грозило усилением дисбаланса в государственно-частном партнерстве со стороны чиновничьего давления. При общем сокращении численности населения, прежде всего, трудоспособного, произошедшего в результате отделения ряда бывших республик, сокращения числа предприятий и соответственно ВВП, падения уровня жизни населения административный аппарат, не имеющий прямого отношения к созданию стоимости и прибавочной стоимости в количественном отношении вырос в несколько раз, равно как и уровень жизнеобеспечения этой категории граждан. Бесконтрольное развитие государственного аппарата с уже молчаливого одобрения общественных институтов сформировало прецедент самодостаточности, независимости результата их деятельности от выполнения общественных задач, соблюдения экономических интересов субъектов производственного комплекса и задач повышения благосостояния граждан.

Сегодня вновь избранные органы власти и управления и, прежде всего, Президент и Председатель Правительства Российской Федерации предпринимают меры по борьбе с неоправданным ростом аппарата и сопутствующей этому коррупции. Важно при этом основываться на реальных документах и мероприятиях законодательной и исполнительной власти, формирующих условия и конкретные шаги по укреплению государственно-частного партнерства в интересах развития экономики и жизнеобеспечения граждан.

Обострение проблем в решении задач жизнеобеспечения на первом этапе становления рынка в России было связано, прежде всего, с ослаблением внимания к этой отрасли, обусловленного, в частности, ускоренной приватизацией изначально наиболее прибыльных секторов экономики. К тому же, после их «захвата» последовал, согласно логике реализации частной собственности, период превращения их в обособленные автономно обустроенные (подобно «огораживанию» в период первоначального накопления капитала в старой Англии) предприятия, комплексы, охватывающие нередко целые сектора экономики. Причем революционные преобразовательные процессы были на-

целены не на повышение эффективности производства, а, прежде всего, на слом старой политической и государственной систем. Это естественным образом сопровождалось ослаблением влияния на эти процессы регулирующей роли государства и вносило хаос в обеспечение социальной сферы и хозяйственных процессов.

Посылки к ускоренному преимущественному формированию института частной собственности, становлению «среднего класса», развитию малого предпринимательства предполагали соответствующие этим направлениям формы государственно-частного партнерства. К числу рыночных законодательных норм организации взаимодействия государства и частного бизнеса следует отнести первые законы о предприятиях и предпринимательской деятельности, о развитии малого предпринимательстве, о финансово-промышленных группах и ряд других, которые предусматривали льготный режим налогообложения малого бизнеса, преимущественное участие в госпрограммах и т.д., что в целом соответствовало мировой практике. Однако вскоре цель развития малого предпринимательства перестала быть ведущей в настроениях и формах поведения реформаторов и центр тяжести в формировании института государственно-частного партнерства переместился в сферу крупных государственно-частных производственно-хозяйственных структур.

Наряду с этим, на сегодняшнем этапе развития получила преимущественное развитие такая форма государственно-частного партнерства как государственная корпорация, в организационно-правовой форме которой сформированы «Ростехнологии», «Нанотехнологии» и другие структуры с нечетко осознанной и законодательно определённой формой собственности и, тем более, формами её реализации, которые недостаточно прозрачно отражают интересы государства и частного бизнеса.

Вместе с тем, основой национальной экономической безопасности общества является, прежде всего, стабильность и поступательность его экономического развития. Такая стабильность и безопасность в рамках сложившихся экономических отношений и государственного устройства во многом основывается на сформированной системе жизнеобеспечения общества государства и граждан. Экономической основой и основными инструментами организации такого взаимодействия выступают: цивилизованный рынок, развитие равноправных форм собственности и предпринимательства, государственное регулирование экономических процессов, механизмы восприимчивости к инновациям, модернизации производства, технологий и т.д. При этом одним из важнейших рычагов

такой стабильности по мере становления рынка становится достижение конструктивного взаимодействия (социально-экономического партнерства) основных групп субъектов сформированного рынка – предпринимателей (производителей), органов государственной власти и управления всех уровней, работников и просто граждан различных слоев, которое возможно при наличии непротиворечивого законодательства и эффективных механизмов его применения. В противном случае устои такого общества быстро расшатываются и оно уготовано, мягко говоря, к «недружественному глобальному поглощению» в условиях ужесточения политического, экономического, информационного и иных видов противостояния в мировом масштабе.

Сформировавшееся на первом этапе перестройки многосубъектное экономическое противоборство на основе неравенства возможностей реализации экономических интересов каждого из участников рыночной экономики России порождает центробежные тенденции и провоцирует отторжение большей части хозяйственных субъектов и жителей от участия в её развитии. На этой почве происходит усиление коррупции, «бегства капиталов» и технологий, усиление сферы влияния теневой экономики, сокрытия налогов и других негативов, раздирающих экономическую, политическую и нравственную целостность России.

Одной из основных причин такого «неконструктивного» поведения стало отторжение (недоучет) в процессе реформы коренных экономических интересов производителей и граждан и далеко не всегда в целях настоящей реформы. Ситуация усугубилась социальными проблемами обеспечения первичных потребностей роста цен на товары первой необходимости, искусственного дефицита жилья, удорожанием тарифов на услуги жилищно-коммунального хозяйства (ЖКХ). Дополнением этому стали эгоцентристские действия коммерческих организаций, в том числе рыночной инфраструктуры – коммерческих банков, инвестиционных, страховых компаний, которые противоречили целям создания цивилизованного рынка, ориентированного на рост экономики на основе эффективности национального (отечественного а не иностранного) производства, обеспечивающего прямые экономические и социальные потребности общества и граждан. Шаткость такой ситуации должна быть устранена путем использования превентивных мер по достижению равновесия «критической массы» социально-политических и экономических интересов субъектов административной и производственно-хозяйственной деятельности.

Разрешение сложившихся противоречий видится в становлении и усилении влияния института социально-экономического партнерства на

основе объединения государственных, общественных и частных интересов в ведущих секторах экономики России. Такое партнерство будет способно сформировать единство интересов различных субъектов рынка и способов их реализации. При этом, государственно-частное партнерство должно формироваться во имя человека как третьего и главного участника этого объединения как основной производительной силы общества. Именно поэтому организационные формы государственно-частного партнерства должны быть ориентированы, прежде всего, на обеспечение основных потребностей граждан России. И, поскольку интересы государства и частного бизнеса, объективно находящиеся в противоречии, на каждом новом, особенно революционном этапе развития, будут нарушать этот баланс, именно общественным институтам необходимо вырабатывать эффективные формы его реализации. К числу таких общественных институтов можно отнести, например, организационно-правовую форму в виде «некоммерческого партнерства», способную объединить интересы различных участников рынка.

Такое партнерство необходимо развивать, прежде всего, в социально значимых отраслях, нуждающихся в социально-рыночной реструктуризации, например, строительство социального жилья и жилищно-коммунальное хозяйство (ЖКХ), развитие которых является важнейшей конституционной задачей государства.

Решение этих задач в период реформы осуществлялось с участием государства различными подходами. С начала большинству граждан России реформаторами было предложено заниматься фактически самообеспечением, что, с одной стороны, соответствовало нормам западной демократии периода «разгула» модели свободной конкуренции, но, с другой, резко контрастировало с существующей в России действительностью. А источники жизнеобеспечения должен был обеспечивать формирующийся сектор малого частного предпринимательства. Но жесткий и бесконтрольный на этом этапе частный бизнес не интересовал прямые интересы жизнеобеспечения широких слоев населения. Параллельно с этим эта функция частично перешла к олигархически организующимся крупным производственно-хозяйственным структурам, преимущественно нефтегазового комплекса и ряда иных, «продвинутых» на первом этапе становления рынка отраслей. Но результатами таких возможностей в виде «увесистых» «социальных портфелей» крупных предприятий и организаций могла воспользоваться лишь незначительная часть населения.

В конечном итоге следует осознать, что смысл осуществляемой сегодня рыночной реформы в системе жизнеобеспечения граждан состо-

ит в том, чтобы бремя ответственности государства за развитие социальной среды переложить на нижние эшелоны власти и управления, как наиболее приближенные к этим задачам. Таковыми представляются, прежде всего, администрации муниципальных образований, а также муниципальные унитарные и иные местные предприятия и организации.

Однако складывающаяся модель государственно-частное партнерство в этой сфере сегодня развивается достаточно противоречиво и имеет ряд недостатков. И первое, что бросается в глаза заключается в том, что структура доходных статей региональных и муниципальных бюджетов показывает, что при существующем законодательном разграничении бюджетных полномочий средств местных бюджетов для развития ЖКК будет катастрофически не хватать. А новые расширенные полномочия администраций муниципалитетов оказались не подкрепленными соответствующими финансовыми источниками. Доказательством этому служит практика перераспределения средств (налогов и иных обязательных платежей), собранных на территориях, в пользу федерального центра. Так из суммы собираемых налогов в 2000 г. в регионах оставалось около 50% собранных средств, а в 2004 г. эта сумма уже составляла около 38%, а в настоящее время — 18–20%. И эта тенденция сохраняется.

Тем самым этот этап развития государственно-частного партнерства не сформировал эффективных форм организации жизнедеятельности и жизнеобеспечения граждан, а доходы местных бюджетов и муниципальных предприятий оказались слишком незначительны для решения таких масштабных и важных задач.

На основании этого правомерно сделать предположение о том, что государство, как и в прежней административно-командной системе должно взять на себя обязательства перераспределения централизованных средств в регионы и муниципальные образования «сверху», в зависимости от их потребностей посредством субвенций, субсидий, дотаций. Но то, насколько длителен, затратен и трудоемок этот процесс, вряд ли сегодня кто-либо сможет дать ответ. В конечном счете, любая централизация и последующее перераспределение средств должны способствовать сбалансированности полномочий и средств их реализации на уровне муниципальных образований. Тем самым дилемма усиления-ослабления степени влияния государства на развитие социально-экономических процессов в сфере жизнеобеспечения граждан не должна, на наш взгляд, реализовываться упрощенно и линейно лишь в одном из указанных направлений.

Повышение уровня жизнеобеспечения граждан на основе развития и повышения качества товаров и услуг, предоставляемых ЖКК,

является, как уже было подчеркнуто, важнейшей конституционной государственной задачей. Однако система его организации, являвшаяся ранее прерогативой государства сегодня не представляется адекватной новым условиям рыночного хозяйствования. Участвовавшие случаи перебоев в обеспечении домов теплом, электроэнергией, чистой питьевой водой, плохого содержания жилищного фонда, утечки и взрывов газа, недостатков в работе лифтового хозяйства, аварийных служб и т. д. К числу наиболее значимых недостатков в работе ЖКХ следует отнести, прежде всего:

- неразвитость рыночных отношений в ЖКК, способных в короткие сроки осуществить глубокую модернизацию производственных фондов и реструктуризацию системы управления ЖКХ наряду с отсутствием эффективного собственника в этой сфере;
- многозвенность системы управления, что приводит к нарушению управленческой оперативности, «размыванию» ответственности;
- сложную бюджетную зависимость, которая с наступлением рыночных отношений отразилась на массовой финансовой несостоятельности предприятий ЖКК;
- неразвитость механизмов и отсутствие источников внебюджетного финансирования;
- высокую степень монополизации в производстве товаров и услуг ЖКХ и неразвитость механизмов конкуренции;
- высокую степень физического и морального износа оборудования и коммуникаций, наряду с высоким уровнем затрат и сверхнормативных потерь;
- отсутствие у работников стимулов новаторства, равно как и инициативы формирующихся, согласно Жилищному кодексу РФ, товариществ собственников жилья (ТСЖ).

В свою очередь, администрации и соответствующие службы ЖКХ ссылаются на хроническое недофинансирование, недостаточность размеров субвенций, субсидий и дотаций, неплатежи потребителей, ветхость доставшейся в наследство старой материально-технической базы, нехватку квалифицированных кадров и т. д. Всё это свидетельствует о низкой эффективности работы и управления региональными и муниципальными системами жилищно-коммунального хозяйства (ЖКХ). А ведь в странах с развитыми экономическими системами деятельность предприятий ЖКХ считается достаточно прибыльной сферой экономики.

Именно поэтому решение задачи повышения уровня жизнеобеспечения на основе нового качества услуг ЖКК до недавнего времени

предопределило её выделение в рамках национального проекта «Доступное и комфортное жильё гражданам России», основными направлениями которого являются обеспечение качественного содержания жилищного фонда и предоставления коммунальных услуг.

Вместе с тем, следует констатировать, что предпринимаемые на уровне Правительства и администраций субъектов Российской Федерации в рамках Жилищного кодекса РФ и данного Проекта меры по реформированию ЖКК пока не приносят ожидаемых результатов. За прошедшее с момента принятия национального проекта время не сформировано эффективной системы управления ЖКК, адекватной формирующимся рыночным отношениям, а разрозненные попытки реформирования не охватывают всех накопившихся в этом секторе проблем при отсутствии четко выработанных механизмов рыночного хозяйствования. Принимаемые на основании Жилищного кодекса РФ, ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в РФ» и др. новые нормативные документы по управления ЖКК как бы повисают в воздухе. При этом, в рамках существующей нормативно-правовой базы преимущественным финансовым источником развития ЖКК традиционно продолжают рассматриваться коммунальные платежи населения (при низком общем уровне доходов и платежного спроса населения) и рост прямых затрат бюджетов всех уровней. А при острой необходимости, в случаях природных катастроф и техногенных аварий, приходится использовать дополнительные средства МЧС, которые также не безразмерны и каждый раз оголяют другие, чаще всего социальные статьи тех же бюджетов.

Развитие рыночных отношений в преддверии вступления России в ВТО требует перехода к полной оплате стоимости услуг ЖКК, а разрешение многих накопившихся проблем многие эксперты видят в скорейшей передаче его предприятий в частную собственность.

Панацеей от всех бед ЖКК ряд экспертов, в том числе и Министерство РФ по региональному развитию, видит в новых возможностях формируемых товариществ собственников жилья (ТСЖ). Конечно, инициатива реальных собственников жилья в условиях рынка может представлять определенную силу. Однако в условиях неразвитого рынка здесь скрыты объективные противоречия. Основная проблема заключается в том, что никакие ТСЖ не способны аккумулировать или привлечь необходимые денежные средства, особенно для капитального ремонта или обновления домовых коммуникаций и др. Кроме того, важно оценить насколько сформировавшаяся кредитно-банковская система способна инвестировать такие мероприятия.

Проблемной остается и ситуация в сфере приватизации жилья при том, что в домах проживают как собственники, купившие или приватизировавшие жильё, так и просто квартиросъемщики. Речь здесь идет, конечно, не об элитном дорогостоящем жилье с полным набором услуг. Наряду с этим проблемной остаётся ситуация при которой юридически правомерно сформировали лишь небольшое количество жителей многоквартирных домов, а в регионах и того меньше, что оставляет под сомнением правомерность выбора дееспособной управляющей компании. Из их числа основное принимаемое на собрания решение жителей связано с выбором тех же обслуживающих их ранее ДЭЗах в новом облики. На приватизационных конкурсах нередко выдвигаются наспех создающиеся управляющие организации ЖКХ под патронажем частных собственников. В этих условиях речь уже пойдет не о новом качестве и новых экономических отношениях, а о новых ценах на услуги ЖКХ. Тем самым остаётся под вопросом качество обслуживания, что остаётся главной задачей реформирования ЖКК. И цены на услуги ЖКХ вырастут явно не только до размеров полной себестоимости, что соответствует практике тарифообразования стран с развитой рыночной экономикой. Но сегодня более 80% населения России имеет весьма низкий семейный доход, несравнимый с доходом стран с развитой рыночной экономикой. И устранение государственного регулирования ЖКХ сразу же резко усилит социальные проблемы.

Наглядным тому примером является ситуация сложившаяся в городе Кочабамба (Боливия), где частные американские управляющие системы ЖКХ осуществляли замену технологического оборудования и коммуникаций ЖКХ, в связи с чем цены на их услуги выросли в многократном размере. Это спровоцировало чуть ли не революцию. Примерно тоже случилось с рядом стран бывшего лагеря социализма — Венгрии Чехией и др. Желания управляющих компаний — инвесторов быстро вернуть и преумножить свои инвестиционные вложения посредством роста тарифов обернулись социальными конфликтами. И, как показала практика, такой подход становится лакомым и не регулируемым бизнесом. А сегодня уже Чешские инвестиционные компании предлагают подобный вариант модернизации ЖКХ осуществлять в регионах России.

Вместе с тем, передача небольших коммунальных предприятий в частные руки в ряде регионов России уже имеет положительный опыт на небольших предприятиях сферы услуг ЖКХ. Достаточно привести примеры формирования частных мусороуборочных фирм в крупных городах, где этот вид коммунальной деятельности весьма востребован

и в условиях конкуренции может работать качественно и предлагать услуги недорого.

Определенную проблему в условиях неразвитого рынка, по нашему мнению, представляет передача в частные руки жизненно важных коммуникаций, например, водоканалов в ряде городов России. Но тут возникает справедливый вопрос. Почему не всей городской системы ЖКХ? А всё потому что, по сложившейся практике, ЖКХ в целом убыточно, а водопроводы, как естественные монополии, всегда прибыльны. Только вот менять старые трубы новые собственники также не спешат.

И результаты такого эксперимента в условиях нашей действительности просто непредсказуемы. В этом случае и без того трудно регулируемая деятельность водоканала как естественной монополии дополняется частной ещё менее регулируемой со всеми вытекающими последствиями. И противоречие интересов монополиста и потребителей становится неизбежным, а худший вариант сценария грозит тем, что все пользователи рано или поздно окажутся должниками такой компании, а населению придётся по старинке копать собственные колодцы.

Решение этой проблемы видится нам в совершенно ином социально-рыночной способе её реализации. Тем более, что практика стран с развитой рыночной экономикой показывает примеры становления эффективных рыночных отношений и в системе жизнеобеспечения граждан, на основе развития частной инициативы с приемлемыми формами и методами реализации в условиях сильного устойчивого государства. Указанные противоречия устраняет разработанная нашими учеными и специалистами концепция и программа реформирования и модернизации ЖКХ на основе системы корпоративного управления в регионах и муниципальных образованиях, центральным звеном которой является социально-рыночная модель внебюджетного финансирования ЖКК.

Особо важным моментом является осознание того, что реализация этой модели становится возможной и эффективной только при экономической заинтересованности и учете интересов всех взаимодействующих субъектов. Особенностью формируемой системы корпоративного управления, основанной на объединении экономических интересов предпринимателей, администраций регионов и муниципальных образований, а главное, практически всех слоёв населения, включая неработающих, формирует условия развития инициативы граждан параллельно с повышением экономической активности хозяйственных структур и администраций субъектов РФ и муниципальных образований в интересах повышения качества предоставляемых товаров и услуг, а также развития экономики регионов.

Основными принципами построения и реализации такой системы корпоративного управления ЖКХ являются:

1. Построение системы корпоративного управления предприятиями и организациями ЖКХ на основе государственно-частного партнерства всех, взаимодействующих в этой сфере субъектов производства и управления, а также граждан как инициативных инвесторов финансирования ЖКК.

2. Осуществление социально и экономически выверенной приватизации предприятий ЖКХ.

3. Отказ от навязывания «сверху» суперсовременных, в том числе зарубежных, концепций (проектов) экономического роста, реализующих интересы отдельных групп. Стратегической линией реформирования является построение инновационной модели социально-экономического развития регионов исходя из формирования целостной системы обеспечения жизненно важных интересов жителей регионов «снизу».

4. Ориентир на достижение высокого уровня качества жизнеобеспечения населения до уровня мировых стандартов, что становится условием максимального удовлетворения потребностей людей, резкого сокращения социальной напряжённости с учетом соблюдения требований международных организаций.

5. Перевод ЖКХ, как важнейшего элемента системы жизнеобеспечения, на внебюджетное финансирование, что становится в условиях упразднения бюджетных дотаций движущим рыночным фактором экономического роста в регионах. Внебюджетное финансирование ЖКХ предполагается обеспечить, с одной стороны, на основе формирования новых, ранее не задействованных для этих целей внебюджетных финансовых потоков, с другой, — на основе внутриотраслевого и межотраслевого экономически выгодного перелива избыточных капиталов иных «продвинутых в рынке» отраслей, образовавших сверхприбыль на первом этапе реформы вследствие бесконтрольного частного предпринимательства.

6. Стабилизация (оптимизация) цен (тарифов) на товары и услуги ЖКХ в соответствии с реальными затратами на основе устранения неоправданных потерь (до 60%) в связи с морально и физически изношенным оборудованием, коммуникациями, некачественными материалами, неразвитым организационным и финансовым менеджментом, и т.п.. Сбалансирование себестоимости услуг в части непроизводительных затрат будет осуществлено на основе их замещения реальной стоимостью средств на модернизацию оборудования и технологий на внебюджетной основе.

7. Целенаправленное системное использование незадействованных материальных и нематериальных активов ЖКХ регионов в целях повышения уровня их экономического развития и жизнеобеспечения жителей.

Организационно-экономический механизм реализации Программы предполагает:

- создание нового отношения и заинтересованности предприятий и граждан, пользующихся услугами ЖКХ в развитии рыночных отношений в этой сфере. Из прагматичных плательщиков, согласно новой системе корпоративного управления, они становятся соинвесторами и соучредителями данной системы жизнеобеспечения;
- организацию системы реальной оценки качественного состояния систем ЖКХ, выявления слабых звеньев с целью замены изношенного оборудования, материалов и модернизации предприятий ЖКХ;
- организацию функционирования системы корпоративного управления ЖКХ во взаимодействии с организациями рыночной инфраструктуры (коммерческими банками, страховыми, инвестиционными компаниями, залоговым фондом и др.), а также предприятиями иных отраслей, обеспечивающих ресурсосбережение, диспетчеризацию, экологическую реконструкцию, оценку и контроль качества и т.п.;
- создание экономических условий перевода предприятий и организаций ЖКХ и др. участвующих в системе жизнеобеспечения жителей на предпринимательскую основу с последующей социально и экономически выверенной их приватизацией в зависимости от социально-экономической значимости объектов в доверительное управление, акционерную, частную собственность;
- разработку механизма формирования и дисконтирования денежных потоков, обеспечивающих работу подсистем ЖКХ с последующей капитализацией их положительного сальдо в целях развития ЖКХ;
- формирование механизмов стабилизации и последующего снижения тарифов ЖКХ;
- обеспечение социальной поддержки нуждающихся слоёв населения за счет накопительных денежных фондов корпораций ЖКХ.

Финансовый механизм развития региональных и муниципальных систем ЖКХ будет осуществляться за счет:

- привлечения денежных вкладов населения в доверенный региональный коммунальный банк, сформированный или преобразованный в регионе с учетом придания ему дополнительных функций (см. Схему), гарантиями чего будут являться:
- выпуска и размещения ценных бумаг под переданные администрацией в доверительное управление управляющей компании материальных и нематериальных активов ЖКХ;
- создания эффективного механизма управления активами ЖКХ, работы с их дебиторской и кредиторской задолженностью, повышения котировки ценных бумаг с использованием авала крупными банками, с участием инвестиционных компаний;
- роста инвестиций под экономически оцененную и запущенную в реальный рыночный оборот недвижимость и иные активы ЖКХ региона, в том числе под ликвидные, авалированные банками ценные бумаги.

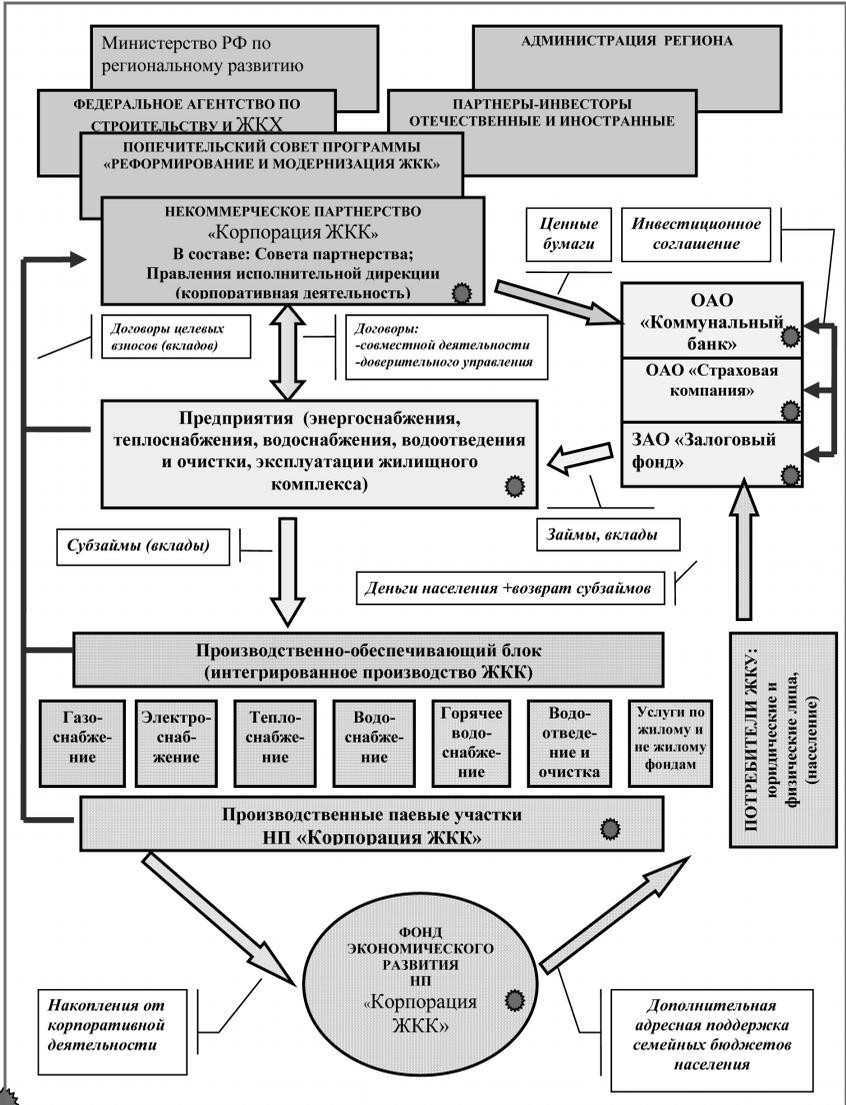
Экономической основой корпоративной системы внебюджетно-го финансирования ЖКК будет являться:

- прямая заинтересованность вкладчиков — акционеров в повышении их жизнеобеспечения и качества потребляемых ими услуг ЖКХ;
- выплачиваемый процент по вкладам населения, созданным в системе корпоративного управления региональным коммунальным банком, не менее процента, выплачиваемого Сбербанком РФ, который будет расти по мере дисконтирования и капитализации денежных потоков;
- прозрачность и ответственность работы коммунального банка перед вкладчиками-акционерами, которые в этом качестве имеют права на льготы, субсидии, возможность контроля.

Система корпоративного управления ЖКХ в субъектах и муниципалитетах РФ формируется силами инициативных групп при поддержке администраций. Центральным управляющим звеном системы становятся Некоммерческие партнерства — Центральные управляющие компании региональных «РЖКХ» и муниципальных «МЖКХ», которые создаются в соответствии с Федеральными Законами РФ: «О потребительской кооперации (потребительских обществах и их союзах) в Российской Федерации» в редакции Федерального закона «О внесении изменений и дополнений в Закон Российской Федерации «О потребительской кооперации в Российской Федерации» от 11.07.97 г. № 97-ФЗ, «О финансово-промышленных группах» от 30.11.95 г. № 190-ФЗ и др.

Корпоративное управление ЖKK регионов и муниципальных образований РФ на основе внебюджетного финансирования

АВТОРСКАЯ РАБОТА ©



Экономической основой этих организаций будет являться акционерный (складочный) капитал государственных, муниципальных, частных структур и средств населения. В силу этого, их организационно-экономическое поведение на рынке следует определять как корпоративное, а обобщающее название – корпорации, далее «Корпорации» (см. Схему).

Преимущества такой системы заключаются также в том, что она может организовать и обеспечить эффективное использование возможностей, в том числе финансовых, всех участников рынка не препятствуя развитию предпринимательства и частной инициативы, а наоборот усиливая её за счет системной организации.

Система организации корпоративного управления, представленная на схеме, была апробирована в ряде субъектов и муниципальных образований РФ. В городах и муниципальных образованиях такие «Корпорации» призваны непосредственно обеспечивать квалифицированное системное управление имущественными и неимущественными активами и производством коммунальных услуг на основе внебюджетного финансирования с привлечением ресурсов предприятий и организаций смежных отраслей.

Для предотвращения сбоев в обеспечении жителей всеми видами услуг ЖКХ корпоративная система управления формируется параллельно старой. Старая система не разрушается, а её руководители и специалисты после прохождения переподготовки по мере становления новой плавно в неё переходят.

Сформированные в контуре системы корпоративного управления «РЖКХ» и «МЖКХ» способны организовать системную работу предприятий ЖКХ и взаимодействующих отраслей, осуществить рыночную реструктуризацию всей системы управления, создать устойчивую систему финансирования производственных предприятий и организаций рыночной инфраструктуры ЖКК.

Производственную структуру «Корпорации» составляют малорентабельные производственные предприятия ЖКХ: ОАО «Электросеть»; ООО «Управление ЖКХ», ООО «Теплоснабжения»; ООО «Лифтремонт»; ООО «Аварийная служба»; ООО «Управление благоустройства» и др.

Выполнением работ по поставке коммунальных услуг и обслуживанию инженерных сетей будут заниматься участники сервисного блока: ОАО «Водоканал»; ОАО «Теплосети». Эти предприятия представляют инфраструктурные коммуникации ЖКХ и относятся к естественным локальным монополиям, подлежащим тарифному регулированию. Участники сервисного блока, которые относятся к естественным локальным монополиям и подлежат тарифному регулированию.

Функциональный блок организаций рыночной инфраструктуры представлен: ОАО «Муниципальный коммунальный банк» (МКБ); ОАО «Страховая компания ЖКК»; ОАО «Инвестиционная компания ЖКК»; ЗАО «Залоговый фонд ЖКК».

ОАО «Муниципальный коммунальный банк» (ОАО «МКБ») в структуре «Корпорации» будет совмещать функции финансово-кредитного учреждения и универсального информационного узла, в том числе работу с консолидированными ценными бумагами (векселями, облигациями).

Потребительское общество «Залоговый Фонд», будет гарантировать Корпорации ликвидность залоговых активов с целью привлечения внутренних (между Участниками), и внешних (за контуром «Корпорации») заемных средств. На него также возлагаются обязанности мобилизации и управления ценными бумагами (двойные складские расписки, векселя, корпоративные ценные бумаги и т.п.);

Страхование производственной деятельности и финансовых рисков составляет предмет деятельности общества взаимного страхования «Страховая компания ЖКК».

ООО «Управление объектами недвижимости ЖКК» совместно «Залоговым фондом» будут нацелены на эффективную работу с объектами недвижимости, их оценку, предоставление в залог, и т.п.

ОАО «Инвестиционная компания ЖКК» во взаимодействии коммунальным банком, залоговым фондом, управлением по работе с недвижимостью будет осуществлять поиск и привлечение инвестиций. Под залог консолидированных ценных бумаг и при наличии страхового полиса под каждый конкретный проект в отдельности привлекаются недостающие заемные средства, которыми распоряжается Дирекция проектов ЖКХ. Решением администрации соответствующего уровня «Корпорации» передается в доверительное управление сопутствующих нежилых помещений, земельных участков, котельных и т.д.

Вопросами перспективного развития отрасли с использованием новейших научно-технических разработок в составе «Корпорации» будут заниматься вновь создаваемые: ООО «Новые технологии»; ООО Центр ресурсосбережения».

Стартовое развитие «Корпорации» осуществляется при минимальных расходах местного бюджета и с максимальным включением в инвестиционно-финансовый оборот средств населения.

На федеральном уровне также целесообразно создание головной организации – «Российский жилищно-коммунальный консорциум» «Рос. ЖКК», который становится методическим центром, а также ко-

ординационным институтом стратегически управляемого межфирменного объединения предприятий и организаций различных форм собственности и будет действовать в интересах партнеров, рационально используя ресурс влияния (поддержки) Федерального уровня в сфере ЖКХ. С учетом этого «Рос. ЖКК» становится государственным агентом по претворению в жизнь федеральной целевой программы «Жилище» и новой системы управления «РЖКХ» и «МЖКХ». Как те, так и другие целесообразно создавать в организационно-правовой форме некоммерческих партнерств (НП), использующих преимущества частной и государственной форм собственности и финансовые ресурсы.

В качестве основных целей создания НП «РЖКХ» рассматриваются:

1. Формирование устойчивых и эффективных механизмов реформирования и модернизации объектов жилищно-коммунального хозяйства, являющихся ядром системы жизнеобеспечения населения.

2. Обеспечение инвестиционной привлекательности жилищно-коммунального комплекса.

Для достижения сформулированных целей будут решаться следующие важнейшие задачи:

- объединение в рамках всероссийского некоммерческого партнерства всех структур, заинтересованных в проведении реформирования и модернизации ЖКК в соответствии с утвержденной федеральной программой;
- участие в формировании региональных и муниципальных организационных структур по реформированию и управлению функциональной деятельностью жилищно-коммунальных комплексов на местах;
- всемерное содействие финансовому оздоровлению предприятий жилищно-коммунального комплекса;
- привлечение инвестиций в жилищно-коммунальный комплекс;
- оказание поддержки муниципальным жилищно-коммунальным корпорациям в получении целевых средств на реформирование, модернизацию основных фондов, а также на обеспечение устойчивой;
- содействие внедрению новейших научно-технических разработок в рамках муниципальных программ реформирования и модернизации жилищно-коммунального комплекса;
- проведение маркетинговых исследований в интересах членов Консорциума и информационное обеспечение членов Консорциума.

Центральным экономическим финансовым звеном рыночной инфраструктуры ЖКК становится Муниципальный коммунальный банк, который может быть образован на базе любого коммерческого банка или расчетно-кассового центра (РКЦ) региона с приданием ему дополнительных функций, обеспечивающих новые формы работы с деньгами населения и иных участников Корпораций ЖКК (см. Схему)

В рамках единого информационного пространства ОАО «Муниципальный коммунальный банк» будет являться также Центром по работе с населением, где будут действовать:

- отдел жилищных субсидий, осуществляющий прием населения по всем вопросам оформления жилищных субсидий (уменьшая при этом потребность в сборе различных справок);
- диспетчерская, ведущая прием населения по всем вопросам оплаты жилищно-коммунальных услуг (в том числе, по вопросам предоставления льгот, перерасчета при некачественном предоставлении услуг, частичной оплаты отдельных услуг, выдачи дубликатов счетов-квитанций, личного получение счета-квитанции, безналичного расчета).

Обеспечение бесперебойного финансирования работы новой системы ЖКХ будет осуществляться на основе инновационного механизма организации внутрисистемных финансовых потоков в замкнутом цикле обслуживания предприятий ЖКХ коммунальным банком по принципу «потребительского общества» при отсутствии налогов на прибыль и НДС (согласно закону о потребительской кооперации) с полным налогообложением совокупного продукта (слуг) «на выходе» из системы.

Корпоративная система управления ЖКХ обеспечит системное вовлечение возрастающих доходов предприятий и организаций, участвующих во внутрирегиональном рыночном обороте, обеспечивающее более эффективные возможности денежных вкладов в региональное развитие, и способствует ликвидации причин «вывоза (утечки) капитала».

Формирование социально-рыночной модели корпоративного управления в регионах и муниципальных образованиях на основе внебюджетного финансирования сегодня доказывает не только возможность развития ЖКК на собственной основе, но ее прибыльность.

Система успешно разрешает отмеченные выше противоречия общественной и частной собственности на основе учета интересов всех участников – собственников и потребителей, сообразуя их действия с выстраиванием цивилизованных рыночных отношений и способна стать фактором экономического возрождения регионов на собственной основе.

Преимущества такой системы корпоративного управления ЖКХ заключаются также в том, что она может организовать и обеспечить эффективное использование возможностей, в том числе финансовых, всех участников рынка не препятствуя развитию предпринимательства и частной инициативы, а наоборот усиливая её за счет системной организации всех, участвующих в этом процессе субъектов хозяйствования.

В городах и муниципальных образованиях такие «Корпорации» призваны непосредственно обеспечить системное управление имущественными и неимущественными активами и производством коммунальных услуг на основе внебюджетного финансирования с привлечением ресурсов предприятий и организаций смежных отраслей.

Следует также подчеркнуть, что только такая система корпоративного управления способна осуществить накопление собственных и привлечение заемных финансовых ресурсов для масштабного обновления и модернизация технологического оборудования и коммуникаций ЖКХ.

Целью таких масштабных мероприятий является устранение затрат и потерь, в том числе связанных с физическим и моральным износом оборудования и коммуникаций ЖКХ, которые в целом по стране составляют от 60 до 80 и более процентов. И такие дорогостоящие вложения не сможет осуществить ни одно ТСЖ, Управляющая организация ЖКХ или частный собственник.

Полная замена и модернизация технологического оборудования и коммуникаций, например, системы теплоснабжения обуславливает:

- устранение потерь энергии, тепла, воды, в том числе её подогрева;
- увеличение КПД модернизированных силовых систем за счет ввода новых технологий, высокопродуктивного оборудования, электронной техники, в сфере теплообеспечения;
- существенное повышение калорийности и снижение стоимости при замене используемого топлива (например, топчного мазута на газ);
- устранение затрат на текущий ремонт, восстановление, замену оборудования и коммуникаций;
- сокращение числа обслуживающих специалистов и рабочих;
- снижение затрат на заработную плату обслуживающего персонала.

Эффект от полной замены технологического оборудования и коммуникаций систем теплоснабжения может составить до 70–80%, а себестоимость производимых предприятиями ЖКХ услуг может снизиться в 3–4 раза.

Наиболее существенными результатами реализации предложенной системы корпоративного управления ЖКК на основе предложенной социально-рыночной модели управления являются:

1. Упразднение бюджетных расходов на ЖКХ, за счёт перевода финансирования на внебюджетную основу.

2. Стабилизация тарифов на услуги ЖКХ.

3. Повышение экономической безопасности регионов и рост ВВП на региональном уровне за счёт ввода в рыночный оборот незадействованных активов, развития производства и предпринимательства.

4. Рост числа предприятий малого бизнеса в системе жизнеобеспечения населения, который может составить 50 и более процентов.

5. Увеличение налоговых поступлений в бюджеты всех уровней на основе расширения налогооблагаемой базы в результате роста производства и предпринимательства, в том числе, на предприятиях смежных отраслей, а также за счёт увеличения финансовых потоков.

6. Формирование широкого слоя активных сторонников рыночного развития производства и увеличение числа представителей т. н. «среднего класса». Такой эффект достигается за счет прямого вовлечения жителей в производственно-хозяйственный и финансовый оборот активов ЖКХ, поскольку они становятся не только плательщиками за коммунальные услуги, но и пайщиками (акционерами) формируемой новой финансовой системы жизнеобеспечения.

7. Реальная возможность масштабного привлечения инвестиций на основе сформированного в регионах рыночного пространства, развитой системы рыночной инфраструктуры, гарантий под оценку залоговых активов; сформированного первичного фондового рынка на основе выпуска ценных бумаг, обеспеченных реальными активами.

Проведенный нами в девяти регионах и муниципальных образованиях РФ опыт доказал возможность получения весомых экономических результатов, в числе которых:

- рост ВВП на региональном уровне за счёт ввода в рыночный оборот незадействованных активов, развития производства и финансового оборота;
- сокращение бюджетных расходов на ЖКХ;
- стабилизации и последующего снижения тарифов на услуги ЖКХ;
- роста налоговых поступлений в бюджеты всех уровней;
- концентрации региональным коммунальным банком денежных ресурсов в интересах развития производства и жизнеобеспечения населения;

- накопление фондов помощи малообеспеченным слоям населения;
- масштабное привлечение инвестиций в регионы на основе развитого рыночного пространства и т.д.

Дополнительными источниками внебюджетного финансирования системы корпоративного управления ЖКХ, как показал проведенный опыт, становятся:

1. Средства новых собственников предприятий и организаций ЖКХ, формирующихся на основе акционерной, частной собственности, аренды, концессии на длительный период гарантированной эксплуатации. При этом инвестиционный эффект должен выразиться в мотивации нового хозяина, арендатора вкладывать средства в ремонт, обновление и модернизацию зданий, оборудования, коммуникаций на долговременной основе. Это требование должно быть внесено в контракт.

2. Денежные ресурсы населения, возможность привлечения которых доказывается отрицательной мотивацией поведения жителей, оплачивающих нередко завышенную цену услуг ЖКХ, к тому же при низкой ставке процента выплат по вкладам населения, в том числе даже любимого народом Сбербанка РФ, который выплачивает процент по вкладам почти в два раза ниже инфляционного уровня.

Результатом этого становится перемещение свободных денег населения из коммерческих банков (в т. ч. Сбербанка) в коммунальный банк по месту жительства, работающий в целях финансирования мероприятий в сфере жизнеобеспечения населения.

Серьезным мотивом такого поведения является осознанное правомерное желание жителя вкладывать свободные деньги в банк, который будет работать в интересах жителей данной территории в сфере повышения качества их жизнеобеспечения. И не только собственного, но и их детей и внуков.

При этом следует помнить, что самостоятельные региональные коммерческие банки в большинстве регионов к настоящему времени практически обанкрочены и вытеснены филиалами крупных центральных коммерческих банков. А деятельность таких филиалов осуществляется далеко не в интересах населения субъектов и муниципалитетов, в которых они расположены.

Этому способствует и осознание того, что свободные деньги на руках населения в результате инфляции и других негативных явлений обесцениваются, а их вклады в местный коммунальный банк, в силу того, что плательщики в новых условиях становятся ещё и пайщиками (акционерами) банка и будут получать не меньшие проценты по вкла-

дам. Кроме того, они смогут оценить прозрачность движения вкладов, равно как и деятельности банка в целом.

3. Средства, получаемые за счет роста внутреннего оборота финансовых ресурсов, осуществляемого коммунальным банком без их утечки за пределы региона.

4. Средства, получаемые за счет выпуска, размещения и эффективного обращения региональных (муниципальных) ценных бумаг. Обеспечением эмиссии ценных бумаг являются ресурсы залогового фонда «Корпорации ЖКХ».

В соответствии с договором корпоративного управления, а также договором передачи муниципального имущества в доверительное управление Корпорации передаются ценные бумаги: складские свидетельства, векселя, закладные, залоговые и ипотечные сертификаты, долговые обязательства.

Покупательная способность ценных бумаг подкрепляется возможностью их авалирования крупными банками, всегда заинтересованными в работе с регионами, а также рациональным размещением и обращением ценных бумаг, интересантами которого становятся, как показал опыт, прежде всего местные предприниматели «продвинутых» на рынке отраслей, имеющие свободные средства.

5. Средства, получаемые за счет системного организации и использования инновационных технологий диспетчеризации работы коммунальных систем, энергосбережения, оценки имущества, сертификации качества воды, воздуха, зараженности земель и т.д.

6. Инвестиционные ресурсы, возрастающие в рамках сформированного рыночного пространства с учетом оцененных материальных и нематериальных активов, и сформированной системы рыночной инфраструктуры, обеспечивающей цивилизованный бизнес.

7. Часть денежных средств, получаемых от «перелива» сверхприбылей доходных предприятий нефтегазового комплекса, торговли, ресторанно-гостиничного бизнеса, и др., расположенных на территории региона, пользующихся ресурсами региона и заинтересованных в потреблении услуг ЖКХ более высокого качества, которые также могут проявить интерес к владению ценными бумагами, обеспеченными ликвидными активами ЖКХ через региональный коммунальный банк.

Главным же достижением новой системы корпоративного управления ЖКК в регионах и муниципалитетах становится государственно-частное социально и экономически выверенное партнерство, объединяющее интересы жизнедеятельности и жизнеобеспечения всех

участников рынка – органов государственного управления, производственных предприятий ЖКХ, предпринимателей, организаций рыночной инфраструктуры – коммерческих банков, инвестиционных фондов, страховых компаний, предприятий смежных отраслей и, главное, жителей независимо от их материального положения и социального статуса. Сформированное таким образом партнерство способно осуществить экономическое возрождение регионов и России в целом.

Тем самым можно предположить, что по мере стабилизации рыночных отношений в России государственно-частное партнерство в сфере жизнеобеспечения граждан будет постепенно перетекать в более «мягкие» конструктивные организационно-правовые формы своей реализации, к числу которых, на наш взгляд, следует отнести Некоммерческое партнерство, которое будет способно, согласно закону, рационально использовать возможности реализации всех форм собственности и организовывать любую предпринимательскую производственно-хозяйственную деятельность входящих в него предприятий и организаций для обеспечения собственных уставных целей и задач.

По мере прекращения действия этого проекта интерес к данной проблеме не исчезает. Новые интересные предложения сформированы правительством РФ в рамках ФЗ № 123 ФЗ от 04.06.2011 г., определяющие новую роль внутридомовых советов по реализации задач ЖКХ.

В сфере законодательного обеспечения более эффективной деятельности сформированных на основе некоммерческих партнерств и общественных организаций под флагом частно-государственных партнерств следует расширить сферы, в которых они могут иметь применение.

Яхъяев М. А.
доктор экономических наук, профессор,
Российская академия предпринимательства

Роман М. И.
кандидат экономических наук, соискатель,
Российская академия предпринимательства

Теоретико-методологические основы финансовой оценки конкурентоспособности

Аннотация. Финансовая оценка конкурентоспособности может быть построена, прежде всего, исходя из синергетических стимулов к модернизации экономики и хозяйствующих субъектов существующих в ней. Таким образом, на современном этапе развития экономики, проблема повышения внутренней и внешней конкурентоспособности технологий и в целом модернизации экономики России выходит на первый план, а в достижении суверенной конкурентоспособности и заключается так называемая национальная идея.

Ключевые слова: финансовая оценка, конкурентоспособность, оценочное суждение, предприятия и организации.

Teoretiko-metodologic bases of a financial assessment of competitiveness

The summary. The financial assessment of competitiveness can be constructed, first of all, proceeding from synergetic incentives to modernization of economy and managing subjects existing in it. Thus, at the present stage of development of economy, the problem of increase of internal and external competitiveness of technologies and as a whole modernization of economy of Russia leaves into the forefront, and the so-called national idea consists in achievement of sovereign competitiveness.

Keywords: financial assessment, competitiveness, estimated judgment, enterprises and organizations.

Национальная конкурентоспособность – один из центральных предметов озабоченности правительств и отраслей народного хозяйства в каждом государстве. Высшим уровнем обеспечения конкурентоспособности страны является макроэкономический, где определяются основные условия функционирования всей хозяйственной системы страны. За ним по значимости идет мезоуровень, на нем формируются перспективы развития отрасли или крупных корпорации, охватывающей группу предприятий. На микроуровне конкурентоспособность обретает свою окончательную, завершающую форму в виде

соотношения цены, качества и издержек производства. Это соотношение зависит от условий, сформировавшихся на предшествующих двух уровнях и от персонала предприятия, его способности эффективно использовать как свои ресурсы, так и национальные общехозяйственные и отраслевые преимущества.

В рамках систематизации элементов оценочного суждения конкурентоспособности предприятий и организаций, мы будем в первую очередь опираться на внутренние и внешние преимущества хозяйствующих субъектов определяющих их технологическое развитие.

Как считает Фатхутдинов Р. А.¹, внутренние конкурентные преимущества организации подразделяются на шесть групп:

- 1) структурные, образуемые при проектировании организации;
- 2) ресурсные, образуемые при проектировании, функционировании и развитии организации;
- 3) технические, образуемые при проектировании, функционировании и развитии организации;
- 4) управленческие;
- 5) рыночные;
- 6) эффективности.

Наиболее полный перечень внешних и внутренних конкурентных преимуществ организации автор подробно рассматривает в своих многочисленных исследованиях, выделяя в качестве основных технологические и ресурсные преимущества предприятий и организаций.

Для цели конкретизации элементов оценочного суждения, рассмотрим также и основные методики определения конкурентоспособности организаций и предприятий, представленные в зарубежной и отечественной научной литературе.

Так, профессор Гарвардской школы бизнеса Портер М.² выделяет пять факторов, которые, по его мнению, в наибольшей степени влияют на оценку конкурентоспособности предприятий:

1. Борьба с существующими конкурентами.
2. Угрозы со стороны новых конкурентов.
3. Возможности проведения торгов с поставщиками.
4. Возможности потребителей сделать свой выбор и осуществить торги с ними.

¹ Фатхутдинов Р. А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент. М.: Издательско-книготорговый центр «Маркетинг», 2002. С. 69–70.

² Портер М. Э. Конкуренция.: Пер. с англ. М.: Издательский дом «Вильямс», 2003. С. 45–48.

5. Угрозы со стороны альтернативных изделий и услуг (продуктов-аналогов).

В своем исследовании автор показал, что существуют три основные стратегии бизнеса, следуя которым, предприятия пытаются добиться конкурентных преимуществ:

1. Стремиться стать производителем с низкими издержками производства, для выпуска продукции с наименьшей себестоимостью в данной отрасли или сфере бизнеса.

2. Стремиться к дифференциации изделий и услуг для более полного удовлетворения нужд и запросов потребителей, что в свою очередь предполагает более высокий уровень цен.

3. Сфокусировать внимание на основных сегментах рынка, для удовлетворения нужд и запросов строго очерченного круга потребителей, либо за счет низкой цены, либо высокого качества.

Оценочная модель сравнительного анализа предприятий на основе исследований Портера М. была предложена Американской ассоциацией управления (АМА), которая разработала контрольный лист SWOT-анализа, использующийся для различных конкурирующих фирм. Посредством данного анализа можно оценить сильные и слабые стороны предприятия в конкурентной борьбе³. Показатели конкурентоспособности в рамках данного анализа оцениваются по следующему блокам: финансы, производство, организация и управление, маркетинг, кадровый состав, технологии. В таблице 1. приведен образец контрольного листа для проведения SWOT-анализа.

Таблица 1

Контрольный лист SWOT-анализа оценки конкурентоспособности

Показатели финансовой оценки	Характеристики финансовой оценки	Место занимаемое предприятием на рынке (сегменте рынка)
Финансы	1. Оценка структуры активов (по финансовым коэффициентам) 2. Инвестиционный рейтинг 3. Доход на активы 4. Норма прибыли 5. Доход на вложенный капитал	1. Лучше, чем кто-либо на рынке, лидирует в отрасли. 2. Выше среднего уровня. Показатели хозяйственной деятельности хорошие и стабильные. 3. Средний уровень. Соответствие отраслевым стандартам. Устойчивые позиции на рынке. 4. Уровень ниже среднего. Есть повод для беспокойства. Отмечено ухудшение показателей хозяйственной деятельности. Следует позаботиться об улучшении своих позиций на рынке. 5. Положение тревожное. Ситуация предприятия в отрасли должна быть улучшена самым решительным образом. Предприятие находится в кризисной ситуации.

³ Хруцкий В.Е., Корнеева И.В. Современный маркетинг: настольная книга по исследованию рынка. М.: Финансы и статистика, 2002. С.112–113.

Продолжение таблицы 1

<p>Производство</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Использование оборудования 2. Производственные мощности/ пропускная способность оборудования 3. Численность занятых 4. Системы контроля качества 5. Совокупная факторная производительность 6. Возможности расширения производства/ расширения зон обслуживания 7. Возраст технологического оборудования 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Лучше, чем кто-либо на рынке, лидирует в отрасли. 2. Выше среднего уровня. Показатели хозяйственной деятельности хорошие и стабильные. 3. Средний уровень. Соответствие отраслевым стандартам. Устойчивые позиции на рынке. 4. Уровень ниже среднего. Есть повод для беспокойства. Отмечено ухудшение показателей хозяйственной деятельности. Следует позаботиться об улучшении своих позиций на рынке. 5. Положение тревожное. Ситуация предприятия в отрасли должна быть улучшена самым решительным образом. Предприятие находится в кризисной ситуации.
<p>Организация и управление</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Численность инженерно-технологического и управленческого персонала 2. Скорость реакции управления на изменения во внешней среде 3. Четкость разделения полномочий и функций 4. Тип организационной структуры управления 5. Качество используемой в управлении информации 6. Степень гибкости оргструктуры управления 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Лучше, чем кто-либо на рынке, лидирует в отрасли. 2. Выше среднего уровня. Показатели хозяйственной деятельности хорошие и стабильные. 3. Средний уровень. Соответствие отраслевым стандартам. Устойчивые позиции на рынке. 4. Уровень ниже среднего. Есть повод для беспокойства. Отмечено ухудшение показателей хозяйственной деятельности. Следует позаботиться об улучшении своих позиций на рынке. 5. Положение тревожное. Ситуация предприятия в отрасли должна быть улучшена самым решительным образом. Предприятие находится в кризисной ситуации.
<p>Маркетинг</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Доля рынка 2. Репутация фирмы 3. Престиж торговой марки 4. Расходы по стимулированию сбыта 5. Численность сбытового персонала 6. Ценовая политика/ уровень цен 7. Организационные и технические средства для сбыта 8. Уровень/ качество обслуживания 9. Число клиентов 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Лучше, чем кто-либо на рынке, лидирует в отрасли. 2. Выше среднего уровня. Показатели хозяйственной деятельности хорошие и стабильные. 3. Средний уровень. Соответствие отраслевым стандартам. Устойчивые позиции на рынке. 4. Уровень ниже среднего. Есть повод для беспокойства. Отмечено ухудшение показателей хозяйственной деятельности. Следует позаботиться об улучшении своих позиций на рынке. 5. Положение тревожное. Ситуация предприятия в отрасли должна быть улучшена самым решительным образом. Предприятие находится в кризисной ситуации.
<p>Кадровый состав</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Уровень квалификации производственного персонала 2. Расходы на подготовку и переподготовку персонала 3. Уровень подготовки сбытового персонала в технической области 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Лучше, чем кто-либо на рынке, лидирует в отрасли. 2. Выше среднего уровня. Показатели хозяйственной деятельности хорошие и стабильные. 3. Средний уровень. Соответствие отраслевым стандартам. Устойчивые позиции на рынке. 4. Уровень ниже среднего. Есть повод для беспокойства. Отмечено ухудшение показателей хозяйственной деятельности. Следует позаботиться об улучшении своих позиций на рынке. 5. Положение тревожное. Ситуация предприятия в отрасли должна быть улучшена самым решительным образом. Предприятие находится в кризисной ситуации.

Продолжение таблицы 1

Технология	<ol style="list-style-type: none"> 1. Применяемые стандарты и степень их совместимости 2. Новые продукты 3. Расходы на НИОКР 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Лучше, чем кто-либо на рынке, лидирует в отрасли. 2. Выше среднего уровня. Показатели хозяйственной деятельности хорошие и стабильные. 3. Средний уровень. Соответствие отраслевым стандартам. Устойчивые позиции на рынке. 4. Уровень ниже среднего. Есть повод для беспокойства. Отмечено ухудшение показателей хозяйственной деятельности. Следует позаботиться об улучшении своих позиций на рынке. 5. Положение тревожное. Ситуация предприятия в отрасли должна быть улучшена самым решительным образом. Предприятие находится в кризисной ситуации.
------------	---	---

На наш взгляд, SWOT-анализ представляет собой универсальный инструмент для финансовой оценки конкурентоспособности предприятия. В свою очередь Зиннуров У. Г.⁴ сравнивает SWOT-анализ со стратегическим балансом, где сильные стороны — это активы предприятия в конкурентной борьбе, а слабые стороны пассивы.

Методика оценки конкурентоспособности организации «4Р», предложенная западными исследователями, в отличие, от ранее рассмотренной, позволяет дать финансовую оценку, как по отдельным факторам, так и по всем факторам в целом. Методика основана на сравнительном анализе организации и предприятий конкурентов по следующим факторам: продукт, цена, продвижение на рынке, регион и каналы сбыта. 4Р образуются по заглавным буквам названия этих факторов на английском языке. В таблице 2. представлен лист оценочного суждения конкурентоспособности с использованием методики 4Р. Все факторам конкурентоспособности присваивается количественная оценка, например, от 1 до 5 баллов⁵.

Аналогичный метод был разработан центральным институтом в Галле, который оценивает конкурентоспособность предприятия по восьми критериям. Для них выбирают восемь радиальных шкал, на которые наносятся числовые и словесные обозначения, таким образом, что лучшие значения располагались ближе к центру, а худшие дальше от него — ближе к внешним окружностям. Наименьшая площадь фигуры будет соответствовать большей конкурентоспособности предприятия⁶.

⁴ Зиннуров У.Г. Стратегическое маркетинговое планирование и управление на предприятии. Уфа: УГАТУ, 1999.

⁵ Paley N. The Manager's Guide to Competitive Marketing Strategies. N.Y., 1989, P. 77–78.

⁶ Paley N. The Manager's Competitive Marketing Strategies. N.Y., 1989, P. 81.

Лист оценочного суждения конкурентоспособности (систематизация результатов анализа «4Р»)

Факторы конкурентоспособности	Характеристики финансовой оценки
Продукт	<ol style="list-style-type: none"> 1. Надежность 2. Срок службы 3. Ремонтопригодность 4. Технический уровень 5. Престиж торговой марки 6. Стиль 7. Уровень ремонтного обслуживания 8. Гарантийное обслуживание 9. Уникальность дополнительных услуг 10. Многовариантность набора изделий и услуг 11. Широта ассортимента
Цена	<ol style="list-style-type: none"> 1. Опуская 2. Розничная 3. Скидки с цены (за что?) 4. Условия и порядок расчетов (предоплата, кредит, сроки оплаты)
Регион и каналы сбыта	<ol style="list-style-type: none"> 1. Стратегия сбыта 2. Вид распределения продукта 3. Число дилеров 4. Число дистрибьюторов 5. Степень охвата рынка 6. Регион сбыта
Продвижение на рынке	<ol style="list-style-type: none"> 1. Формы рекламы 2. Где размещается реклама 3. Бюджет рекламы 4. Частота появления рекламы 5. Участие в выставках 6. Упоминание в средствах массовой информации 7. Комиссионные

С нашей точки зрения, недостаток всех трех вышеуказанных методик для разработки оценочного суждения состоит в том, что для всех критериев присвоена одинаковая важность. Считаем, что в свете ранее полученных выводов, выходом является внедрение методов позволяющих создавать масштабы измерения каждого критерия по важности в отдельности. Например, «производительность» для промышленных предприятий важнее для прибыли, чем качество, а значит и масштаб этого критерия должен быть равнозначен с точки зрения функциональной формализации критериев оценки. В свою очередь, «степень модернизации» важнее для производительности, что безусловно должно учитываться с точки зрения приоритетности данных критериев.

В связи с чем, считаем, что оценочное суждение об уровне конкурентоспособности предприятий и организаций должно содержать следующие группы характеристик:

- 1) экономический потенциал;
- 2) взаимодействие с внутренними и внешними рынками;
- 3) инвестиционный потенциал;
- 4) инновационно-технологический потенциал;
- 5) ресурсный потенциал;
- 6) инфраструктурный потенциал;
- 7) управленческий потенциал.

В таблице 3 мы привели индикативные характеристики, которые необходимо учитывать при формировании оценочного суждения конкурентоспособности предприятий и организаций с учетом выявления стимулов к модернизации.

Таблица 3

Основные элементы оценочного суждения конкурентоспособности предприятий и организаций [авторская разработка]

Основные элементы оценочного суждения						
Экономический индикатор	Индикатор связи с внешними и внутренними рынками	Инвестиционный индикатор	Инновационно-технологический индикатор	Ресурсный индикатор	Инфраструктурный и кадровый индикатор	Управленческий индикатор
Валовая добавленная стоимость; финансовая устойчивость	Доля экспорта и импорта отрасли	Объем полученных инвестиций	Инновационная активность	Обеспеченность ресурсами	Численность занятых; Соответствие инфраструктуры уровню развития предприятия	Уровень управляемости предприятия

Важно обратить внимание на тот факт, что в элементах оценочного суждения мы сделали попытку увязать воедино индикаторы на макро-, мезо- и микроуровне, что с нашей точки зрения, позволит выявить и дифференцировать не только проблемы предприятия, но и перспективы его развития. Считаем, что данный подход будет обоснован и с точки зрения отраслевой специфики деятельности предприятий и организаций. Особенно важно это учитывать в условиях разнонаправленного отраслевого роста и развития отечественной экономики, в первую очередь, ориентированной на экспортно-ориентированную (добывающую) промышленность.

Часть II. ОТРАСЛЕВОЙ СЕКТОР КАК ОСНОВА ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Аксенова Е. И.
кандидат экономических наук,
доцент кафедры «Экономики и управления в социальной сфере»,
Академия труда и социальных отношений

Инновационные методы проектирования системы управления высшей школы

Аннотация. В статье рассматривают теоретические и организационные аспекты проектирования систем управления научными исследованиями в высшем учебном заведении. Проведен обзор основных теорий управления, отражены результаты практического эксперимента, сделаны выводы относительно возможности использования отдельных инструментов управления в организации научной работы.

Ключевые слова: наука, институт, управление, инновации, проектирование.

Innovative methods of designing of the control system of the high school science

The summary. In article theoretical and organizational aspects of designing of control systems by scientific researches in a higher educational institution are considered. The review of the basic theories of management is spent, results of practical experiment are reflected, conclusions are drawn on possibility of use of separate tools of management at the organisation of scientific work.

Keywords: science, higher educational institution, management, innovations, desining.

Превалирующий аспект большинства технологий стратегического менеджмента (и сфера науки и высшего образования не должна быть исключением) — это ориентация на исследование внешней среды. Внешняя среда для развития науки в сфере высшего образования может быть ближней и дальней. Ближняя среда — это собственно процессы образования, система управления образованием и пр. Дальняя среда — это потребители системы образования: предприятия, организации, органы власти, а также, школьники и их родители, которые нуждаются в образовательных услугах высшего образования, открывающих новые им пути в жизни, работе, науке.

Основным инструментарием исследований является социологический стратегический маркетинг. Продемонстрируем процесс формирования технологии маркетинга на примере исследования потребностей в образовательных и научных услугах системы высшего образования со стороны тех, кто идет в эту систему со школьной скамьи.

Маркетинг помогает сформулировать стратегические цели и определить пути и способы их достижения. Маркетинг начинается с постановки задачи — описания изучаемой проблемы и обоснования проекта ¹.

Основной целью стратегического маркетингового исследования может являться определение основных социальных детерминант неравенства доступа, мотиваций и спроса на высшее образование, науки в сфере высшего образования.

Задачами исследования могут быть: выделение основных мотивов выбора на каждой стадии (ступени профессионального образования, профессии, научного аспекта, образовательного учреждения) и их связи с семейными и личностными характеристиками; оценка вклада различных факторов в формирование неравенства доступа к образованию, а также науки в ее сфере; оценка платежеспособного спроса на образование: готовность семей платить за поступление и обучение в ВУЗе (ССУЗе) и оценка влияния на эту готовность развития его научной базы; сравнение неравенства намерений (до поступления в вуз) с фактическим неравенством (после поступления) и оценка влияния на это неравенство развития научной базы вуза.

Пример описания теоретической части. Минцер общепризнанно считается первым, кто эмпирически протестировал теорию «человеческого капитала». Он исследовал зависимость заработной платы индивидов от уровня их образования (числа лет обучения). С тех пор во всех развитых странах были проведены многочисленные исследования, использовавшие сходную методологию (см., например, для Великобритании, для Германии, для США). Общим результатом этих работ является тот факт, что частная отдача от образования достаточно низка — не более 10%; таким образом, экономический мотив получения образования не является единственным ².

Исследования зависимости индивидуальных доходов от образования в России также не выявляют значительного вклада образования.

¹ Минцберг Г., Альстренд Б., Лэмпел Дж. Школы стратегий/ Пер. с англ. под ред. Ю.Н. Каптуревского. СПб: Издательство «Питер», 2008. С. 336.

² Mincer K. (1958): Investment in Human Capital and Personal Income Distribution// Journal of Political Economy, №66(4). P. 283–302.

Нестерова и Сабирьянова показывают рост отдачи от образования в начале реформ (как и в других пост-социалистических странах – до 7–8%), что было связано с отказом от советской уравнилельной системы распределения доходов, и ее последующее падение. Шайдвассер и Бенитес-Силва на основе данных RLMS за более длительный период обнаружили крайне низкую отдачу от образования – не более 5%, причем она значительно не менялась за весь исследуемый период ³.

Человеческий капитал, повышая доходы и социальный статус, вносит вклад в формирование неравенства. Мартинс и Перейра по результатам анализа 15 стран находят, что во всех странах Европейского Союза, за исключением Германии, более высокий уровень образования приносит большую отдачу. Следовательно, система образования увеличивает, а не уменьшает неравенство.

Существует множество работ, анализирующих вероятность перехода на следующий образовательный уровень в зависимости от уровня образования родителей, культурного уровня семьи, профессии родителей и прочих семейных характеристик. Здесь же в качестве независимых переменных часто используются число братьев и сестер и уровень их образования, т.е. проверяется гипотеза Беккера. Результаты подобных исследований суммированы в нескольких межстрановых исследованиях, таких как исследования Шавита и Блосфельда и Рийкен и Ганзебума. Общими выводами являются: социальное происхождение оказывает все меньшее влияние по мере повышения уровня образования; неравенство в доступе к образованию падало на протяжении нынешнего столетия; существуют значительные различия между бывшими социалистическими и капиталистическими странами ⁴.

Большинство эмпирических работ, оценивающих спрос на образование, его зависимость от различных факторов, включая научный имидж высшей школы, анализируют состояние уже после перехода на следующий образовательный уровень, т.е. остаются неисследованными те слои, которые хотели, но по каким-либо причинам не попали на следующий уровень. Более того, используя биографические данные об индивидах, эти исследования заменяют принятие решения результатом. Таким образом, нельзя отделить неравенство в доступе от спроса на образование. Так, Макинтош, используя анализ временных рядов, называет «детер-

³ Becker, G. S. (1964): Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis. Third Edition, NBER, University of Chicago Press, 2004.

⁴ Адлер Ю. П. Качество и рынок, или как организация настраивается на обеспечение требований потребителей. В сб.: Поставщик и потребитель. М., 2005. С. 87–88.

минантами спроса» на образование те факторы, которые наилучшим образом коррелируют со статусом (уровнем образования).

Описание методологии исследования. Эмпирическая основа исследования может базироваться на данных опроса учащихся 11 классов школ и их родителей. Основным отличием методологии может быть широкое использование методов понятийного и познавательного моделирования, совмещенных с статистическими методами анализа данных. Это позволяет оценивать вклады различных факторов, даже если они действуют однонаправленно, а также исследовать точность и устойчивость полученных результатов.

Может быть предложено, что выбор высшего образования выпускником школы происходит в три стадии: сначала выбор ступени образования (ВУЗ, ССУЗ, или отсутствие профессионального образования). Затем — определение профессии (включая научный уклон) и конкретного образовательного учреждения. Эти два выбора могут осуществляться одновременно или их порядок может меняться. На двух стадиях (ступень и профессия) располагают тремя объектами: вариант выбора, его мотивы и семейно-личностные характеристики учащегося. На стадии выбора учебного заведения можно исследовать лишь мотивы (факторы привлекательности ВУЗа или ССУЗа) и характеристики учащегося. На каждой стадии выявляется структура доминирующего типа мотивации с помощью факторного анализа, и тестируется наличие связей между тремя (двумя) объектами методами регрессионного анализа.

Использование данных анкетирования родителей, можно установить наличие зависимости между готовностью платить за высшее образование и характеристиками семей. Здесь же можно исследовать, насколько доходы семьи и место жительства связаны с отказом от поступления в (престижный) ВУЗ, т. е. оценку семей неравенства в доступе к качественному образованию.

Основные гипотезы предпочтений поступающих в вузы. Имеется тенденция, целевой вектор предпочтений, направленность которого зависит от научного и образовательного престижа учебного заведения, а он, в свою очередь зависит от востребованности выпускников вуза в реальном секторе экономики.

Основным фактором формирования неравенства доступа к высшему образованию (намерений и реальных шансов) является объем располагаемого семьей человеческого, социального и финансового капитала: уровень доходов, место жительства, культурный уровень, образование и профессия родителей, социальные связи и пр.

Среди причин отказа от получения высшего образования рейтинг невозможности успешной сдачи экзаменов ни в какой вуз достаточно низок, так как существует немалое число низкокотируемых вузов принимающих выпускников школ практически без конкурса, а также коммерческих вузов (т. е. неравенство в доступе к высшему образованию в целом значительно меньше, чем в доступе к качественному или престижному образованию).

Достаточно значимы неэкономические мотивы получения высшего образования (отсрочка от армии, «так принято», «для собственного развития» и т. д.).

В выборе конкретного учебного заведения большое значение имеют бюджетные и иные ограничения (дорогие курсы, блат, отсутствие хорошего ВУЗа в данном городе, невозможность территориальной мобильности и др.); широкое использование слухов, рассказов знакомых и друзей, что накладывает особые требования на рекламные кампании ВУЗов.

Готовность платить за образование, помимо очевидной зависимости от уровня доходов семьи, сильно связана с образовательным и культурным уровнем родителей; значительная часть бюджета может быть потрачена на образование детей.

Существуют различия между шансами на реальное поступление в вуз и их оценкой до поступления, что связано в большой степени с некорректным отражением реальной ситуации в системе образования в средствах массовой информации.

Основной источник информационных и эмпирических данных — оригинальный опрос в рамках социологического маркетингового исследования.

Стратегия разрабатывается в государственной организации, в органе власти. Намечать в органе власти стратегическое повышение эффективности научных исследований в сфере образования с вовлечением сотрудников органа власти, научной и образовательной общественности — обоюдоострое мероприятие. Разработка стратегии может вылиться в долгую рутинную процедуру. Сотрудники органа власти могут обвинить руководителя в волоките и неэффективным затратам времени. За время разработки стратегии она может морально устареть. К работе обычно подключаются внешние эксперты. Но могут ли они понять и прочувствовать внутренние проблемы государственной организации? Ускорить этот процесс можно за счет правильной организации работы служащих самого органа власти.

Итак, руководству и служащим органа власти, разрабатывающим стратегию (участникам), нужно совместно: определить цели, к которым надо стремиться, средства, которыми надо пользоваться для достижения целей. Участников разработки стратегии может быть много и большинство из них имеет свои уникальные мысли, мнения, цели и возможности. При этом на их действия влияют: давление внешних обстоятельств, внутренние намерения и имеющийся опыт деятельности.

Литература

1. Адлер Ю. П. Качество и рынок, или как организация настраивается на обеспечение требований потребителей// Сб. «Поставщик и потребитель». М.: РИА «Стандарты и качество», 2005.
2. Кузнецова Т. Ю., Д. С.Шмерлинг Некоторые проблемы и тенденции отечественной аналитики: от стратегического планирования к моделированию. В кн.: Решение есть всегда. Сб. трудов Фонда ИНДЕМ, посвященной десятилетней годовщине его деятельности. М., 2007.
3. Минцберг Г., Альстренд Б., Лэмпел Дж. Школы стратегий/ Пер. с англ. под ред. Ю. Н. Каптуревского. СПб, 2009.
4. Райков А. Н. Стратегия – в миг между прошлым и будущим//Информация и бизнес. 2001. № 2.
5. Becker, G.S. (1964): Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis. Third Edition, NBER, University of Chicago Press.
6. Mincer, K. (1958): «Investment in Human Capital and Personal Income Distribution,» Journal of Political Economy, № 66 (4).
7. Pereira, P. and P. Martins (2000): «Does education reduce wage inequality? Quantile regressions evidence from fifteen European countries», IZA Discussion Paper, №120, Bonn.

Гаврилов Р. В.
доктор экономических наук, профессор,
Российская академия предпринимательства

Ермаков И. А.
аспирант,
Российская академия предпринимательства

Стратегические задачи управления развитием ОПК в процессе реформирования российской экономики

Аннотация. В статье выявлены исторические особенности российской модернизации, определены факторы их актуализации относительно современного реформирования российской экономики и оборонно-промышленного комплекса, в частности, продолжающего играть роль инновационной составляющей, фактора диверсификации и интеграции экономики, а также развития передовых форм организации распределения ресурсов и производства (частно-государственное партнерство и кластеризация).

Ключевые слова: модернизация, оборонно-промышленный комплекс, диверсификация, интеграция, инновации, конверсия, деконверсия, кластеры, частно-государственное партнерство.

Strategic goals of defense industry management during reformation of Russian economy

The summary. In this article authors reveal historic features of Russian modernization, their peculiarities actualized during modern reformation of Russian economy and its defense industry, innovations, mutual integration and factors of diversification of different sectors of economy and advanced forms of resources distribution (clusters, state and private business partnership).

Keywords: modernization, defense industry, diversion, integration, diversification, innovation, conversion, deconversion, clusters, state and private business partnership.

Реформирование – объективный процесс, обусловленный состоянием различных сфер жизнедеятельности общества, формы протекания и результаты которого зависят от реализации объективных возможностей и степени соответствия зрелости субъектов реформ стоящим задачам.

Рыночные реформы в России были подиктованы стремлением повысить эффективность экономики страны, что невозможно без создания условий для повышения эффективности экономической деятельности всех акторов производственных процессов.

Таким образом, эффективность и модернизация стали стратегическими направлениями реформирования и оборонно-промышленного комплекса (далее – ОПК) России.

Особенностью и трудностью российского реформирования является тот факт, что инициаторами выступают «верхи». Накладываясь на объективные особенности пространственно-экономического и геополитического развития, реформирование, модернизация в том числе, носят мобилизационный характер, а успешность – зависит от применяемых механизмов стратегического управления. Отрицательной характеристикой процессов такого реформирования является их непоследовательность, угроза контрреформ, питаемые рассогласованием целей субъектов реформирования, управленческими дисфункциями, низкой организационной культурой.

Однако, следует подчеркнуть, что реформирование ОПК на предыдущих этапах российских модернизаций, являлось основой всей стратегии реформирования, что соответствовало до недавнего времени реальной роли ОПК в экономике. Рыночные реформы поставили во главу угла проблемы финансовой состоятельности этого сектора экономики и высветили противоречия в механизмах государственного и рыночного регулирования развитием ОПК.

2010–2012 годы в России обозначали очередную этапную веху развития ОПК, начало которому, по мнению авторов, положили военная реформа Петра I и строительство Демидовым заводов на Урале в рамках модернизации экономики.

Важным этапом становления ОПК на протяжении бурной и насыщенной военными конфликтами российской истории можно назвать и создание П. В. Шуваловым орудия «единорог», которое превосходило пушки европейских стран XVIII – начала XIX вв. по технологичности производства и тактико-техническим характеристикам, а реализованные в нем концептуальные идеи единой артсистемы, позволяющая действовать и как гаубица, и как полевое орудие, и, частично, как мортира, получили окончательное воплощение только в 80-х годах XX века опять же в России в ЦНИИ «Точмаш» в комплексе «НОНА», позволяющий решать все огневые задачи на поле боя. Также стоит упомянуть и графа А.А. Аракчеева, который своей реформой пытался привить армии и военнопromышленникам приверженность к строгому порядку, неукоснительному исполнению обязанностей, бескорыстию в служении Родине у офицеров и пресечению мздоимства среди интендантов и поставщиков. Следует подчеркнуть, что Алексей Андреевич всемерно поощрял инициативу на местах, если последняя была в сфере ком-

петенции иницирующего. Здесь граф намного предвосхитил некоторые методы управления персоналом, появившиеся уже в наше время, например, «компетентностная инициатива» повсеместно используемая менеджерами предприятий Японии.

Следующей стадией модернизации можно назвать последнюю четверть XIX – начало XX веков, особенно в сфере военно-морского строительства. Среди наиболее знаменитых деятелей можно назвать адмирала Степана Осиповича Макарова, создателя первого в мире ледокола арктического класса «Ермак» и снарядных наконечников из мягкой нелегированной стали для более эффективного пробивания брони кораблей, так называемых «макаровских колпачков», а также введение в научную практику изучение проблемы непотопляемости кораблей, которая позже развилась в стройную теорию в работах инженеров А. Н. Крылова и И. Г. Бубнова, а по своей революционности может сравниться с заменой паром ветра и парусов как основного движителя кораблей. В этой связи нельзя не вспомнить адмирала Григория Ивановича Бутакова, участника первого боя паровых судов, закончившегося успехом русского оружия, и создателя русского броненосного флота; великого химика Дмитрий Ивановича Менделеева, активно участвовавшего в создании опытового бассейна для испытания моделей судов и в разработке порохов для морской артиллерии; контр-адмирала Андрея Александровича Попова, создателя броненосца «Петр Великий», который, по словам главного кораблестроителя Британской империи, крупнейшей морской державы той эпохи, Эдварда Джеймса Рида, и чье участие в создании «Петра Великого» пыталась выявить британская пресса, с унынием был вынужден констатировать, что тот «может совершенно свободно идти в любой английский порт, поскольку он сильнее, чем всякий из наших собственных броненосцев». Развитие отечественной научно-практической школы во многом было обусловлено предшествующей продуманной морской политикой генерал-адмирала Великого князя Константина Николаевича Романова. В числе его реформ были: сокращение наличного состава береговых команд флота, упрощение делопроизводства, учреждение эмеритальных касс, прообраза современного пенсионного страхования, пенсий отставникам, возвращение звания «гардемарин», сформированы академический курс и специальные минные и артиллерийские классы, сокращён срок военной службы с 25 до 10 лет, полностью отменены телесные наказания, введена новая офицерская форма, увеличено содержание самих офицеров. В процессе проведения реформ актуальные проблемы открыто обсуждались на страницах журнала «Морской сборник», там

же печатались отчёты различных департаментов морского министерства. К сожалению, после восшествия на престол Александра III Константин Николаевич был отстранен от руководства Морским ведомством как активный участник проведения не очень любимых новым императором реформ его отца. Его приемником стал Великий князь Алексей Александрович, который хоть и был профессиональным моряком, но оказался из рук вон плохим управленцем, администратором, выказав полную неспособность к планированию программ развития флота и армии. Прославился он больше ни как победитель баталий на морях и океанах, а как покоритель парижских красавиц на паркетах салонов. Его же участие в деятельности Морского ведомства фактически свелось к еженедельным встречам с адмиралами, успеху которых он обязан мастерству своего повара и обширной коллекции коньяков. Именно на нем лежит большая доля ответственности за проигрыш российским флотом Цусимского сражения и поражения в Русско-японской войне. Уникальность российских условий разработки передовых военных технологий, строительства мощнейших кораблей, создания и совершенствования военных заводов нового типа, таких как Путиловский, Ижорский, Обуховский, Балтийский и других, которые могли выдавать продукцию качеством не ниже, чем у передовых английских заводов, например, плиты гарвеевской брони или брони компаунд, заключалась в том, что развитие военно-производственной индустрии, как и всего промышленного сектора экономики, шло не благодаря, а вопреки деятельности властей. К традиционным для России многочисленным бюрократическим препонам и казнокрадству добавились вопиющая некомпетентность руководителей министерств и ведомств, а также слабость или полное отсутствие политической воли у высшего руководства страны. Основной производственной проблемой была немногочисленность первоклассных заводов, недостаток квалифицированных рабочих и должного финансирования со стороны государства. В результате революционные корабли строились очень долго и в единственном экземпляре, а это не отвечало ни гигантским темпам научно-технического прогресса, ни геополитическим интересам Российской империи. В то же время, как в Европе начинают повсеместно вводиться новые элементы повышения качества продукции и улучшение условий труда рабочих, внедряются методы контроля за работой, отдыхом и мотивацией рабочих, через два десятилетия ставшими основой для первых концепций управления персоналом, в России подобные новшества остаются уделом промышленников-одиночек. Подобное преступное небрежение со стороны властей к изменениям в

социальных процессах привело в первом десятилетии XX века и к военному поражению, и к значительно более низким показателям индустриального развития, чем это было возможно и необходимо, и к общественным потрясениям – революции 1905 года, чьей движущей силой, кстати, в первую очередь, были прогрессивные во всех смыслах рабочие коллективы крупнейших военных заводов и верфей, борющиеся за свои права, которые в итоге у них появились даже раньше, чем на Западе (социальное страхование рабочих в России было введено к 1912 году), но зачастую не соблюдались, что нивелировало преимущества их введения, да и, как показали некоторые общественно-политические события в Российской Федерации, многим людям недостаточно быть просто сытыми, одетыми и обутыми.

Следующей важной вехой является так называемый «постцусимский период», последовавший за русско-японской войной и завершившийся Октябрьской революцией, Брест-Литовским миром и Гражданской войной. Его начало характеризовалось патриотическим подъемом на фоне национального позора и унижения. Впрочем, подъем скоро угас: Большая кораблестроительная программа по финансовым причинам сменилась Малой, которая должна была быть исполнена только к 1917 году. К тому же события, последующие вскоре после подписания Портсмутского мира с Японией, к коим авторы относят вступление в строй британского Ройял Нейви эпохального корабля «Дредноут» в 1906 году, тем самым сделавшего флоты броненосцев конгломератами дорогостоящего плавучего лома, впрочем, для России, потерявшей свои эскадры на Тихом океане, эта новость стала благом. В том же году братья Райт предприняли успешный штурм «пятого океана», что наравне с развитием автомобильной и мотоциклетной промышленности открывало заманчивые перспективы как в плане военного строительства и милитаризации технических новинок, так и дальнейшей, более адресной и передовой, индустриализации России в целом. Кроме того, в 1907 году Великобритания присоединилась к военно-политическому союзу Франции и России, породив небезызвестную Антанту и круто поменяв вектор внешней политики Российской империи, сделав врагом номер один, вместо Англии, дражайшего «кузена Вилли», а будущие поля сражений переместив из морей и океанов, омывающих берега колоний «британского льва», на равнины Восточной и Центральной Европы. Пиковой датой этого периода является почти сакральный для российских экономистов 1913 год, когда Россия занимала 5 место в мире по темпам промышленного роста (5,3%); российский золото-валютный запас почти на 100% покрывал бумажные деньги; на Нижегородской ежегодной ярмарке определялись мировые цены

на зерно, в международном экспорте которого доля России составляла 40% и т. д. В сфере военной науки и промышленности Морское министерство могло похвастаться не только созданием единичных образцов военно-морской техники, опережающей свое время (подводный минный заградитель «Краб», скоростной, хорошо сбалансированный по боевым характеристикам эсминец «Новик», послуживший во время Первой мировой войны образцом для серий российских, немецких и британских кораблей), но и проектированием, закладкой и строительством серии крупнейших кораблей того времени — линкоров типа «Севастополь». Одновременно расширяются старые и строятся новые патронные, снарядные заводы; текстильные фабрики в Ивановской губернии получают заказы на пошив миллионов единиц обмундирования; московский велосипедный завод «Дукс» в 1909 году перепрофилируется в авиационный, и к 1918 году там было же освоено производство 22 типов самолетов. В 1913 году в Одессе создается завод «Анатра», который к началу 1917 года выпускает по иностранным лицензиям более 100 самолетов в месяц. Впервые в мире в России талантливейшим инженером Игорем Ивановичем Сикорским, будущим «гуру вертолетостроения» создается четырехмоторный бомбардировщик «Илья Муромец». К сожалению, после революции Игорь Иванович эмигрировал в США, где со временем и основал свою легендарную вертолетостроительную корпорацию (10,7% от мирового рынка и 6,7 млрд. долларов прибыли в 2011 году). Но, несмотря на эту потерю, в Советском Союзе смогли сложиться вертолетные КБ во главе с не менее именитыми конструкторами: Михаилом Леонтьевичем Милем и Николаем Ильичем Камовым. Продукция этих КБ и в наше время является широко востребованной на внешнем и внутреннем рынке. Тем не менее, проблемы российской военной промышленности оставались теми же — малое количество заводов, хронический недостаток сырья, отсутствие или устаревание некоторых видов производств, например, в двигателестроении, где существовал серьезный недостаток производственных мощностей, а модели производимых двигателей не соответствовали требованиям времени. В то же время, двигатели, поставляемые англо-французскими союзниками и оплаченные золотом Российской империи и кровью Особого корпуса, сражавшегося во Франции в самых тяжелых битвах, шли либо на производство лицензионных самолетов, либо представляли собой устаревающие модели, которые европейцы старались быстрее и с выгодой сбыть с рук. Это послужило основной причиной того, что перспективные модели самолетов, созданные талантливыми русскими конструкторами, не увидели свет, а производившиеся — не смогли снискать себе особых лавров и любви среди летчиков.

Последовавшая за Октябрьской революцией Гражданская война, по мнению авторов и в свете последних политических реалий и появления новых свидетельств и документов, безусловно, является благодатной темой для изучения экономистами, в том числе в области военной мобилизационной экономики, но выходит за рамки данной работы. Однако, чтобы совсем не пропускать данную стадию в истории ОПК, хотелось бы выделить одну из основных проблем, вокруг которой ведутся жаркие дискуссии. Она заключается в воссоздании и комплексном изучении тех производственных цепочек, технологических и технических изменений, формирования армейских складов и иных мест, где существовала возможность пополнения амуниции, снаряжения и всего необходимого для ведения боевых действий, а также способов снабжения и логистических возможностей большевиков и белогвардейцев, которые позволяли вести бои на огромных территориях, обеспечивать действия миллионных армий на тысячекилометровых фронтах, часто изолированных от производственных предприятий.

Необходимо также окончательно прояснить за счет чего, например, Красная армия при проведении наступательных операций могла иметь запас 200–300 снарядов на артиллерийское орудие, в то время как царская армия в 1916–1917 годах часто не имела более трех дюжин на ствол: было ли это масштабной диверсией и саботажем большевиков, делающих запасы к предстоящему захвату власти; или же вопиющим разворовыванием средств верхушкой армии, императорского двора и военных поставщиков, или же большевики смогли создать в условиях разрухи высокоэффективную тотальную военную экономику. Не менее интересны и способы разрешения проблемы снабжения у белогвардейцев. Хотя их в основном снабжала Антанта за поставку ресурсов, золото и обещание различных бенифиций после победы, но и белые командующие опирались и на собственные производственные мощности. Пока же в экономической истории Гражданской войны остается множество белых пятен, ведь истории о лихих кавалерийских захватах складов и эшелонов по обе стороны фронта единичны и хороши для пропаганды и агитации, поднятия боевого духа. Но вот точно установлено, что при эвакуации войск, представители Антанты предпочитали уничтожать военное оборудование и снаряжение, которое не могли вывести, но не передавать его белому движению. Это позволяет с высокой степенью вероятности утверждать, что обе стороны были не столько союзниками, сколько деловыми партнерами, отношения между которыми носили чисто экономический характер.

После образования 31 января 1924 года Союза Советских Социалистических Республик, военная промышленность вступил в новую фазу своего развития, проходящую в условиях определенной международной напряженности, неприятия и подозрительности в отношении к новообразованному государству, несмотря на участие СССР в Генуэзской конференции 1922 года и вступление в 1934 в Лигу Наций. Главной тенденцией этого периода можно назвать «гонку за лидером», где последним выступали страны Западной Европы и США, а призом служила скорейшая индустриализацией Советского государства. Эта гонка была сравнима с одним из современных видов уличных автомобильных состязаний, драг рейсингом, где важны высочайшая скорость, огромная мощность и кратчайшее время. Лозунгом той эпохи, бесспорно, может служить фраза И.В.Сталина о модернизации экономики: «Мы должны пробежать это расстояние в десять лет. Либо мы сделаем это, либо нас сомнут». Это был период экстенсивного развития экономики, в первую очередь, характеризующийся бурным ростом числа заводов и фабрик, при чем упор делался на многопрофильность создаваемых предприятий, их возможность производить продукцию как гражданского, так и военного назначения, важность этого решения прекрасно продемонстрировали Челябинский и Сталинградский тракторные заводы, массово выпускавшие танки в годы Великой Отечественной войны и превосходившие по объемам производства любые германские предприятия.

Важной особенностью возведения промышленных объектов в СССР был их вынужденный гигантизм, позволяющий экономить время и затраты на их возведение и, несмотря на их стратегическую уязвимость в случае военных действий или техногенных катастроф, дающий максимальный экономический эффект в кратчайшие сроки. В то же время для Советского Союза был важен и резкий рост численности рабочего класса и как опоры рабоче-крестьянского государства, и как основы процесса модернизации экономики и общества в целом. Средства на индустриализацию как и во всех странах были получены за счет сельского хозяйства, но не было забыто и его финансирование если в первый год пятилетки оно составило 2,5 млрд рублей, то в заключительный уже 5,2 млрд. рублей. Следует отметить, что первые попытки провести индустриализацию в России предпринимались в 50–60-х годах XIX века, естественно, за счет села и крестьян, К сожалению, по многим причинам, как то, поражение в Крымской войне, взяточничество среди зерновых перекупщиков и чиновников, необходимость конкурировать с австралийским зерном, доставляемым в Европу на пароходах, исключительно огромный фактический отъем зерна у крестьян и демпинговые цены на

него, неразвитость транспортной инфраструктуры, — первая попытка превращения России в промышленную державу была провалена. Также для успеха модернизации промышленности были важны соцсоревнование, рационализаторские предложения, повышение уровня знаний рабочих и их квалификации, их производственная и профессиональная адаптация, чему активно способствовали рабклассы, рабфаки и наставничество старых кадровых рабочих, которых в духе того времени и по аналогии с бывшими офицерами царской армии — «военспецами», можно назвать «рабспецами». Одновременно в СССР создаются военные КБ, знаменитые «шарашки», производится закупка техники за рубежом: самолетов в Германии, морского вооружения в Италии, станков для оснащения новых и переоснащения старых заводов — в США. Приобретение танкеток Карден-Ллойд, танков Виккерса и разработок Уолтера Кристи позволяет развернуть их производство в стране Советов, дальнейшее же совершенствование конструкции которых привело к созданию знаменитого Т-34. Естественно, не обошлось и без проблем. Михаил Николаевич Тухачевский, ответственный за заказы на поставку и разработку вооружений, часто увлекался гигантизмом, результатом чего стали неоправданные многомиллионные затраты на постройку многобашенных танков Т-35 и разработку непрактичных орудий ПВО крупных калибров, также сюда можно отнести химерические проекты динамореактивных пушек Леонида Васильевича Курчевского, которыми предполагалось вооружить все виды войск, но в реальности не вышедшие из стадии постройки опытных образцов. При составлении производственных планов также наблюдался перекос в сторону чисто военной продукции — танков, орудий, пулеметов, что, в свою очередь, проявлялось в серьезной нехватке автотранспорта как в воинских подразделениях, так и в народном хозяйстве. Невысоким было и качество производимой продукции, часто наблюдались отказы техники до выработки гарантийного срока, дефекты в различных узлах, но с этим мирились, так как важнейшим параметром являлась массовость производства.

Великая Отечественная война открыла следующую веху становления ОПК, но, по мнению авторов, этот период уже весьма широко освещен в научной литературе, и в случае пристального рассмотрения требует написания отдельной работы, так что хотелось бы отметить лишь два момента: уникальность перевода целых промышленных районов на Урал и создание условий для их успешного функционирования, и эффективную мобилизацию экономики для ведения тотальной войны. Стоит отметить, что Германия стала переводить экономику на военные рельсы только с осени 1942 года, так как Гитлер, изначально

уверовавший в непобедимость Вермахта и эффективность блицкрига, не хотел лишать немцев их привычной жизни, а выпуск военной продукции лишь немногим превышал довоенный.

Послевоенный период развития ВПК характеризуется беспрецедентным по своим масштабам производством военной техники. Достаточно сказать, что одних танков в СССР было произведено свыше 50 тыс. единиц — больше, чем во всех странах мира вместе взятых. ОПК стал лидером НТР, осуществляемой в СССР, активно осваивавшим и занимающим лидирующие позиции в таких новых областях, как освоение космоса, ракетостроение и атомная энергетика. Здесь следует отметить, что несмотря на созданный и активно муссированный на Западе образ Советского государства как агрессора, именно США создал первую атомную подлодку, авианосец, эсминец и фрегат, в то время как СССР — первую АЭС, атомный ледокол и грузовые корабли. Одновременно СССР создает революционные образцы вооружения, некоторые из них имеют шанс оставаться на вооружении до середины XXI века, например, модернизированные варианты танков Т-54 и Т-55. Естественно, существовали определенные сложности и проблемы, которые снижали эффективность ОПК. Во-первых, это излишнее количество образцов, принимаемых на вооружение — десятки типов атомных подводных лодок, что затрудняло их снабжение, обслуживание, резко повышало затраты на строительство, в то время как американцы к 80-м годам имели на вооружении фактически всего два типа. Причина этого нерационального многообразия заключалась еще и в том, что в основе системы поощрения конструкторов в СССР изначально был заложен порочный принцип присвоения Государственных и иных премий и почетных званий только за новые проекты, а не за модернизацию и развития старых. По этой же причине на вооружении Советской армии состояло 2 типа основных боевых танков — Т-72 и Т-80, разработанных по одному техзаданию примерно в одно и то же время и предназначенных для решения одинаковых задач, принципиальным же отличием машин была только двигательная установка, что ни в коем случае не оправдывало подобного «соломонова решения». Во-вторых, даже во времена брежневского застоя, когда с расходами на оборону не считались, армия часто получала не то вооружение, которое ей требовалось, а то, которое ОПК был в состоянии произвести. В-третьих, с 70-х годов наметилось технологическое и техническое отставание СССР в области микроэлектроники и производства ЭВМ, не ликвидированное до сих пор. В-четвертых, прибыль от экспорта вооружений была невелика, так как в основном вооружения передавались на безвозмезд-

дной основе из социалистической солидарности либо покупателя, в конечном итоге, оказывались некредитоспособны. В-пятых, невозможно не отметить «заслуг» последнего генсека СССР Михаила Сергеевича Горбачева в деле разбазаривание миллиардов народных рублей. При нем, несмотря на заявленную перестройку, конверсию, сокращение вооружений, заводы продолжали штамповать уже танки, подлодки и самолеты в прежних количествах; при этом на корню зарубаются перспективные проекты в космической промышленности; корабли старых проектов 50–60-х годов расконсервируются, модернизируются(!), ставятся опять на консервацию, чтобы через два-три года быть проданными на лом; сотни оперативно-тактических комплексов «Пионер» и «Ока» прямо с заводов отправляются под нож, хотя последний даже не подпадает под договор о ликвидации ракет малой и средней дальности, так как имеет дальность меньше 550 километров. Все это иначе как растратой бюджетных средств назвать нельзя. И все-таки авторам хотелось бы выделить из всей плеяды конструкторов, военных и деятелей ОПК советского периода Дмитрия Федоровича Устинова, маршала Советского Союза и министра обороны с 1976 по 1984 годы. Именно при нем были созданы те образцы и конструкторские заделы многих вооружений и технологий, до сих пор составляющие львиную долю нашего военного экспорта и позволившие многим предприятиям российского ОПК выжить в сложные 90-е, найти возможности для реструктуризации и реформирования с наименьшими потерями, и с уверенностью смотреть в будущее — в XXI век.

В свете этого представляются наиболее важными следующие задачи.

Задача 1. Необходимо активное внедрение управления социальным развитием организаций, занятых в ОПК, что позволит повысить привлекательность работы в них для молодых специалистов, повысить чувство социальной защищенности у работников, воспрепятствовать уходу уже работающих специалистов и повторению казусов, происходивших в рамках исполнения гособоронзаказов 2010–2012 годов, когда руководители верфей и заводов включали в контрактную цену конечной продукции весьма существенные дополнительные суммы, которые должны были покрывать затраты на льготы рабочим и создание социнфраструктуры для членов их семей.

Следует подчеркнуть, что успех российских модернизаций сопровождался, более того, был обусловлен, состоянием человеческого потенциала, условиями его занятости и вознаграждения за труд.

Задача 2. Активно использовать иностранный опыт в области военного строительства и изучения новых технологий. При этом, на наш ав-

торский взгляд, не следует закупать образцы военной техники за рубежом только по принципу, принятому на вооружение Минобороны: если у нас нет аналога — мы приобретем его за границей, так как часто бывает, что в отсутствии отечественных образцов виновато само министерство, не выдавшее техническое задание на разработку или нечетко проработавшее спецификации необходимой техники. В целом, идеальной на наш взгляд, является закупка единичных экземпляров вооружений и образцов технологий, тщательные испытания и изучения которых, позволяют создавать отечественные образцы, не уступающие по качеству зарубежным, реализующие уникальные наработки российского ОПК и учитывающие национальные особенности и специфику.

Задача 3. Важно усиление борьбы с коррупцией, которая в Министерстве обороны достигает десятков миллиардов рублей в год, особенно в сфере исполнения гособоронзаказа; ужесточение наказаний за дачу и получения взяток и создание специальных постоянных следственных групп в Следственном комитете Генпрокуратуры и среди военных прокуроров.

Задача 4. Признать неправильными попытки массовой конверсии предприятий ОПК, за которую на волне ажиотажа реформ начала 90-х годов ратовали многие либеральные экономисты. На наш авторский взгляд, в определенных случаях необходима даже деконверсия, позволяющая, с одной стороны, сконцентрировать усилия на обеспечении обороноспособности страны, с другой, ликвидировать научно-технические провалы в некоторых сферах ОПК, возникшие за последние 20 лет и, тем самым, серьезно уменьшить в долгосрочной перспективе необходимость закупать образцы вооружений для изучения, а с третьей стороны, позволит, в той или иной мере, внедрять разработанные технологии в гражданский сектор экономики, что представляется гораздо более выгодным делом, чем фактическое дублирование производства гражданской продукции, которая, зачастую, может быть неконкурентоспособной, а затраты на технологическое переоснащение, в итоге, некупаемы.

Задача 5. Оказание всесторонней и повсеместной правовой и политической поддержки в продвижении продукции наших компаний, в защите авторских прав, патентов и интеллектуальной собственности наших инженеров-конструкторов, занятие жесткой позиции Правительством РФ и Федеральной службы по военно-техническому сотрудничеству в отношении предоставления твердых гарантий соблюдения соглашений об охране интеллектуальной собственности со всеми странами, с которыми ведется военно-техническое сотрудничество.

Задача 6. Поддержание принципа революционности в области разработки военных технологий, что способствовало бы большей экономической отдаче от научных изысканий, позволяло бы проводить более агрессивную политику для занятия доминирующих позиций на рынке вооружений и гарантировать высокую обороноспособность страны.

Задача 7. Активное продвижение на международном рынке вооружений не только продажи единиц военной техники, но и комплиментарных товаров; предоставление услуг по обучению персонала; послегарантийного обслуживания поставленной продукции и разработка и исполнение работ по ее модернизации. В американской практике предоставление подобных услуг может составлять до 50% суммы заключенных договоров. Одновременно это может привести к вытеснению с рынка различных контрафактных запчастей, преимущественно китайского производства, которые хоть и дешевле, но значительно уступают в качестве оригинальной продукции, что, с одной стороны, приводит к высокой аварийности в странах, приобретающих низкокачественную продукцию (например, ВВС Индии потеряли в 2011 году 38 летательных аппаратов, в том числе по причине отказа техники), а с другой, портит репутацию продукции отечественного ОПК и представляет ее как ненадежную. Кроме того, активное послепродажное сотрудничество и его гибкие условия позволяют предприятиям ОПК захватить монополию в области модернизации поставленной военной техники, завоевав, тем самым, существенный сегмент рынка вооружений и элиминировав нынешнюю ситуацию, когда улучшением качества российской и советской техники занимаются всевозможные зарубежные фирмы от Израиля до США, и от стран Восточной Европы до ЮАР, многие, кроме фирм-производителей из России.

Задача 8. Резкое увеличение финансирования инновационных проектов в сфере коммуникаций, систем связи и управления войсками, спутниковой навигации; разработки новых космических аппаратов; создание специальных антитеррористических подразделений и эффективное противодействие кибертерроризму.

Задача 9. Максимизация окупаемости разработок предприятий ОПК. В первую очередь, важно заимствование американского опыта экспорта вооружений своим военным союзникам, в подконтрольные страны, и оказание весомой политической поддержки своим корпорациям за победы в тендерах на таких одновременно объемных и сильно диверсифицированных рынках, как Индия, Пакистан и страны Юго-Восточной Азии. В России первый положительный сдвиг в этом направлении произошел при поставке вооружений союзникам по ОДКБ

на сумму в 500 миллионов долларов. В рамках существующих договоров, российские вооружения и военная техника поставляются без рыночной наценки, а в некоторых случаях и по себестоимости, но это все равно выгодные сделки, так как позволяют сохранять производственные линии различных видов техники, совершенствовать технологии производства и удешевлять стоимость единицы продукции, что всегда сопровождает развертывание массового производства, повышая ее конкурентоспособность на внешнем рынке и позволяя сэкономить при закупке для нужд Российской армии. Вторым же способом повышения окупаемости могут служить прикладные разработки, основанные на достижениях финансируемой государством теоретической науки, и их внедрение в гражданский сектор экономики и создание еще более продвинутых технологий двойного назначения.

Задача 10. В силу того, что ОПК представляет собой интегрированный, но еще недостаточно глубоко диверсифицированный (с позиций устойчивости и стратегического управления ею) сектор экономики, особое место занимает стратегическое управление, прежде всего, стратегическое планирование на основе программно-целевой или проектной моделей.

Задача 11. ОПК — та сфера экономики, которая зависит от реализации полномасштабного частно-государственного партнерства, прежде всего в целях смены характера модернизационных процессов с сугубо мобилизационного на интенсивный, в большей степени использующий внутренние факторы развития. Стимулирование деятельности в этой сфере и приток инвестиций — это задачи «внешнего» антициклического управления, что, свою очередь, предполагает, разработку промышленной, научно-технической и кадровой (человеческий потенциал — стратегический ресурс развития экономики) политики. Тогда ОПК станет подлинным локомотивом инноваций, как его видит в своей президентской программе В. В. Путин.

В заключение следует сказать, что перспективы развития российского ОПК в настоящее время выглядят весьма многообещающе. Суммарный объем экспорта вооружений в 2011 году составил внушительную сумму в 13,2 млрд. долларов, общий портфель заказов российского вооружения составляет 30–35 млрд. долларов и имеет тенденцию к увеличению. Российская Федеральная службы по военно-техническому сотрудничеству (ФСВТС) отходит от пагубного опыта СССР в поставках за рубеж из соображений секретности сильно упрощенных модели военной техники и наоборот, благодаря широкому использованию принципа модульности, создает модификации комплексов вооруже-

ний под нужды конкретного заказчика, самым ярким примером этому может послужить истребитель Су-30, поставляемый во многие страны в разных вариантах. И пусть вице-премьер Дмитрий Рогозин говорит о возможности переноса сроков принятия на вооружение универсальной платформы тяжелой бронетехники «Амата» из-за комплекса возникших проблем технического характера; в блогосфере, в ВМС, в военных и гражданских ВУЗах и НИИ кипят споры противников и сторонников закупки десантных кораблей «Мистраль» во Франции и их лицензионной постройки в России; по причине смены политического режима в Ливии «Рособоронэкспорт» лишился контрактов на миллиарды долларов; в прессе все еще обсуждаются скандальная поставка некондиционных МиГ-29 в Алжир и их последующий выкуп ВВС России, а также постоянно переносимые сроки сдачи Индии авианосца «Викрамадитья», покупка для ФСБ России за рубежом снайперских винтовок Accuracy International модели AWM-F (Arctic Warfare Magnum Foldable, складная винтовка с патроном 0.338 Lapua Magnum), можно с высокой степенью вероятности сказать, что российский ОПК уверенно смотрит в будущее, и следующие 5–10 лет при грамотно выработанной политике и успешном стратегическом планировании и управлении, может явить миру новую военно-техническую революцию.

Гончарова А. Р.
аспирант,
ЧОУ ВПО «Институт социальных и гуманитарных знаний»,
ассистент кафедры истории, философии, социологии и политологии,
ГОУ ВПО «Казанский государственный медицинский университет»

Анализ организационно-экономических моделей оказания услуг в национальных системах здравоохранения

Аннотация. В статье рассмотрены существующие классификационные подходы в изучении организационно-экономических моделей, представлен анализ существующих организационно-экономических моделей национальных систем здравоохранения. Выявлены основные тенденции в формировании организационно-экономических моделей оказания услуг в мировых системах здравоохранения. Изучен зарубежный опыт организации национальных систем здравоохранения, выявлены их достоинства и недостатки. Выявлена оптимальная организационно-экономическая модель оказания услуг в национальной системе здравоохранения.

Ключевые слова: организационно-экономическая модель, услуги в здравоохранении, роль государств, страховая модель, рыночные механизмы.

The analysis of organizational-economic models of rendering of services in national systems of public health services

The summary. In article existing classification approaches in studying of organizational-economic models are considered, the analysis of existing organizational-economic models of national systems of public health services is presented. The basic tendencies in formations of organizational-economic models of rendering of services in world systems of public health services are revealed. Foreign experience of the organization of national systems of public health services is studied, their merits and demerits are revealed. It is revealed the model of rendering of services in national system of public health services is optimum organizational-economic.

Keywords: Organizational-economic model, services in public health services, a role of the states, insurance model, market mechanisms.

Изучение зарубежного опыта в организации национальных систем здравоохранения является обязательным условием целостного представления о всем многообразии подходов, механизмов и моделей систем здравоохранения. Изучение существовавших или по сей день существующих моделей национальных систем здравоохранения зарубежных стран является экспериментальной платформой со значительным ретроспективным горизонтом для критической оценки эффективности той или иной организационной модели оказания услуг.

В современной науке существует значительное количество классификаций и характеристик моделей организации национальных систем здравоохранения с различной степенью детализации. Такое многообразие обусловлено высокой степенью индивидуальности систем здравоохранения в каждой отдельной стране и сложностью их унификации. Вопросами изучения национальных систем здравоохранения посвящены работы видных научных деятелей.

Рассмотрим лишь некоторые из них.

По мнению Н.Б. Мелянченко, существующие в мире модели здравоохранения можно подразделить на пять типов, распложенных по мере эволюции и совершенствования форм организации национальных систем здравоохранения¹:

- система здравоохранения на негосударственной (частной) основе;
- система здравоохранения на негосударственной основе с государственным регулированием программ обязательного медицинского страхования для отдельных категорий граждан;
- система здравоохранения на негосударственной основе с государственным регулированием программ всеобщего обязательного медицинского страхования.
- система здравоохранения на основе всеобщего государственного медико-социального страхования.
- система здравоохранения на основе монопольной государственной модели.

Киселев С.В. в своих исследованиях придерживается классификации, содержащий четыре вида организационно-экономических моделей: модели Бисмарка, основанной на страховых принципах; модели Бевериджа — государственной модели финансирования частного здравоохранения; Американской модели, основанной преимущественно на добровольном медицинском страховании; и модели Семашко — модели полной государственной монополии на всех этапах производства медицинских услуг.

На ряду с указанными выше моделями С. В. Киселев отдельно выделяет системы здравоохранения, исходя из присущих им форм и методов финансирования, в их числе²:

¹ Мелянченко Н. Б. Здравоохранение России. Новая концепция организации и развития / Н. Б. Мелянченко. Спб.: Медицинская пресса, 2001.

² Киселев С. В., Сабитов Н.Х., Рыбакин Л.И. Экономика здравоохранения / С. В. Киселев, Н. Х. Сабитов, Л. И. Рыбакин. Казань: Идель-Пресс. 2001.

- системы здравоохранения, основанные на модели Бисмарка (т.е. преимущественно на медицинском страховании) с уже сформировавшейся системой финансирования;
- системы здравоохранения, основанные на модели Бисмарка, но находящиеся в переходной стадии;
- системы здравоохранения, основанные на модели Бевериджа (т.е. преимущественно на бюджетном финансировании) с уже сформировавшейся системой финансирования;
- системы здравоохранения, которые стали преобразовываться из преимущественно страховых в преимущественно бюджетные;
- системы здравоохранения, которые исторически основаны на модели Семашко, но полностью или частично осуществили переход к страховой модели.

Ю. М. Комаров, при рассмотрении существующих организационных механизмов, выделяет пять типов национальных систем здравоохранения, основываясь на анализе и оценке экономических процессов, протекающих в здравоохранении Европейских стран, к их числу относятся: преимущественно частная, страховая, государственная, национальная, смешанная системы здравоохранения³.

Каждый из указанных авторов стремится подробно описать возможные формы существования организационных моделей здравоохранения, вместе с тем, все они, в сущности, рассматривают одни и те же критерии с различной степенью детализации и разных углов зрения, при этом на наш взгляд теряется возможность их унифицированного использования при сравнении национальных систем здравоохранения различных стран.

В конечном итоге все рассмотренные подходы можно свести к одному, согласно которому различается три первичных системы здравоохранения:

- государственная модель;
- страховая модель;
- рыночная модель.

Рассмотрим подробнее каждую из них, в разрезе квалификационных признаков, выделенных Н.Б. Мелянченко, учитывая при этом, что описанные характеристики являются лишь общим правилом, а существующие на практике множество национальных систем являются его частными случаями.

³ Комаров Ю.М. Медицинское страхование или налоги: опыт зарубежного здравоохранения// Вестник государственного социального страхования. 2004. № 12. С. 46–59.

Государственная модель организации здравоохранения обладает характеристиками, представленными в таблице 1.

Таблица 1⁴

Основные характеристики государственной организационной модели оказания услуг в здравоохранении

Квалификационный признак	Характеристика
Объем государственных гарантий	Охват всего населения бесплатной медицинской помощью. Объем и ассортимент услуг, их технический уровень определяется государством
Источник финансирования	Государственный бюджет
Форма собственности элементов системы	Государственная
Роль государственных органов управления	Управление системой на всех этапах и уровнях оказания медицинских услуг

Обобщая изложенное в таблице 1, можно заключить, что в классической форме государственная организационная модель представляет собой жесткую иерархическую структуру, с выраженной вертикальной системой управления ориентированной на охват всего населения страны нормированным ассортиментом медицинских услуг. Обеспечивает реализацию максимального объема социальных гарантий.

Страховая модель организации здравоохранения обладает характеристиками, представленными в таблице 2.

Таблица 2⁵

Основные характеристики страховой организационной модели оказания услуг в здравоохранении

Квалификационный признак	Характеристика
Объем государственных гарантий	- Охват всего населения стандартным базовым набором услуг - Охват отдельных категорий стандартным базовым набором услуг
Источник финансирования	- Страховые взносы работодателей - Средства государственного бюджета
Форма собственности элементов системы	Смешанная
Роль государственных органов управления	Управление системой в рамках реализации установленных социальных гарантий

Обобщая изложенное в таблице 2 можно заключить, что страховая организационная модель является в значительной степени не однородной и содержит в себе предпосылки для различного комбинирования роли, функций, прав и обязанностей её элементов. В своей классичес-

⁴ Мелянченко Н.Б. Здравоохранение России. Новая концепция организации и развития. / Н.Б. Мелянченко. Спб.: Медицинская пресса, 2001.

⁵ Там же.

кой форме страховая организационная модель представляет собой гибкую структуру с элементами горизонтального и вертикального управления, в которой приоритеты государственной политики реализуются посредством косвенных инструментов управления. Реализует ограниченный объем социальных гарантий.

Частная модель организации здравоохранения обладает характеристиками, представленными в таблице 3.

Таблица 3⁶

Основные характеристики частной организационной модели оказания услуг в здравоохранении

Квалификационный признак	Характеристика
Объем государственных гарантий	Отсутствует или сведен к абсолютному минимуму
Источник финансирования	Личные средства граждан
Форма собственности элементов системы	Частная
Роль государственных органов управления	Отсутствует или сведена к минимуму.

Обобщая изложенное в таблице 3, можно сделать вывод, что частная организационная модель в своей классической форме представляет собой рыночную модель взаимодействия с отсутствием выраженной системы управления и подчиняющуюся законом спроса и предложения. Не обеспечивает выполнения социальных функции государства.

Как было отмечено выше, каждая из рассмотренных моделей является теоретическим образом существующих или когда-то существовавших организационных моделей здравоохранения. Если же посмотреть на них с точки зрения их современной реализации, то необходимо отметить, что частная и государственная организационные модели практически прекратили свое существование в чистом виде. Так, частная организационная модель сохранила свое существование в отдельных наименее развитых государствах Африки и Южной Америки. Государственная организационная модель, существовавшая на протяжении десятилетий на пространстве Советского Союза, прекратила свое существование вместе с его распадом. В современной действительности элементы частных и государственных организационных моделей существуют в качестве элементов страховых моделей. А сами страховые модели варьируются по своей структуре в зависимости от преобладающего влияния элементов государственной или частной модели. Схема этого взаимодействия представлена на рисунке 1.

⁶ Мелянченко Н.Б. Здравоохранение России. Новая концепция организации и развития. / Н.Б. Мелянченко. СПб.: Медицинская пресса, 2001.

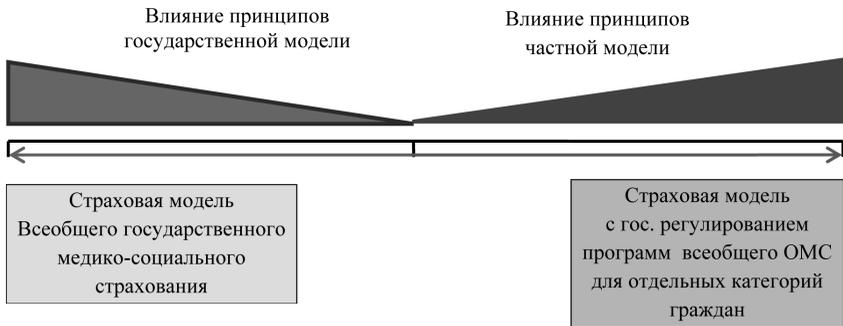


Рис. 1. Схема формирования национальных страховых моделей организации здравоохранения под влиянием принципов частной и государственной моделей

Изучение данной схемы позволяет сделать вывод, что страховые системы организации здравоохранения принимают различные организационные механизмы в диапазоне от страховой модели всеобщего медико-социального страхования до страховой модели с государственным регулированием программ обязательного медицинского страхования отдельных категорий граждан. По мере увеличения влияния государственных принципов и сокращения доли рыночных происходит постепенное замещение рыночных организационных механизмов на государственные. Конечной формой такого замещения является действующая в настоящее время страхования модель всеобщего государственного медицинского страхования, реализованная в Норвегии, Великобритании, Италии, Испании и ряде других стран Западной Европы. Так же существует и обратный процесс. По мере увеличения влияния рыночных принципов и сокращения доли государственных происходит постепенное замещение государственных организационных механизмов на рыночные. Конечной формой такого замещения является действующая в настоящее время страховая модель с государственным регулированием программ обязательного медицинского страхования отдельных категорий граждан. Наибольшее распространение данная модель получила в Соединенных штатах Америки. Иные организационные модели в конечном итоге являются переходными между двумя полярными позициями.

Для оценки эффективности функционирования рассмотренных моделей необходимо дать характеристику выделенным страховым моделям.

Страховая модель всеобщего медико-социального страхования предполагает, что в государство принимает на себя роль страховщика, заказчика и преимущественного производителя медицинских услуг, а так же осуществляет управление всеми элементами системы здравоохранения.

Страховая модель с государственным регулированием программ обязательного медицинского страхования отдельных категорий граждан предполагает, что государство фиксирует за собой функции по обеспечению базовым набором медицинских услуг социально не защищенные категории граждан, а так же законодательному регулированию данного механизма и контроля из его исполнения. При этом отношения между производящими, финансирующими, контролирующими и потребляющей сторонами основаны на свободном выборе, независимости, двусторонних договорных обязательствах ⁷.

В связи с невозможностью оценить все многообразие организационных моделей, является целесообразным проанализировать основные особенности практической реализации выделенных моделей.

Страховая модель всеобщего медико-социального страхования широко представлена в странах Западной Европы. Анализ процессов протекающих в национальных системах таких стран как Норвегия, Испания, Италия, Франция, Швейцария (анализ проводился на основании страновых обследований, проводимых Всемирной организацией здравоохранения ^{8, 9, 10, 11, 12}) позволил выделить ряд основных закономерностей:

- близкий к 100 процентам охват населения обязательным государственным медицинским страхованием. Доля лиц, не охва-

⁷ Мелянченко Н.Б. Здравоохранение России. Новая концепция организации и развития. / Н.Б. Мелянченко. СПб.: Медицинская пресса, 2001.

⁸ Johnsen JR. Health Systems in Transition: Norway. Copenhagen, WHO Regional Office for Europe on behalf of the European Observatory on Health Systems and Policies, 2006.

Andre van der Exter et al., Health Care Systems in Transition: Netherlands (Copenhagen: European Observatory on Health Systems and Policies, 2004).

⁹ Antonio Duran, Juan Lara, and Michelle van Waveren, «Spain: Health System Review,» Health Systems in Transition 8, no. 4 (Copenhagen: European Observatory on Health Systems and Policies, 2006

¹⁰ Margarita Bentes et al., Health Care Systems in Transition: Portugal Copenhagen: European Observatory on Health Systems and Policies, 2004

¹¹ WHO, «Highlights on Health: Greece 2004» (Copenhagen: WHO Regional Office for Europe, 2005).

¹² Andre van der Exter et al., Health Care Systems in Transition: Netherlands (Copenhagen: European Observatory on Health Systems and Policies, 2004).

ченных системой государственных гарантий, колеблется в среднем от 0 до 1,5%;

- широкий ассортимент медицинских услуг, оказываемый в рамках государственных гарантий. В большинстве случаев он охватывает все виды медицинских услуг оказываемых на территории данной страны. Однако в некоторых случаях возможны незначительные отклонения. Так, в Норвегии допускается самостоятельная оплата услуг психотерапевтов, а в Испании допускается самостоятельное приобретение лекарственных средств.
- объем оказываемой медицинской помощи, как привило, определяется государством;
- степень централизации государственной власти в рассматриваемых странах в рамках данной модели различна и колеблется от жесткой вертикальной в Норвегии и Франции до многополярной в Испании. При этом, для моделей с выраженной вертикальной властью характерна меньшее количество внутренних противоречий, а так же более высокая скорость их разрешения.

К числу характерных проблем функционирования страховой модели всеобщего медико-социального страхования можно отнести:

- не достаточный уровень доступности декларированных государственных гарантий. Так, в каждой из рассматриваемых стран существует проблема так называемых «листов ожидания», исключение составляет только Франция. В Италии пациенты вынуждены ждать медицинского обслуживания в среднем 20 дней, в Испании — 65, по оценкам Всемирной организации здравоохранения в среднем более 150 000 португальцев стоят в очереди на хирургические операции — при том, что все население страны составляет 10,6 миллионов, в Норвегии в любой конкретный момент времени 280 000 норвежцев находятся на «листах ожидания» — при том, что все население страны составляет 4,6 миллиона человек. В качестве причин данного явления, как правило, выделяют два аспекта: недостаток мощностей лечебно-профилактических учреждений и не равномерное распределения оборудования между ними;
- высокий уровень налогового бремени: В среднем по Западной Европе суммарная ставка составляла 31,2%, в том числе нанимателя — 21,9%, работника — 9,4%.

Во многом обе эти проблемы связаны с низкими мобильностью и гибкостью государственного управления в системе здравоохранения.

Однако, не смотря на имеющиеся сложности, национальные системы здравоохранения рассматриваемых стран входят в десятку лидеров по рейтингу Всемирной организации здравоохранения, так Франции принадлежит первое место, Италии – второе, Испании – седьмое, Норвегии и Португалии – одиннадцатое и двенадцатое соответственно, Греции – четырнадцатое¹³.

Кроме того, изучаемые страны находятся в числе лидеров по ожидаемой продолжительности жизни при рождении – в среднем она составляет 81 год, при сравнительно небольшой доле расходов на здравоохранение в процентах к валовому внутреннему продукту, величина которых в среднем составляет около 9,5%¹⁴.

Проводя общую оценку организационной модели здравоохранения изучаемых стран можно сделать вывод, что данная модель обеспечивает высокую степень реализации социальных гарантий государства в сфере здравоохранения, о чем свидетельствует один из самых высоких уровней ожидаемой продолжительности жизни среди государств – членов Всемирной организации здравоохранения.

Наиболее ярким представителем страховой модели с государственным регулированием программ обязательного медицинского страхования отдельных категорий граждан являются Соединенные Штаты Америки. Организационная модель США не раз подвергалась критике как со стороны Всемирной организации здравоохранения (в 2000 году её был присвоено 37 место в рейтинге национальных систем здравоохранения), так и со стороны собственных экспертов и аналитиков¹⁵.

Среди основных проблем рассматриваемой модели эксперты выделяют:

- высокую долю расходов на здравоохранение в процентах от ВВП, в 2007 году её величина составила 15,7% при ожидаемой продолжительности жизни при рождении в 78 лет, что ниже, чем в среднем по Западной Европе;

¹³ Доклад о состоянии здравоохранения в мире 2000 год [Электронный ресурс]: – Официальный сайт Всемирной организации здравоохранения, 2011 г. – Режим доступа: <http://www.who.int>

¹⁴ Мировая статистика здравоохранения 2010год [Электронный ресурс]: – Официальный сайт Всемирной организации здравоохранения, 2011 г. – Режим доступа: <http://www.who.int>

¹⁵ The Grass Is Not Always Greener: A Look at National Health Care Systems Around the World // Policy Analysis. № 613, March 18, 2008.

- высокая стоимость медицинских услуг, а как следствие и медицинской страховки, ставит медицинскую помощь в один ряд с элитарными продуктами потребления;
- реализация такой модели стимулирует граждан США приобретать дорогостоящие медицинские полисы, в противном случае лечение окажется не посильным для среднестатистического гражданина. Вместе с тем, если страховой случай наступит, то гражданин обеспечит прибыль для лечебного учреждения, в том случае, если страховой случай не наступит, пациент обеспечит прибыль страховой организации. Таким образом, такая модель здравоохранения, в конечном счете, ориентирована не на обеспечение здоровья граждан, а на формирование прибыли у коммерческих участников этой системы.

Вместе с тем, данная организационная модель имеет два неоспоримых достоинства:

- инновационность, так как лечебные учреждения в системе здравоохранения США являются коммерческими, они вынуждены направлять средства на разработку новых технологий, обновление оборудования и научно-исследовательские работы с целью сохранить конкурентное преимущество;
- отсутствие «листов ожидания». Данный факт связан одновременно в двумя причинами: первая – коммерческая привлекательность системы здравоохранения стимулирует активный рост числа лечебно-профилактических учреждений; вторая – высокая стоимость медицинских услуг отсеивает необоснованные обращения.

Подводя итог, можно сказать, что национальная система здравоохранения США, существующая в форме страховой модели с государственным регулированием программ обязательного медицинского страхования отдельных категорий граждан, не является оптимальным механизмом реализации социальной функции государства, но вместе с тем содержит механизмы инновационного развития отрасли.

Обобщая результаты анализа двух изучаемых моделей становится очевидным, что страховая модель всеобщего медико-социального страхования, как инструмент реализации государственной политики в сфере здравоохранения является в значительной мере более эффективной, по сравнению со страховой моделью, построенной на рыночных принципах. Вместе с тем, государственная модель имеет ряд проблем, пути решения которых лежат в использовании рыночных механизмов регулирования.

Исходя из этого, оптимальной организационной моделью национальной системы здравоохранения будет выступать страховая модель всеобщего государственно медико-социального страхования, организационный механизм которой сможет обеспечить гибкость и мобильность, свойственную для рыночных систем. При этом необходимо отметить, что построение такой модели должно происходить в непосредственной взаимосвязи с базовыми предпосылками, сформировавшимися на конкретной территории: с учетом её специфики, материально-технического, кадрового, политического, инфраструктурного обеспечения.

Горгиладзе М. В.
соискатель,
Академия труда и социальных отношений

Влияние трудовой миграции на рынок труда: региональный аспект

Аннотация. В статье рассмотрены современные процессы и показатели трудовой миграции на региональном рынке труда Краснодарского края. Определена динамика развития трудовой миграции, ее географические и отраслевые направления. Выделены статистические данные по миграционному движению, отмечены основные аспекты влияния трудовой миграции на региональный рынок труда.

Ключевые слова: труд, рынок, рынок труда, миграция, трудовые мигранты, влияние.

Impact of labour migration to the labor market: regional dimension

The summary. The paper considers modern processes and indicators of labor migration on regional labor market of Krasnodar region. Determined by the dynamics of labor migration, its geographical and sectoral areas. Highlighted statistics on migration movement, highlighted the key aspects of the impact of migration on the regional labor market.

Keywords: labour, labour market, migration, migrant workers, impact.

Специфика влияния процессов трудовой миграции на изменения в региональном социальном пространстве Краснодарского края, особенности институциональной организации регулирования и управления трудовой миграцией в общероссийской и региональной практике, состояние регионального рынка труда и факторов его изменения остаются недостаточно изученными с позиций социологической науки и в соответствии с этим имеют особую теоретическую и практическую значимость и актуальность.

Проблемы вынужденного переселения населения, а также проблемы адаптации и интеграции вынужденных трудовых мигрантов приобрели в последнее время для России и отдельных ее территориальных образований важное социально-экономическое и политическое значение.

По данным краевого департамента государственной статистики (крайстат) в период с 2002 по 2009 годы число мигрантов в Краснодарский край самым высоким было в 2007 году, увеличившись с 2002 года по 2007 год на 28,20%, и затем уменьшается на 7,8% к 2008 году и еще

на 15,08%. Таким образом, количество мигрантов к 2009 году стало почти таким же как в 2002 году ¹.

В 2011 году миграционный прирост населения составил 33 695 человек, что на 6949 человек, или на 26,0% больше, чем в 2010 году. Это произошло за счет увеличения числа прибывших в край на 4916 человек, или на 9,3% по сравнению с 2010 годом.

Число мигрантов внутри края за 2011 год выросло на 6408 человек, или на 20,3% по сравнению с 2010 годом.

Анализируя данные департамента статистики, отметим, что по сравнению с 2010 годом положительное сальдо миграции за счет обмена с российскими регионами увеличилось на 32,9%. Около 68% общего числа переселившихся в край составили жители Сибирского, Дальневосточного, Северо-Кавказского и Южного федеральных округов России.

Миграционный прирост за счет обмена с государствами-участниками СНГ в 2010 году уменьшился на 3,1%. Положительное сальдо миграции наблюдалось за счет обмена населением со всеми странами СНГ. Среди стран СНГ на Казахстан приходилось 23,3%, Армению — 18,3%, Украину — 18,2%, Киргизию — 17,5%, Узбекистан — 7,7%.

Трудовая миграция населения и рынок труда, в частности Краснодарского края — сложный объект познания, к изучению предметных областей которого сложился устойчивый научный интерес со стороны естественных, социальных и гуманитарных науки практики. Важно констатировать, что рынок труда Краснодарского края в целом является развивающимся и в перспективе также будет продолжать динамично развиваться. Связано это, в первую очередь, с общим экономическим развитием Краснодарского края, о чем говорит сумма соглашений, подписанных на юбилейном XX инвестиционном форуме в Сочи, которая равна 426 млрд. рублей.

Российские и иностранные инвесторы с большим интересом относятся к нашему краю и вкладывают свои деньги в промышленную, сельскохозяйственную, туристическую и строительную сферу. Таким образом, отметим, что трудовая миграция в Краснодарский край вызвана потребностями его развивающейся экономики.

Наиболее сложные с точки зрения миграционно-трудовой ситуации районы края, в том числе Крымский, Абинский, Апшеронский и другие.

«Проблема трудовых мигрантов на виду у общества, с гастарбайтерами каждый из нас сталкивается чуть ли не ежедневно, — прокомменти-

¹ По материалам: www.krsdstat.ru

вал «ФедералПресс» директор краевого социологического центра советник губернатора Краснодарского края Николай Петропавловский. — Поэтому она и вызывает такой общественный резонанс, дополнительное социальное напряжение. Мы за то, чтобы гости соблюдали наши законы, чтобы рабочие места доставались, в первую очередь, кубанцам. Но те, кто ввезены в регион по трудовым квотам, также имеют законные права. Которые очень часто нарушаются.

Лично видел полуразрушенные строительные вагончики, в которых таджики живут, спят вповалку в той же одежде, в которой работают... Настоящий рабовладельческий строй. А работодателю, по сути, выгодно только получить сверхприбыли, некоторых бизнесменов не волнуют вопросы безопасности, ситуации в крае, социальной напряженности. Им выгоднее занять рабочие места приезжими мигрантами, чем соотечественниками, которым нужно больше платить, соблюдать социальные обязательства, страховку.

С этим тесно связан и рынок коррупции, когда проверяющие структуры за взятки закрывают глаза на многочисленные нарушения. В Краснодаре, в отличие от той же Москвы, мигранты пока не ведут себя вызывающе. Но ростки этого уже проявляются, поэтому ситуацию уже сейчас нужно взять под жесткий контроль»².

В наступившем году в стране квота на трудовую миграцию сокращается в два раза: эта мера, по мнению власти, позволит смягчить последствия финансового кризиса и предотвратить безработицу в крае. Прежде всего, рабочие места должны получить кубанцы.

Однако опасения, что гастарбайтеры «займут» места местных жителей, по мнению большинства работодателей, сильно «раздуты»: как показывают результаты социологических исследований, 79% трудовых мигрантов в России заняты неквалифицированным или малоквалифицированным трудом.

Больше всего иностранных работников трудятся в сфере строительства — 38%, торговле — 26, транспорте и связи — 9, лесной отрасли — 8, сельском хозяйстве — 5–7%.

Традиционно в Краснодарском крае иностранные работники сосредоточены в строительной отрасли — 54,7%, сельском хозяйстве — 7% , в промышленности — 5,2% , в торговле — 6,5%³.

² Интервью «ФедералПресс» директора краевого социологического центра советника губернатора Краснодарского края Николай Петропавловский http://fedpress.ru/federal/polit/vlast/id_259919.html

³ Осипов А. Краснодарский край как витрина российской национальной политики // Диаспоры. 2009. № 4.

В условиях бурно развивающейся экономики и строительного бума на Кубани иностранная рабочая сила стала необходима, как воздух. Впрочем, в последние годы вся Россия столкнулась с острым дефицитом кадров: работодатели заинтересованы в получении разрешения на привлечение иностранной рабочей силы – в том числе из стран СНГ.

По словам руководителя УФМС по Краснодарскому краю Игоря Семенякина, в настоящее время при распределении рабочих мест приоритет сохраняется, в первую очередь, за жителями Кубани. Трудовые мигранты занимают преимущественно те вакантные места, которые местными жителями в силу ряда обстоятельств не замещаются⁴.

Так или иначе, Кубани удается пока обеспечивать контроль над миграцией, сегодня работать в крае, не имея разрешения на работу крайне рискованно. Поэтому большинству из тех, кто приехал к нам с намерением трудиться, предстоит сделать выбор: или начать работу нелегально, с риском выдворения за пределы РФ, или заранее договариваться с работодателем и ехать наверняка, используя, возможно, потенциал диаспоры.

Структура источников доходов краснодарских мигрантов не отличается принципиально от структуры доходов местного старожильческого населения: для 51% основные источники доходов семьи составляет работа по найму; для 11% – частное предпринимательство (в собственности находится фирма, кафе, ларек, мастерская и т.д.); для 23% – самостоятельная работа (покупка-продажа товара, ремонт квартир и др.); 11% – пенсия или пособие; 4% – помощь родственников; 4% – личное подсобное хозяйство⁵.

Подводя итоги анализа миграционных процессов и рынка труда Краснодарского края, важно сделать следующие выводы:

1. Потоки мигрантов направлены, преимущественно, в густонаселенные, хозяйственно развитые города и районы края, туда, где уже обосновалась их национальная община. Так в 2009 г. наибольший миграционный прирост наблюдался в городах Белореченск, Геленджик, Горячий Ключ, Ейск, Кропоткин, Крымск, Лабинск, Славянск-на-Кубани, Сочи, Туапсе, а также в Абинском, Анапском, Апшеронском, Белореченском, Выселковском, Темрюкском, Туапсинском районах края.

2. Миграционная ситуация в крае определяется как общероссийскими факторами, так и имеет собственную специфику, обусловленную

⁴ Отчет руководителя УФМС по Краснодарскому краю Игоря Семенякина за 2011 год.

⁵ Интеграция и инициатива мигрантов. О концепции Интеграционного центра «Partner» // <http://www.partner-inform.de/>

такими особенностями, как: благоприятные геоклиматические условия; высокая плотность населения; его многонациональный состав; стремление сохранить исторически сложившийся межэтнический баланс; наличие очагов межэтнической напряженности; обострение вызовов и угроз, угрожающих стабильности ситуации в регионе.

3. Миграции на территории края можно назвать этноизбирательной. За последнее десятилетие сюда прибыло свыше миллиона мигрантов, в основном из Чечни, Ингушетии, Армении, Азербайджана, Грузии, ряда среднеазиатских республик и Казахстана. Специфической особенностью этнических миграций, характерных для края, является возвращение представителей титульных этносов.

4. Анализ современного состояния и тенденций миграционных процессов и рынка труда на территории Краснодарского края, позволяет прийти к выводу о том, что успешному протеканию процессов адаптации и интеграции вынужденных мигрантов крае препятствует ряд внутренних факторов, важнейшим из которых является необходимость нейтрализовать отношение коренного населения к мигрантам на рынке труда и занятости. Адаптация и интеграция трудовых мигрантов в принимающее общество зачастую имеет проблемный характер и сопровождается возникновением социальных противоречий и напряженностей.

5. Краснодарский край является третьим после Москвы и Московской области, регионом в РФ по масштабам миграционных перемещений. Кроме того, здесь наблюдается высокая деловая активность. Активное строительство в курортной зоне края, потребности в дополнительной рабочей силе в сельском хозяйстве, туристическом и курортном бизнесе и т. д. — все это создает условия для привлечения иностранной рабочей силы.

Рост масштабов внешней трудовой миграции в край ожидается и в будущем, что связано с избранием в качестве места проведения зимней Олимпиады в 2014 г. города Сочи.

Таким образом, для Краснодарского края, как и в целом для Российской Федерации, актуальными остаются вопросы приема, размещения внешних трудовых мигрантов, регулирование миграционного потока, процессов адаптации мигрантов, их взаимоотношений с принимающим обществом, а отсюда изменение тенденций регионального рынка труда.

Литература

1. Интеграция и инициатива мигрантов. О концепции Интеграционного центра «Partner» // <http://www.partner-inform.de/>
2. Интервью «ФедералПресс» директора краевого социологического центра советника губернатора Краснодарского края Николай Петропавловский http://fedpress.ru/federal/polit/vlast/id_259919.html
3. Осипов А. Краснодарский край как витрина российской национальной политики // Диаспоры. 2009. № 4.
4. Отчет руководителя УФМС по Краснодарскому краю Игоря Семеникина за 2011 год.// ufmskrn.ru

Кузнецова А. А.
кандидат экономических наук, доцент, докторант,
Всероссийский заочный
финансово-экономический институт (г. Калуга)

ABC-метод управления дебиторской задолженностью: методологический аспект

Аннотация. В статье рассмотрены этапы проведения ABCD-анализа дебиторской задолженности. Приводится матрица управления дебиторской задолженностью на основе ABCD-классификации.

Ключевые слова: ABCD-метод, этапы ABCD-анализа дебиторской задолженности, методика управления дебиторской задолженностью.

ABC-method of management debtor indebtedness: methodological aspect

The summary. In article the stage of undertaking ABCD-analysis debtor indebtedness are considered. The matrix of debtor happens indebtedness management on base ABCD-categorizations.

Keywords: ABCD-method, stage ABCD-analysis debtor indebtedness, strategy of debtor indebtedness management.

Подходы к применению тех или иных условий работы с дебиторами зависят от большого числа факторов, связанных в основном с вкладом клиента в продажи компании, а также с их платежной дисциплиной.

Ранее нами было дано обоснование и общие рекомендации к ранжированию дебиторской задолженности для принятия стратегических управленческих решений ¹.

В этой статье рассмотрим методику осуществления ABC-классификации дебиторской задолженности, если имеется следующий реестр старения счетов дебиторов (табл. 1).

Проранжируем дебиторскую задолженность по суммам долга (табл. 2, рис. 1).

В нашем примере по сумме задолженности выделяются 4 важных клиента, попавших в категории А, В.

¹ Кузнецова А.А. ABC-метод дебиторской задолженностью: предпосылки к применению, общие рекомендации // Путеводитель предпринимателя. Вып. 15, 2012.

Реестр старения счетов дебиторов

Руб.

Наименование дебитора	0–30 дней	30–90 дней	Свыше 90 дней	сумма	Доля в общей сумме задолженности, %
Кировский стройфарфор	671 688			671688	13,19
Калужская картонажно-упаковочная компания	719 748			719748	14,13
Колос			11360	11 360	0,22
Коралл			9613	9613	0,19
ИП Кущенко		162 863		162 863	3,20
Мультипак		1 340 253		1 340 253	26,32
Ной			69904	69 904	1,37
ОЦС			108575	108 575	2,13
Птицефабрика «Калужская»			46858	46 858	0,92
Росмясопродукт			41262	41 262	0,81
ООО «Света»			62526	62 526	1,23
Гофромир		1 443 831		1 443 831	28,35
Триада		189 532		189 532	3,72
Тульский хладокомбинат			12550	12 550	0,25
Белст			66984	66 984	1,32
ИВК-Саяны			1425	1425	0,03
Колеран			15667	15 667	0,31
Альянс			29297	29 297	0,58
Фабрика Кухонь			87500	87 500	1,72
Большой Кит			586	586	0,01
Итого	1391436	3 136 479	564107	5 092 022	
Доля, %	27,33	61,60	11,08		

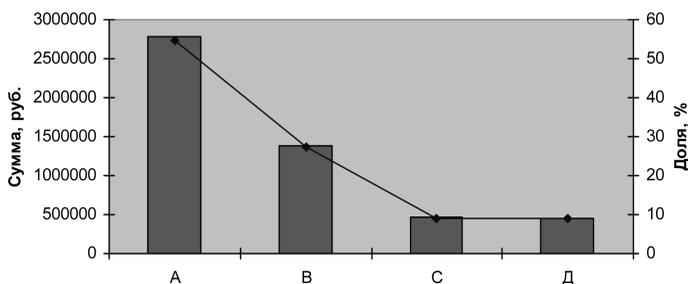


Рис. 1. ABCD-анализ дебиторской задолженности по параметру «сумма долга»

Убывание важности клиентов по сумме платежа ²

Дебитор	Сумма, руб.	Доля в общей сумме дебиторской задолженности, %	Категория
Гофромир	1 443 831	28,35	А
Мультипак	1 340 253	26,32	А
Итого по категории А	2 784 084	54,67	А
Калужская картонажно-упаковочная компания	719 748	14,13	В
Кировский стройфарфор	671 688	13,19	В
Итого по категории В	1 391 436	27,32	В
Триада	189 532	3,72	С
ИП Кущенкова	162 863	3,2	С
ОЦС	108 575	2,13	С
Итого по категории С	460 970	9,05	С
Фабрика Кухонь	87 500	1,72	Д
Ной	69 904	1,37	Д
Белст	66 984	1,32	Д
ООО «Света»	62 526	1,23	Д
Птицефабрика «Калужская»	46 858	0,92	Д
Росмясопродукт	41 262	0,81	Д
Альянс	29 297	0,58	Д
Колеран	15 667	0,31	Д
Тульский хладокомбинат	12 550	0,25	Д
Колос	11 360	0,22	Д
Коралл	9613	0,19	Д
ИВК-Саяны	1425	0,03	Д
Большой Кит	586	0,01	Д
Итого по категории Д	455 532	8,96	Д

Далее проранжируем должников по возрасту дебиторской задолженности (табл. 3, рис. 2).

Получаем, что основная часть дебиторской задолженности – просроченная: по статистике анализируемой фирмы только 27,33% клиентов расплачиваются во время. Должники, попавшие в категорию В, являются постоянными клиентами предприятия (кроме «Триада»), которым фирма готова продлевать срок оплаты. Особое опасение вызывает возврат задолженности категории Д, куда вошли «случайные» клиенты (кроме «Фабрика Кухонь»).

² В данный ранжир добавлена категория Д по принципу: сумма задолженности менее 100 тыс.руб., что может быть установлено внутренним регламентом предприятия.

Убывание важности клиентов по сроку дебиторской задолженности³

Дебитор	Возраст дебиторской задолженности	Сумма, руб.	Доля в общей сумме дебиторской задолженности, %	Категория
Кировский стройфарфор	0–30 дней	671 688	13,19	А
Калужская картонажно-упаковочная компания	0–30 дней	719 748	14,13	А
Итого по категории А	0–30 дней	1 391 436	27,33	А
ИП Кущенко	30–90 дней	162 863	3,20	В
Мультипак	30–90 дней	1 340 253	26,32	В
Гофромир	30–90 дней	1 443 831	28,35	В
Триада	30–90 дней	189 532	3,72	В
Итого по категории В	30–90 дней	3 136 479	61,60	В
Ной	90–180 дней	69 904	1,37	С
ОЦС	90–180 дней	108 575	2,13	С
Птицефабрика «Калужская»	90–180 дней	46 858	0,92	С
ООО «Света»	90–180 дней	62 526	1,23	С
Тульский хладокомбинат	90–180 дней	12 550	0,25	С
Белст	90–180 дней	66 984	1,32	С
Альянс	90–180 дней	29 297	0,58	С
Колос	90–180 дней	11 360	0,22	С
Коралл	90–180 дней	9613	0,19	С
Итого по категории С	90–180 дней	417 667	8,21	С
Росмясопродукт	Свыше 180 дней	41 262	0,81	Д
ИВК-Саяны	Свыше 180 дней	1425	0,03	Д
Колеран	Свыше 180 дней	15 667	0,31	Д
Фабрика Кухонь	Свыше 180 дней	87 500	1,72	Д
Большой Кит	Свыше 180 дней	586	0,01	Д
Итого по категории Д	Свыше 180 дней	146 440	2,88	Д

Совместим результаты классификации задолженности по двум параметрам (сумма / срок) (табл. 4).

Исходя из совмещенной классификации дебиторской задолженности по параметрам «сумма / срок» делаем выводы:

³ В разбиение дебиторов по срокам также добавлена категория Д (по аналогии с делением по суммам и для совмещения двух ранжиров на последующем этапе), куда вошли должники со значительной просрочкой платежа.

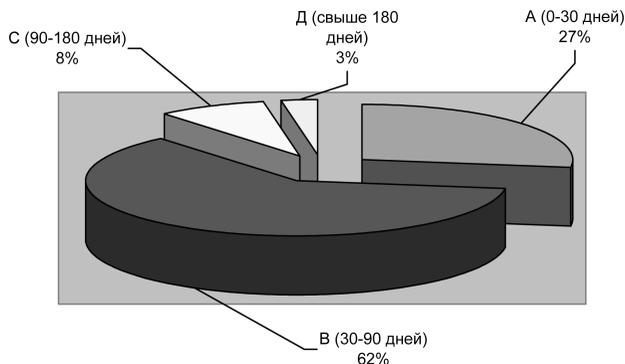


Рис. 2. ABCD-анализ дебиторской задолженности по параметру «возраст долга»

- подавляющая часть клиентуры – крупная, надежная (категории АВ, ВА, обеспечивающие по статистике 81,99% продаж);
- 6,92% клиентуры (СВ) имеет потенциал сотрудничества с анализируемой компанией;
- имеются мелкие ненадежные клиенты (СС, СД, ДД) с общей суммой задолженности 564107 руб., от взаимодействия с которыми необходимо либо отказаться, либо на значительный период перевести их на предоплату.

Для обеспечения устойчивости сбыта товаров (услуг), осуществления гибкой ценовой политики, повышения уровня удовлетворения спроса покупателей, маневренности сбытовой политики требуется разработка индивидуальных условий работы с клиентами, базирующихся на объективных параметрах. Эти задачи в управлении дебиторской задолженностью в известной мере решает ABC-анализ.

Литература

1. Галиаскаров Ф.М. Теория финансового менеджмента: Учебное пособие. М.: Вузовский учебник, 2008.
2. Крейнина М. Управление движением дебиторской и кредиторской задолженности предприятия // dolgi.su.
3. Кузнецова А.А. ABC-метод дебиторской задолженностью: предпосылки к применению, общие рекомендации // Путеводитель предпринимателя. Вып. 15, 2012.
4. Теплова Т. В. Эффективный финансовый директор. М.: Юрайт, 2011.

Таблица 4

Совмещенный ABCD-анализ дебиторской задолженности

Срок	Сумма	А	В	С	Д
А	Высоконадежные клиенты (VIP): -	Надежные крупные клиенты, которым можно предложить оптовые скидки и особые условия: Калужская картонажно-упаковочная компания, Кировский стройфарфор <i>1391436 руб. 27,32%</i>	Как правило, мелкие предприниматели, можно попробовать перевод на опт: -	Незначительная клиентура: -	
В	Клиенты, которым, как правило, предоставляются особые условия работы: Гофромир, Мультипак <i>2784084 руб. 54,67%</i>	Постоянные клиенты, переведенные на особые условия: -	Начинающееся сотрудничество, можно применить к этим клиентам стимулирование продаж: Триада, ИП Кущенко <i>352395 руб. 6,92%</i>	Незначительная проблемная клиентура: -	
С	Крупные клиенты, как правило, имеющие временные финансовые трудности: -	Клиенты, которые будут переведены на более жесткие условия: -	Мелкие ненадежные клиенты, от сотрудничества с которыми или отказываемся, или переходим на предоплату: ОПС <i>108575 руб. 2,13%</i>	Незначительные неблагонадежные должники: Ной, Белст, ООО «Света», Птицефабрика «Калужская», «Альянс», Тульский хладокомбинат, Колос, Коралл <i>309092 руб. 6,08%</i>	
Д	Крупные клиенты, характеризующиеся высоким риском: -	Крупные клиенты, которым впоследствии будет предложен переход на предоплату: -	Мелкие фирмы с высоким риском: -	Высоко-рискованное сотрудничество: Фабрика Кухонь, Росмяспродукт, Колеран, ИВК-Саяны, Большой Кит <i>146440 руб. 2,88%</i>	

Лезина М. Л.
доктор экономических наук, профессор кафедры «Экономическая
теория и предпринимательство»,
Российская академия предпринимательства

Миროнова Н. Н.
доктор экономических наук, профессор,
зав. кафедрой «Экономика и управление на предприятии»,
Национальный институт бизнеса

Особенности развития и риски сельскохозяйственного машиностроения России

Аннотация. Статья посвящена современным проблемам сельскохозяйственного машиностроения России. Выполнена оценка динамики развития отрасли. Проанализированы причины её кризисного состояния и охарактеризованы риски, препятствующие наращиванию объёмов производства. Выделены, риски, связанные с вхождением России в ВТО.

Ключевые слова: продовольственная безопасность, сельскохозяйственное машиностроение, АПК, сельское хозяйство, риски, риск-менеджмент, государственное регулирование, инвестиции, конкуренция, механизм хозяйствования, ВТО.

Features of development and risks of agricultural mechanical engineering of Russia

The summary. Article is devoted to modern problems of agricultural mechanical engineering of Russia. The assessment of dynamics of development of branch is executed. The reasons of its crisis state are analysed and the risks interfering building of volume of production are characterized. The risks connected with occurrence of Russia in the WTO are allocated.

Keywords: food security, agricultural mechanical engineering, agrarian and industrial complex, agriculture, risks, risk-management, state regulation, investments, the competition, the mechanism of managing, the WTO.

Сельскохозяйственное машиностроение занимает особое место в системе обеспечения продовольственной безопасности России, что обусловлено его ролью важнейшего звена воспроизводственного процесса по созданию конечного продукта сельского хозяйства и всего агропромышленного комплекса, в том числе продуктов питания. Сельскохозяйственное машиностроение является одной из специализированных отраслей промышленности, цель которых состоит в создании не просто отдельных средств труда для аграрной сферы, а в формировании комплексной основы её модернизации в соответствии с требованиями со-

временной экономики. Уровень развития этой отрасли машиностроения в значительной мере определяет объёмы производства сельскохозяйственной продукции, снижение которых общепринято квалифицировать как признак угрозы продовольственной безопасности страны.

Сегодня сельскохозяйственное машиностроение России представлено предприятиями крупного и среднего бизнеса. Три крупных объединения: концерн «Тракторные заводы» (Владимирский и Липецкий тракторные заводы, Чебоксарский «Промтрактор»); Промышленный союз «Новое содружество», владеющий крупнейшим в отрасли производителем комбайнов – ОАО «Ростсельмаш»; «Агромашхолдинг» («Сибмаш – холдинг», Волгоградский и Кустанайский тракторные заводы, Орловский комбайновый завод), производят свыше 60% тракторов и 80% комбайнов. Стратегическая цель отрасли – обеспечить «поэтапное снижение зависимости отечественного агропромышленного и рыбохозяйственного комплексов от импорта технологий, машин, оборудования и других ресурсов»¹. Достижение её требует преодоления множества негативных тенденций, сложившихся в процессе реформирования сельскохозяйственного машиностроения в связи с переходом России к рыночным условиям хозяйствования. Решение этой задачи возможно лишь при оптимальном сочетании государственного регулирования развитием отрасли и усилий её предприятий и организаций по совершенствованию их внутрифирменного механизма хозяйствования.

В настоящее время для развития отрасли характерен спад производства, снижение качества продукции, замедленный процесс обновления и низкая эффективность использования основных фондов. В критическом положении находится финансовое состояние предприятий сельскохозяйственного машиностроения независимо от их форм собственности и хозяйствования.

Производственные мощности российских заводов загружены на 30–40%. Ежегодно парк тракторов сокращается в среднем на 7% (с 1366 тыс. в 1990 году до 307 тыс. в 2010 году). Парк зерноуборочных комбайнов сокращается темпом 8% в год (с 408 тыс. до 84 тыс. соответственно). Лишь в первом полугодии 2011 года наблюдался некоторый рост производства (17,7% по сравнению с первым полугодием 2010 года), но выпуск сельскохозяйственных машин в этот период на 1/3 отставал по объёму от докризисного 2008 года. По мнению экспертов, этот «всплеск» обусловлен ростом «отвёрточного» (сборочного) производства на территории РФ². В объёме продукции сельскохозяйственного

¹ Доктрина продовольственной безопасности Российской Федерации.

² Программа развития машиностроительного комплекса республики Татарстан.

машиностроения очень мала и продолжает сокращаться доля экспорта. Российские компании под давлением производителей Германии и США теряют традиционные для них рынки сбыта (Казахстан, Центральную Азию, Закавказье), а ориентация исключительно на внутренний рынок приводит к отсутствию у них стимулов для конкуренции, повышения технического и инновационного уровня продукции.

Одной из важнейших причин падения производства отечественной техники для села, является низкий и сокращающийся спрос на неё, что обусловлено недостаточной платёжеспособностью сельскохозяйственных товаропроизводителей. Специалисты отмечают наличие тесной связи между объемом продаж сельхозтехники и ценами на зерно (коэффициент корреляции близок к единице). В связи с этим, совершенно справедливым представляется выражение «порочный круг», которое часто используется для характеристики отношений аграриев и производителей техники для села, складывающихся по этому поводу. Действительно, сельскохозяйственные товаропроизводители не могут приобретать технику из-за ограниченных финансовых возможностей, а машиностроители из-за ограниченности спроса на свою продукцию вынуждены снижать объёмы её производства и повышать цены.

Действующая в стране система лизинга также не способствует активизации спроса на сельскохозяйственную технику, поскольку в её сложившейся форме (96% сделок приходится на ОАО «Росагролизинг») ³ не способствует конкуренции между отечественными предприятиями сельскохозяйственного машиностроения.

Помимо ограниченного платёжеспособного спроса на продукцию сельскохозяйственного машиностроения его развитие сдерживается острым дефицитом у предприятий отрасли финансовых средств, а также фактически полным отсутствием переходных нормативных запасов материалов и комплектующих изделий.

Парк сельхозтехники России является устаревшим: 70% техники изношено физически, а доля морально устаревшей техники выше 90%. С истекшим сроком эксплуатации используется 85% тракторов, 58% зерноуборочных и 41% кормоуборочных комбайнов старше 10 лет, что приводит к значительным потерям сельскохозяйственной продукции ⁴. Модели отечественных тракторов разработаны в основном в 70–80 годы

³ Стратегия сельскохозяйственного машиностроения России до 2020 года. (Разработана Министерством промышленности и торговли совместно с ассоциацией «Росагромаш»).

⁴ Стратегия машинно-технологической модернизации сельского хозяйства России на период до 2020 года. Ю.Ф. Лачуга и др.; М.: 2009, С. 13.

прошлого столетия и по главным характеристикам заметно отстают от зарубежных аналогов. Из-за крайнего износа основных фондов, а также в связи с утратой государственного контроля качества, из производимых в последнее время тракторов до 70% не соответствуют техническим и эксплуатационным нормативам, 25–30% — показателям надежности. Практически отсутствует производство высококачественной, производительной и удовлетворяющей требованиям экологии и современным технологиям техники, которая могла бы быть конкурентоспособной в сравнении с импортными средствами труда, используемыми в России. Такая ситуация является следствием сворачивания научно-исследовательских и конструкторских организаций и мизерными инвестициями в инновационный процесс сельскохозяйственного машиностроения.

В ближайшие годы, при сохранении нынешнего положения в отрасли, неизбежен массовый выход из строя сельхозтехники, вырабатывающей свой ресурс и полностью потерявшей ремонтпригодность. В этой связи восстановление сельскохозяйственного машиностроения и обеспечение его конкурентоспособности перед западноевропейскими и американскими фирмами является задачей первостепенной важности.

До 2008 года рынок сельхозтехники в России рос среднегодовым темпом 45% и достиг в докризисный год своего максимума — 150 миллиардов рублей (около 6% мирового рынка), а доля импорта превысила 64%. На 150% в год росло «отверточное» производство и лишь на 22% увеличивался выпуск отечественной сельхозтехники⁵. Серьезную конкуренцию отечественным производителям на рынке сельхозтехники составляют зарубежные фирмы. За 2007–2010 гг. доля импортных тракторов в объеме продаж на внутреннем рынке возросла с 55 до 70%. Почти 2/3 импорта тракторов приходится на Белоруссию. Продукция российских предприятий машиностроения, ориентированная на сельское хозяйство, может конкурировать с зарубежной, главным образом, за счёт более низких цен, простоты эксплуатации и обслуживания, приспособленности к отечественным горюче-смазочным материалам.

Инвестиционная составляющая отрасли нединамична. Основными инвесторами выступают сами предприятия, при этом доля их собственных средств в инвестициях снижается при увеличении удельного веса заёмных. Финансовое состояние отечественных производителей сельскохозяйственной техники (низкая рентабельность) и высокая стоимость заёмных средств не позволяют обеспечивать притока в отрасль, для обеспечения её устойчивости и конкурентоспособности, инвести-

⁵ Стратегия развития сельскохозяйственного машиностроения до 2020 года.

ций в требуемых размерах. Доля государственных средств в инвестициях, направляемых в отрасль, остается незначительной и не достаточной для реализации стратегии модернизации и инновационного развития АПК, что не оправданно по отношению к производству, непосредственно и прямо связанному с обеспечением продовольственной безопасности страны.

В стране действует, утвержденная Правительством РФ 14 июля 2007 года, Государственная программа развития сельского хозяйства и регулирования рынка сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008–2012 годы. В ней предусмотрено стимулирование приобретения сельскохозяйственными товаропроизводителями высокотехнологичных машин для растениеводства и животноводства. Но предоставляемые, в связи с этим, субъектам РФ субсидии на возмещение части затрат на уплату процентов по инвестиционным кредитам, позволяют удовлетворить потребности сельского хозяйства не более чем на 20–30%. В результате объемы приобретения сельскохозяйственной техники остаются крайне недостаточными. За 2008–2010 годы по тракторам при планировании приобретения 87 тыс. тракторов, куплено только 32,6 тыс., по зерноуборочным комбайнам соответственно 27,9 и 20,5 тыс. шт.

Таблица

**Объем закупок сельскохозяйственной техники в России
в 2008–2010 гг. (тыс. шт.)**

	По программе	Фактически	% выполнения
Тракторы	87,0	28,4	32,6
Зерноуборочные комбайны	27,9	20,5	73,5
Кормоуборочные комбайны	19,0	7,1	71,0

Для отрасли не характерно использование иностранных инвестиций. Как правило, иностранные компании ограничиваются размещением на территории РФ только сборочного производства и не создают предприятий полного производственного цикла, что свидетельствует о неблагоприятном инвестиционном климате в стране и, в частности, в сфере агропромышленного производства.

Оценка ситуации, сложившейся в сельскохозяйственном машиностроении России, свидетельствует, что его развитие происходит в условиях, характеризующихся высоким уровнем рисков. Эти риски обусловлены, во-первых, незавершённостью происходящей в стране реформы и, как следствием, нестабильностью и неопределённостью внешней среды. Во-вторых, — особенностями самой отрасли, связанными с традиционно присущими ей принципами функционирования, механизмом взаимодействия с партнёрами и др. Многие проблемы отрасли возник-

ли как результат противоречий между её структурой, сформировавшейся в условиях плановой экономики, и современными рыночными условиями её развития. Приватизация предприятий отрасли привела к нарушению её интеграционных и межотраслевых связей, сопровождалась оттоком опытных управленцев. Была разрушена система распределения рисков при НИОКР, поддержки лизинга готовой продукции и утрачено единое отраслевое информационное пространство.

Специфика отрасли проявляется в круге факторов, определяющих повышенный рискованный характер её функционирования. К основным из них в современных условиях относятся: опасный характер производства, значительные колебания спроса и предложения на продукцию и потребляемое сырьё, сложность и неустойчивость межотраслевых связей, жёсткая конкуренция, возрастающая волатильность финансовых рынков и целый ряд других.

В настоящее время риски предприятий, производящих сельскохозяйственную технику, как и АПК в целом, возрастают и усложняются в связи с вступлением России в ВТО. Обобщая, высказываемые по этому поводу в процессе активно идущей дискуссии мнения, можно выделить следующие источники дополнительных рисков для агропромышленного комплекса.

- Лишение сельскохозяйственных товаропроизводителей и производителей средств труда для села бюджетной поддержки, безусловно, окажет негативное влияние на рынок сельскохозяйственной техники: в первом случае — косвенно, во втором — непосредственно.
- Снижение таможенных пошлин на ввозимую в страну сельскохозяйственную технику приведёт к увеличению доли импорта в структуре её рынка. Экспорт этой техники, даже в страны СНГ, ввиду жесткой конкуренции будет сведён до минимума.
- Приведение цен на энергоносители, транспортные и финансово-страховые услуги к мировому уровню, приведет к удорожанию продукции сельскохозяйственного машиностроения и окажет деструктивное влияние на сельское хозяйство. Отечественные производители сельскохозяйственной техники будут лишены основного конкурентного преимущества — более низкой, чем у конкурентов цены на свою продукцию.
- Сокращение прямой поддержки сельского хозяйства (одно из основных требований) приведёт к ликвидации действующей системы лизинга сельскохозяйственной техники, что без принципиальной перестройки хозяйственного механизма АПК ока-

жет отрицательное воздействие на экономику сельскохозяйственного машиностроения.

- Свободный доступ в Россию рабочей силы, при сложившихся в стране социально – экономических условиях, вызовет, скорее всего, приток низко квалифицированных специалистов, что окажет отрицательное влияние на экономику АПК и, в частности, на сельскохозяйственное машиностроение.
- Устранение ограничений на иностранные инвестиции практически не окажет позитивного влияния на экономику отечественного сельскохозяйственного машиностроения, поскольку для зарубежных инвесторов вложение капитала в экономику России в настоящее время представляется бесперспективным.

Современная теория и практика управления организацией (предприятием) рассматривает риски как неотъемлемый элемент организационных процессов. Следовательно, эффективность управления предприятием зависит от того насколько полно при принятии управленческих решений учтено воздействие рисков, что возможно только при комплексном и системном подходе к процессу их оценки и анализа.

Множественность факторов риска в сельскохозяйственном машиностроении ставит перед предприятиями отрасли сложные задачи по организации целенаправленного воздействия на них. Повышение эффективности управления требует формирования новых принципов и инструментов риск-менеджмента, обеспечивающих снижение негативного влияния неопределенности в структуре факторов, определяющих эффективность реализации управленческих и иных процедур. Предприятия подвергаются многофакторному воздействию внутренних и внешних рисков, что обусловлено их сложностью, как объекта хозяйственной деятельности. Предотвращение возможных рисков и сокращение их негативного воздействия приводит к необходимости проведения определенных изменений в системе управления, как отрасли в целом, так и отдельных предприятий.

По составу риски сельскохозяйственного машиностроения многочисленны и структура их многообразна. Инвестирование в развивающиеся рынки, расширение каналов сбыта, рост влияния различных регулирующих и контролирующих органов, требования инвесторов о повышении эффективности реализации бизнес-процессов и общей прозрачности ведения бизнеса, безусловно, усложняет процесс управления ими. Главной целью управления рисками становится не сведение до минимума последствий отдельных рисков, а своевременное выявление всего их множества и учёт при разработке стратегии предприятия.

Финансово-инвестиционные риски, развитию систем анализа и управления которыми ранее уделялось основное внимание, сохранили свою важность, но наряду с ними теперь все большую роль стали играть риски, связанные с реализацией организационно-экономических, социально-экологических, технико-технологических, нормативно-правовых факторов для всех предприятий, вне зависимости от сферы деятельности.

Это, в свою очередь, стимулировало развитие систем внутреннего контроля и управления рисками, внимание к управлению рисками прослеживается теперь на всех уровнях руководства и во многих направлениях деятельности. Если раньше можно было говорить об исключительной ориентации на обеспечение управления рисками в структурных подразделениях, связанных с финансовой деятельностью, то теперь деятельность руководства предприятий направлена на интеграцию элементов управления рисками в работу всех без исключения структурных подразделений. Смена ориентиров и привлечение к реализации процесса управления новых инструментов (страхования, контролинга и др.) привело к необходимости управления рисками не только на уровне высшего руководства предприятий, но и на уровне его отдельных структур и ключевых процессах. На смену методов управления отдельными рисками, приходит системный подход, квалифицируемый ныне как интегративный риск-менеджмент. Только при таком подходе может быть сформирована обоснованная стратегия предприятия, выполнен анализ бизнес-процессов и созданы предпосылки для разработки процедур управления рисками для основных структур и процессов предприятия.

Системный риск-менеджмент — это процесс диагностики, анализа и оценки рисков, выбора методов и инструментов ограничения их негативного воздействия на результаты предприятия (отрасли). Важнейшим этапом этого процесса является диагностика рисков, которая в значительной степени определяет эффективность всей процедуры и решает задачу классификации рисков и определения их источников. Этот этап управление рисками предприятий сельскохозяйственного машиностроения предполагает структурирование их источников на внешние и внутренние. Как и для всех участников экономического производства, внешними источниками рисков производителей техники для села является макросреда, определяющая для них «правила игры». Естественно, что в минимизации рисков, порождённых этой средой, определяющая роль принадлежит государству. В Стратегии раз-

вития сельскохозяйственного машиностроения до 2020 года определены основные направления государственного участия в управлении этой отраслью: стимулирование спроса на сельскохозяйственную технику, повышение её конкурентоспособности и увеличение масштабов экспорта, обеспечение модернизации производства, повышение обеспеченности профессиональными и научными кадрами и др.

Системное управление хозяйственными (внутрифирменными) рисками предприятий сельскохозяйственного машиностроения должно быть направлено на решение следующих принципиально важных проблем:

- выявление возможных рисков и обеспечение превентивного воздействия на них;
- оценка возможных последствий реализации риска;
- определение приоритетных направлений предотвращения риска, то есть «приоритизации» рисков;
- развитие системы информационного обеспечения управления рисками;
- оптимизация методик анализа рисков и их прогнозирования.

Одна из сложностей создания механизма оперативного управления рисками в рамках ориентации предприятия на построение системы интегрированного риск-менеджмента заключается в следующем. При фрагментарном подходе к управлению рисками задачи решаются на уровне руководства предприятия. При интегрированном подходе в решении проблемы должны участвовать руководители отдельных подразделений (процессов) предприятия. В связи с этим возникает необходимость создания принципиально новой организационной структуры, отвечающей целям и политике предприятия в этой области. Значительную проблему в связи с этим составляет неподготовленность сотрудников различных подразделений к работе с новыми для них экономическими явлениями — рисками.

Внедрение на предприятиях сельскохозяйственного машиностроения интегрированного риск-менеджмента позволит идентифицировать и классифицировать их риски, выявить внешние и внутренние источники этих рисков на уровне не только предприятия в целом, но и по каждой его структуре (производственной, финансово-экономической и управленческой). В итоге — определить объекты и процессы (источники рисков), в отношении которых должны быть приняты управленческие решения, обеспечивающие минимизацию отрицательного воздействия рисков на результаты деятельности предприятия, устойчивость его функционирования и конкурентоспособность. Системное

управление рисками будет способствовать решению наиболее важных и актуальных для отрасли задач – обеспечение инвестиционной привлекательности, сокращение непредвиденных убытков, рост производства и стоимости компаний.

Потенциальные возможности применения интегративного риск-менеджмента для выхода сельскохозяйственного машиностроения из затянувшегося структурного и финансового кризиса, для качественного изменения процесса его развития могут быть реализованы только при условии активного участия государства в процессе управления рисками отрасли, играющей определяющую роль в обеспечении продовольственной безопасности России.

Михель В. С.
кандидат экономических наук, доцент,
Российская академия предпринимательства

Тенденции развития банковской системы в России в современных условиях

Аннотация. В статье рассматриваются основные тенденции развития банковской системы Российской Федерации и роль в этом процессе регуляторов.

Ключевые слова: банковская система, конкурентоспособность, устойчивость, WTO, мировой финансовый кризис.

Tendencies of development of bank system in Russia in modern conditions

The summary. The article devoted to the basic tendencies of development of the bank system in the Russian Federation and the function of regulators in that process.

Keywords: bank system, competitiveness, stability, the WTO, world financial crisis.

Наиболее существенные проявления финансовая глобализация нашла в развитии банковского сектора, дав значительный толчок международному сотрудничеству банков и более глубокой глобализации мирового хозяйства. В свою очередь мировой финансовый кризис 2007–2009 г. привел к существенной трансформации международной деятельности банков, пересмотру их финансовой стратегии, изменению принципов банковского регулирования, а масштабная государственная поддержка банковских секторов существенно изменила расстановку сил в условиях глобальной конкуренции. В ближайшие годы можно ожидать дальнейших изменений в функционировании мировой финансовой архитектуры, что, несомненно, окажет свое воздействие на российскую банковскую систему.

Кризисные события 2008–2009 года стали для российской банковской системы поворотной точкой, обозначившей необходимость корректировки существующей модели развития. Сложившийся в предкризисный период механизм финансирования кредитной эмиссии, в основе которого лежал приток иностранных заимствований и экспортных поступлений, продемонстрировал свое несоответствие характеру задач, стоящих в настоящее время перед российской экономикой.

С началом кризиса приток иностранного капитала практически приостановился. Кредитные учреждения вынуждены были прибегнуть

к привлечению вкладов, причём резко увеличив ставки по депозитам в связи с возросшей конкуренцией в данной сфере деятельности.

Мировой финансово-экономический кризис резко изменил тенденции на рынке банковских слияний и поглощений. Европейские банки столкнулись с серьёзными экономическими проблемами и приостановили экспансию на российский рынок. Основным рыночным стимулом сделок слияний и поглощений в финансовом секторе стало выживание частных коммерческих банков и инвестиционных учреждений. Итак, международные кредитные структуры, поглощенные собственными внутренними проблемами, на время потеряли интерес к активной экспансии на российский банковский рынок. Санация проблемных банков с участием, в том числе, частного российского финансового капитала стала основным видом сделок слияний и поглощений коммерческих структур.

Вопреки некоторым ожиданиям эти процессы не интенсифицировались в кризис, а наоборот, пережили некоторый спад активности. Мотив слияний и поглощений в целях выживания не стал для кредитных учреждений достаточным стимулом к консолидации. Они предпочли обратиться к помощи государства и Банка России — альтернативе в виде слияний и поглощений. Дальнейшее развитие банковского сектора в целях повышения их конкурентоспособности и эффективности в самом ближайшем будущем неминуемо востребует процессы слияний и поглощений как необходимый инструмент для достижения вышеуказанных целей.

Умеренно-благоприятная макроэкономическая ситуация в 2010–2011 гг. положительно скажется на динамике рынка слияний и поглощений. В экономику страны под влиянием высоких цен на энергоресурсы и сырье поступает валютная выручка экспортеров, улучшается ситуация с ликвидностью, растут котировки компаний-лидеров. Даже традиционно консервативная позиция экс-министра финансов А. Кудрина предусматривает повышение прогнозов роста ВВП и сокращение ожидаемого уровня дефицита бюджета (табл. 1).

Однако, даже повышающиеся прогнозы аналитиков относительно роста котировок российских компаний, улучшающиеся макроэкономические показатели не могут нивелировать сохраняющиеся негативные фундаментальные характеристики: конкурентоспособность российской экономики, производительность труда, непрозрачность сделок, рост налоговой нагрузки на бизнес и т.д. Перечисленные факторы сдерживают инвестиционные перспективы бизнеса и снижают возможности развития компаний через слияния и поглощения.

Краткосрочный прогноз темпов роста ВВП ¹

Страны	2009 г. факт	2010 г. факт	2011 г. (прогноз)
Мировая экономика	-0,6	4,6	4,3
США	-2,4	3,3	2,9
Канада	-2,5	3,6	2,8
Япония	-5,2	2,4	1,8
Великобритания	-4,9	1,2	2,1
Страны зоны Евро	-4,1	1,0	1,3
Китай	9,6	9,1	10,5
Индия	5,7	9,4	8,4
Бразилия	-0,2	7,1	4,2
Россия	-7,9	4,3	4,4

Выделим позитивные и негативные факторы, которые влияют на динамику развития финансового сектора слияний и поглощений. К позитивным факторам относится сформировавшаяся устойчивая группа банков, государственных и частных, которые способны реализовывать свои стратегии развития внутри страны и за рубежом (например, стратегия Сбербанка подразумевает занятие активных позиций в первую очередь на рынках стран СНГ). Также в процессе реализации антикризисной политики государственные банки, например, ОАО «Сбербанк», ОАО «ВТБ» получили значительную часть средств, выделенных на поддержку российской банковской системы. Их инвестиционные возможности и до кризиса превосходили показатели частных банков. Поэтому, учитывая политически мотивированные сделки, которые регулярно совершаются госбанками, потенциал финансового сектора слияний и поглощений расширяется за счет особого положения данных организаций.

К негативным факторам, влияющим, на рынок слияний и поглощений в финансовом секторе России, относится частое вмешательство государства в деятельность банковского сектора. Например, банки обязаны предоставлять любую информацию по валютным операциям и счетам ФНС, ФТС и Росфиннадзору. Преследуя цель роста кредитования экономики, государство оказывает давление на банки, чтобы добиться снижения процентов по кредитам населению и компаниям.

Подобная политика ограничивает гибкость кредитных учреждений в принятии решений. Необходимо оценить перспективы изменений макроэкономической среды для дальнейших процессов банковс-

¹ IMF World Economic Outlook, July, 2010.

ких слияний и поглощений в России. Основные проблемы российского банковского сектора, определяющие важность и необходимость его консолидации путем слияний и поглощений, остались.

Во-первых, чрезмерно большое число самостоятельных кредитных организаций в России, многие из которых не способны выполнять функции банков в их классическом понимании. Банки, чья деятельность базируется на обслуживании одного-пяти аффилированных с ними через акционеров клиентов, абсолютное большинство кэптивные, те, которые выживают на полукриминальных операциях по отмыванию денег, а также сильно недокапитализированные банки — все они должны исчезнуть.

Руководство таких кредитных организаций должно четко понимать: следует быстро исправлять ситуацию или неминуем отзыв лицензии Банком России. В периоды экономического роста подобные банки не способствуют реальному становлению кредитной системы как эффективной и способной конкурировать с международными структурами и в России, и в других странах. А во время экономических кризисов именно они будут самыми уязвимыми и станут наиболее вероятными кандидатами на роль проблемных.

Во-вторых, слабая капитализация российского банковского сектора. Кризис ещё раз наглядно продемонстрировал, что даже крупнейшим российским государственным банкам не хватает средств для простого выживания. При такой ситуации говорить о кредитовании ими в этот период экономики не приходится.

Динамика мирохозяйственных связей указывает на возрастание угроз экономической безопасности России.

Анализируя вероятность возникновения очередного кризиса или новых кризисных «волн», следует признать, что состояние неустойчивости перманентно присуще российской банковской системе. Одной из таких угроз является усиление негативных тенденций в российской экономике, связанных с денежно-кредитной политикой. Российскую экономику извне можно существенно подорвать, используя такие механизмы, как игра на валютных рынках, понижение стоимости нефти, отказ от реструктуризации долгов, усиленный вывод валютных средств из страны. Не устранив зависимость отечественной экономики от этих факторов, невозможно создать фундаментальные условия, способствующие приданию рублю статуса мировой резервной валюты и вхождению на равных условиях российской банковской системы в мировое сообщество. Внутри страны угрозы безопасности и устойчивости банковской системы связаны с коррупцией, недружественными поглоще-

ниями, криминальным уводом активов, их потерей, преднамеренным банкротством и сужением клиентской базы, а также негативным воздействием нормативно-правового регулирования и др.

В стратегическом плане перед банковской системой России стоят две главные задачи: войти в мировое банковское сообщество, создав в Москве международный финансовый центр, и сохранить экономическую самостоятельность и надежность ведущих российских банков.

Выход российской экономики на траекторию инновационного развития будет в значительной мере зависеть от эффективности банковского сектора. Капиталоемкость современных технологий столь велика, что без привлечения заемного финансирования создание новых заводов и транспортных магистралей почти невозможно. Аккумулируя сбережения населения, привлекая средства на рынках капитала и предоставляя кредиты предприятиям, банки призваны служить своеобразными локомотивами модернизации.

Острой проблемой современного момента России остаются слабая конкурентоспособность, деформированная структура производства и воспроизводственная модель экономики. Сейчас еще мало делается для инновационного развития экономики страны и разработки механизмов его реализации. Крупных технологических прорывов нет ни в сырьевых компаниях, ни в корпорациях новой экономики.

Международная банковская деятельность, проводимая российскими банками, чрезмерно сконцентрирована на количественных показателях реорганизации, вследствие чего многим банкам угрожает процедура поглощения. Однако одна лишь концентрация банковского капитала не решает (да и не может решать) все проблемы повышения надежности и эффективности банков в условиях дальнейшей интеграции России в международную финансовую систему.

Международная банковская деятельность включает комплекс международных банковских операций. Международные банки предоставляют кредиты на промышленные, сельскохозяйственные и инфраструктурные проекты и при необходимости оказывают техническое содействие во многих областях экономической и общественной жизни. Ведущими являются группа Мирового банка, Европейский банк развития и инвестиций, Азиатский банк развития и др. Особое место среди международных банков принадлежит Банку международных расчетов (БМР), образованному в 1930 году при участии нескольких центральных банков европейских стран. Он контролирует международные банковские операции и предоставляет краткосрочные кредиты Центральным банкам.

Слабость банковской системы какой-либо страны, развивающейся или развитой, может угрожать финансовой стабильности как этой страны, так и других государств.

Решению проблем надежности банковских систем путем выработки стандартов в области банковского надзора, а также сближения национальных подходов к регулированию банковской деятельности служит созданный в 1974 году управляющими Центральными банками стран «группы десяти» Базельский комитет по банковскому надзору.

Мировой финансовый кризис выявил необходимость доработки международных стандартов деятельности банков в целях повышения стабильности мировой и национальных банковских систем. В конце 2010 г. на саммите «двадцатки» ведущих государств мира в Сеуле принята третья по счету редакция Международных правил банковского регулирования и международных расчетов, известная как Базель-3, переход к которой намечен с 2012 по 2019 г.² Длительный срок перехода на новые стандарты оставляет массу возможностей для дестабилизации мировой банковской системы, которая может подвергнуться новым шокам, прежде чем структура их балансов изменится в положительную сторону. Что имитирует эта международная банковская реформа и что на самом деле преобразует в банковском деле в целом и в российской банковской системе в частности?

Основной документ Базельского комитета — «Основополагающие принципы эффективного банковского надзора» («Базельские принципы»), изданный еще в 1997 г., является кратким изложением основ банковского регулирования и надзора. Эти принципы носят всеобъемлющий характер и предусматривают свод рекомендаций по лицензированию банковской деятельности, созданию системы критериев по определению достаточности банковского капитала, формированию резервов на возможные потери по ссудам, ведению бухучета банков по международным стандартам.

Однако конкретные пути применения этих стандартов должны учитывать национальные особенности. Каждая страна вправе решать, в какой мере она может применять эти стандарты для минимизации рисков, превалирующих на ее собственном рынке.

Присоединение России к Базельскому соглашению об основных принципах банковского надзора, несомненно, способствует повышению эффективности российской банковской системы, позволяет ее

² Сайт Банка Международных Расчетов (BIS) http://www.bis.org/list/basel3/page_1.htm. Материалы Базельского комитета по банковскому надзору. Банк международных расчетов. 2010.

кредитным организациям стать полноправными участниками международных банковских операций, укрепляет доверие иностранных инвесторов, что представляется достаточно важным в условиях глобализации мировой экономики и финансовых рынков.

Сейчас российские банки готовятся перейти к Базелю-3. Вместе с тем ещё многие банки не справились не только со стандартами Базеля-2, но и даже с переходом на международную систему финансовой отчетности. Лишь те банки, бумаги которых сейчас представлены на биржах, а именно Сбербанк, ВТБ, «Возрождение» и «Санкт-Петербург», удовлетворяют требованиям Базеля-3. Базель-3 представляет собой симбиоз передовых способов оценки рисков (кредитного, рыночного и операционного) и создания соответствующего капитала, содержательного надзора и рыночной дисциплины. Только совокупность этих трех «столпов» можно назвать риск-ориентированным надзором, который, по замыслу Базельского комитета по банковскому надзору, будет в состоянии обеспечить финансовую стабильность. Это новая парадигма банковского надзора, распространяющаяся на всю финансовую систему.

Основным положением Базеля-3 является ужесточение требований к форме капитала первого уровня, который включает только обыкновенные акции и нераспределенную прибыль. Капитал первого уровня должен быть увеличен с нынешних (требования Базеля-2) 4 до 6% активов, взвешенных по риску. Акционерный капитал вместе с нераспределенной прибылью должен быть также увеличен — с 2% активов, взвешенных по риску, до 4,5%. Предусматриваются увеличение запаса капитала сверх регулятивного минимума, введение показателя оценки достаточности капитала (соотношение капитала и совокупных активов за вычетом резервов и без учета обеспечения), а также показателей краткосрочной (до 30 дней) и долгосрочной (до одного года) ликвидности. Главной идеей стандарта «Базель-III» является увеличение имеющегося у банков свободного капитала для покрытия своих финансовых потерь. Тем самым увеличивается степень способности банков противостоять финансовым кризисам. Выделим основные новые положения в банковских стандартах капитала «Базель-III».

Появится норматив достаточности базового капитала, который достигнет целевого уровня в 4,5% в течение переходного периода. Этот капитал состоит из обыкновенных акций и нераспределенной прибыли, а также эмиссионного дохода, полученного в ходе размещения обыкновенных акций. Предполагается, что базовый капитал будет составлять преобладающую часть капитала первого уровня. В капитал первого уровня должны входить только те инструменты, которые обес-

печивают «поглощение» убытков в текущем режиме деятельности банков, не дожидаясь его банкротства (в первую очередь обыкновенные акции)³.

Планируется создание специального буферного резерва на покрытие возможных рисков (в размере 0,625% активов – с 01.01.2016 г. и 2,5% – с 01.01.2019 г.), который должен обеспечить эффективный минимальный уровень достаточности собственного капитала на уровне не ниже 7%⁴. В случае слишком активной кредитной политики предполагается применять дополнительное требование к достаточности собственного капитала – создание контрциклического резерва на размер 0–2,5% капитала в зависимости от банка. Подобное ограничение вносит некую неопределенность для инвесторов, однако, считается, что она не будет критичной, особенно ввиду слабой кредитной экспансии в ближайшие 3–4 года. Показатели достаточности капитала пострадают в краткосрочной перспективе, но впоследствии банки станут более устойчивыми и менее склонными к спекуляциям подобными активами⁵.

Стандарт Базель III вводит новые требования и к нормативам ликвидности банка. Во-первых, это более жесткий вариант действующего в российской практике норматива текущей ликвидности (НЗ). Предполагается, что банковские краткосрочные обязательства сроком до 30 дней должны покрываться ликвидными активами на 100% (в настоящее время согласно требованию ЦБ РФ – на 50%⁶). Предусмотрены и более жесткие требования к качеству активов, которые могут включаться в расчет этого норматива, в том числе будут введены более высокие требования к рейтингу ценных бумаг, которые считаются ликвидными активами.

Во-вторых, в рамках нормальной деятельности банка в годовом горизонте его активы должны быть покрыты стабильными пассивами не менее чем на 100% (норматив долгосрочной ликвидности Н4)⁷. Банк

³ Базель-3: ужесточает нормы и бьет по прибылям [Электронный ресурс]: Статья – 14.09.2010, ПРАЙМ-ТАСС – Режим доступа: – http://www.prime-tass.ru/news/articles/-201/%7BEE6A6386-E033-4625-8467-32AE956_D2B2E%7D.uif

⁴ Базель-3: кардинальная реформа мирового банковского сектора, эра дешевых денег закончилась [Электронный ресурс]: Статья – 20 сентября 2010, По материалам ИТАР-ТАСС. Режим доступа: <http://www.imperiya.by/economics/2-8498.html>

⁵ Завараев М. Базель III [Электронный ресурс]: Статья – ЗАО «ФИНАМ» ИГ «Арбат Капитал»/ 13.09.2010. – Режим доступа: <http://www.finam.ru/international/newsitem500CF>

⁶ Об обязательных нормативах банков: Инструкция ЦБР от 16 января 2004 г. № 110-И / Информационно-правовой портал ООО «НПП Гарант-Сервис».

⁷ Там же.

на год вперед должен четко понимать, откуда он возьмет ресурсы, за счет каких источников будут сформированы пассивы.

Устанавливаются повышенные нормы на резервный и стабилизационный капитал, который должен иметь каждый банк. Вводятся два специальных буфера капитала — резервный и антициклический.

Резервный должен составлять по 2,5% активов. Антициклический буферный капитал вводится на случай перегрева экономики в периоды кредитного бума и может составлять от 0 до 2,5%.

Финансовые институты обязаны ограничить выплаты бонусов и дивидендов, пока не будут выполнены требования по формированию буферных капиталов. Дополнительные инструменты, прежде включавшиеся в расчет достаточности капитала: отложенные налоги, инвестиции в финансовые институты и т. п. — будут также плавно выводиться из расчета достаточности капитала.

С одной стороны, предложенные в регламенте Базеля-3 требования выглядят весьма жесткими — их исполнение поставит большинство банков в непростое положение. С другой, срок, установленный для приведения положения в банках в соответствие, достаточно продолжительный, банки смогут нарастить капитал безболезненно или почти безболезненно.

Базель-3 значительно повлияет на изменение параметров европейского банковского сектора. Основываясь на балансовых отчетах за 2010 г., европейским банкам, чтобы справиться с новыми требованиями к 2019 г., потребуются привлечь дополнительно около 1,1 триллиона капитала первого уровня, на 1,3 триллиона нарастить ресурсы краткосрочной ликвидности и примерно на 2,3 триллиона долгосрочной ликвидности — беспрецедентные задачи, которые банковская практика Европы еще не знала.

Давление на американские банки по массе будет меньшим, но похожим, хотя причины воздействия несколько иные. Оценка дефицита капитала первого уровня составит \$800 млрд. (600 млрд.), разрыв в краткосрочной ликвидности — \$758 млрд. (570 млрд.), а разрыв в долгосрочном финансировании \$2,9 трлн. (2,2 млрд.) при курсе 1,33 долларов США за евро.

Потребность в дополнительном капитале доходит до 60% от стоимости всего европейского и американского капитала первого уровня, а разрыв ликвидности составляет примерно 50% от стоимости всех краткосрочных ликвидных активов.

При 50 процентном коэффициенте нераспределенной прибыли и номинальном годовом росте баланса до 2019 г. в размере 3%, ожидает-

ся, что требования к капиталу в Европе возрастут примерно до 1,2 трлн., потребности в краткосрочной ликвидности на 1,7 трлн. и потребности в долгосрочном финансировании до 3,4 трлн. Следует ожидать удорожания банковских услуг, особенно существенно понизится прибыльность банков. Ожидается, что при прочих равных условиях, Базель-3 приведет к сокращению рентабельности капитала (англ. return on equity) для среднего банка примерно на 4% в Европе и около 3% в США ⁸.

Пока ЦБ сделал предварительную оценку уровня достаточности капитала по банковской системе в целом: уровень достаточности капитала первого уровня банков составляет 12,4% ⁹, а по требованию Базеля III необходимо 6%. Количество кредитных организаций, соответствующих минимальным требованиям к достаточности капитала первого уровня, составит 99%.

Несмотря на то, что новые требования БКБН пока не утверждены национальным регулятором, сам Центральный Банк РФ стремится к ужесточению требований банков на осуществление операций. Минимальный уровень уставного капитала банка с 2015 года планируется довести до уровня в 300 млн. руб. (с 2012 г. уровень минимального размера собственных средств действующих банков составит 180 млн. руб., а с 2010 г. уже действует планка в 90 млн. руб.). Чтобы не лишиться лицензии в связи с новыми капитальными требованиями 199 российским банкам до 2012 года потребуется повысить капитал на 11,5 млрд. руб. ¹⁰

Высказываются мнения, что повышение требований к размеру капитала лишь увеличит стоимость проводимых в них незаконных операций, такие действия ЦБ разрушают предпринимательскую среду в банковском секторе, и для борьбы с незаконными операциями у ЦБ и сейчас достаточный инструментарий ¹¹. Малые банки, чей уставный капитал не будет удовлетворять новым требованиям, будут ожидать череды отзыва лицензий на совершение банковских операций. Иначе, для сохранения возможности работы на рынке финансовых услуг им

⁸ Базель-3 и Европейские банки: Влияние реформ, реакция банков, проблемы реализации. EMEA Banking, McKinsey & Company, November 2010.

⁹ Базель-3: ужесточает нормы и бьет по прибылям [Электронный ресурс]: Статья – 14.09.2010, ПРАЙМ-ТАСС – Режим доступа: – http://www.prime-tass.ru/news/articles/-201/%7BEE6A6386-E033-4625-8467-32AE956_D2B2E%7D.uif

¹⁰ Завараев М. Базель III [Электронный ресурс]: Статья – ЗАО «ФИНАМ» ИГ «Арбат Капитал», 13.09.2010. – Режим доступа: <http://www.finam.ru/international/newsitem500CF/>

¹¹ Биянова Н, Кудинов В. Банк дороже «прачечной» [Электронный ресурс]: Статья – Ведомости, 19.01.2011, 7 (2773) – Режим доступа: http://www.vedomosti.ru/newspaper/article/253350/bank_dorozhe_prachechnoj

придется объединяться с другими банками, либо быть поглощенными более крупными. Принятие новых правил всегда должно сопровождаться анализом целесообразности их применения и возможности дифференцированного подхода к кредитным организациям. Ужесточение условий скажется на общей ситуации в банковской сфере.

Используемые источники

1. Об обязательных нормативах банков: Инструкция ЦБР от 16 января 2004 г. № 110-И // Информационно-правовой портал ООО «НПП Гарант-Сервис».
2. Базель-3 и Европейские банки: Влияние реформ, реакция банков, проблемы реализации. ЕМЕА Banking, McKinsey & Company, November 2010.
3. Базель-3: кардинальная реформа мирового банковского сектора, эра дешевых денег закончилась [Электронный ресурс]: Статья – 20 сентября 2010, По материалам ИТАР-ТАСС. Режим доступа: <http://www.imperiya.by/economics/2-8498.html>
4. Базель-3: ужесточает нормы и бьет по прибылям [Электронный ресурс]: Статья – 14.09.2010, ПРАЙМ-ТАСС – Режим доступа: – <http://www.prime-tass.ru/news/articles/-201/%7BEEDA6386-E033-4625-8467-32AE956D2B2E%7D.uif>
5. Биянова Н, Кудинов В. Банк дороже «прачечной» [Электронный ресурс]: Статья – Ведомости, 19.01.2011, 7 (2773) – Режим доступа: http://www.vedomosti.ru/newspaper/article/253350/bank_dorozhe_prachechnoj
6. Завараев М. Базель III [Электронный ресурс]: Статья – ЗАО «ФИНАМ» ИГ «Арбат Капитал», 13.09.2010. – Режим доступа: <http://www.finam.ru/international/newsitem500CF/>
7. Сайт Банка Международных Расчетов (BIS) http://www.bis.org/list/basel3/page_1.htm. Материалы Базельского комитета по банковскому надзору. Банк международных расчетов. 2010.
8. IMF World Economic Outlook, July, 2010.

Пономарева Е. Г.
кандидат экономических наук, доцент,
профессор кафедры «Экономики и управления в социальной сфере»,
Академия труда и социальных отношений

Ананченкова Б. А.
соискатель,
Академия труда и социальных отношений

Некоторые аспекты жилищного строительства в регионах Российской Федерации

Аннотация. В статье рассматриваются вопросы развития жилищного строительства в Российской Федерации. Изучена динамика строительства жилья, статистика жилищных ресурсов, региональные особенности жилищной политики. Определены направления антикризисных действий на рынке жилищного строительства.

Ключевые слова: строительство, жилье, жилищная политика, обеспеченность, регионы.

Some aspects of housing in the regions of the Russian Federation

The summary. The article examines the development of housing construction in the Russian Federation. The dynamics of housing construction, housing statistics resources, particularly regional housing policy. The directions of the anti-crisis action in the housing market.

Keywords: constructions, housing, housing policy, security, regions.

Городские и сельские поселения на сегодняшний день занимают только 1,1% территории России, тогда как оставшиеся земли находятся в пользовании государства. Общая площадь земельных участков в РФ составляет 1,7 миллиарда гектаров. На долю земель поселений приходится 19,1 миллиона гектаров, в том числе на долю городских поселений – 7,9 миллиона гектаров (41%), а на долю сельских поселений – 11,2 миллиона гектаров (59%).

Жилищные ресурсы регионов Российской Федерации существенно дифференцированы в силу географических, климатических, исторических и целого ряда других причин. Рассмотрим основные показатели жилищных условий российских граждан, что позволяет сделать сравнительный анализ обеспеченности жилищными ресурсами городское и сельское население.

Таблица 1

Основные показатели жилищных условий населения ¹

	1970	1980	1990	2000	2009
Общая площадь жилых помещений, приходящаяся в среднем на одного жителя (на конец года) – всего, м ²	...	13,4	16,4	19,2	22,4
из нее:					
в городской местности	11,1	13,3	15,7	18,9	22,1
в сельской местности	...	13,7	18,1	19,9	23,1
Число квартир – всего, млн.	48,8	55,1	59,5
из них:					
однокомнатных	12,8	13,9
двухкомнатных	22,6	23,7
трехкомнатных	16,2	17,3
четырёхкомнатных и более	3,5	4,6
Средний размер одной квартиры, м ² общей площади жилых помещений	46,6	49,1	52,4
однокомнатной	32,0	33,3
двухкомнатной	45,4	46,9
трехкомнатной	60,4	62,8
четырёхкомнатной и более	82,6	100,0
Удельный вес числа семей, состоявших на учете в качестве нуждающихся в жилых помещениях, в общем числе семей (на конец года), процентов	20	11	5
Капитально отремонтировано жилых домов за год, тыс. м ² общей площади	44360	55742	29103	3832	17342
Приватизировано жилых помещений (с начала приватизации, по состоянию на конец года):					
всего, тыс.	53	17351	27657
в процентах от общего числа жилых помещений, подлежащих приватизации	0,2	47	73

В структуре жилья большую долю занимает ветхое и аварийное жилье. При этом, удельный вес ветхого и аварийного жилищного фонда в общей площади всего жилищного фонда составлял в 1999 году 1,3%,

¹ Здесь и далее таблицы и рисунки составлены авторами по данным Росстат: www.rosstat.ru

в 2009 году – 2,4%, а в 2009 году уже 3,1%. На рисунке 1 представлена динамика ветхого и аварийного жилья и его выбытия.



Рис. 1. Динамика ветхого и аварийного жилья и его выбытия

Статистическое наблюдение за благоустройством городского жилищного фонда в Российской Федерации ведется с 1980 г., сельского – с 1993 г. Рассмотрим динамику благоустройства жилищного фонда за период 2005–2009 гг. (рис. 2).

**Удельный вес площади жилых помещений,
оборудованной одновременно водопроводом,
водоотведением (канализацией), отоплением, горячим
водоснабжением, газом или напольными электроплитами
(в процентах)**

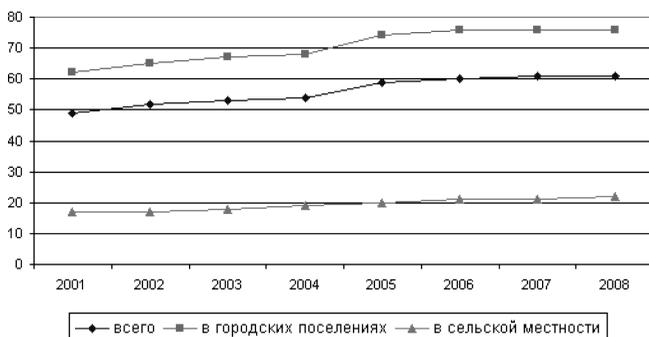


Рис. 2. Благоустройство жилищного фонда в городской и сельской местности

Рассмотрим итоги работ по строительству и вводу жилья за последние годы.

По официальным данным в январе—декабре 2007 года в Российской Федерации построено 714,1 тысячи новых квартир (119 процентов к тому же периоду 2006 года).

На рис. 3 представлены данные по показателям жилищного фонда по отдельным Федеральным округам Российской Федерации в миллионах квадратных метров.



Рис. 3. Жилищный фонд на конец года — всего, миллион метров квадратных, значение показателя за год (по Федеральным округам)

Совокупный жилищный фонд по регионам Российской Федерации на конец 2009 года представлен в таблице 2.

Лидерами по темпам строительства жилья стали Иркутская (174% к аналогичному периоду прошлого года), Калужская (172%), Самарская (170%) области. Худшие показатели — Ивановская область (72%), Чеченская Республика (56%), Камчатский край (48%).

По данным Росстрой одна из наиболее высоких средних стоимостей строительства жилых домов сложилась в Москве — 34 692 рубля за квадратный метр. Для сравнения: в Санкт-Петербурге — 20 377 рублей.

Первое место по себестоимости с громадным отрывом от прочих регионов занимает Чукотка — 91 451 рубль. Данная сумма объясняется дальностью расстояний и суровыми погодными условиями, сопровож-

Жилищный фонд на конец года – всего, миллион метров квадратных, значение показателя за 2009 год

Российская Федерация	3176,6
Центральный федеральный округ	908,2
Северо-Западный федеральный округ	330,8
Южный федеральный округ (по 2009 год)	461
Северо-Кавказский федеральный округ	165,3
Приволжский федеральный округ	668,8
Уральский федеральный округ	265,6
Сибирский федеральный округ	406,9
Дальневосточный федеральный округ	135,3

дающими процесс строительства, однако, к примеру, в Ямало-Ненецком автономном округе себестоимость. Самая низкая себестоимость строительства жилья в Коми — 17 224 рубля.

По итогам 2009 года объемы жилищного строительства в Российской Федерации составили по данным Российского союза строителей (РСС) 59,8 миллиона квадратных метров. По прогнозам аналитиков РСС, в 2012 году в России построят 55 миллионов квадратных метров жилья.

Однако, существенная часть действующих строек не доводится до конца — многие из них «замораживаются» в процессе строительства. По данным Российского союза строителей, доля замороженных проектов по строительству жилья в России достигает 30%.

Мировой финансово-экономический кризис существенным образом повлиял как на строительную отрасль (жилищное строительство), так и на жилищную политику в целом на федеральном, региональном и местном уровнях.

Основными направлениями антикризисных мер в период 2009–2012 гг. в части поддержки жилищного строительства являются:

- выполнение государственных обязательств по обеспечению жильем отдельных категорий граждан, оказание поддержки молодым семьям, молодым ученым;
- обеспечение жильем всех ветеранов Великой Отечественной войны 1941–1945 годов;
- реструктуризация в указанный период ипотечных кредитов для лиц, потерявших работу;

- ежегодное увеличение уставного капитала открытого акционерного общества «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию»;
- предоставление государственных гарантий Российской Федерации по заимствованиям открытого акционерного общества «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию»;
- приобретение в указанный период жилья эконом-класса, в том числе возводимого с привлечением средств граждан, субъектами Российской Федерации для реализации региональных адресных программ по переселению граждан из аварийного жилищного фонда с использованием средств государственной корпорации – Фонда содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства;
- проведение работ по капитальному ремонту многоквартирных домов.

Сформировавшаяся система рынка строительства жилья не позволяет населению решать вопросы улучшения жилищных условий за счет сложившихся условий на рынке. Попытки государственного управления преодолеть ситуацию путем усиления «рыночных механизмов» (рост ввода жилья за счет активизации спроса путем повышения доступности ипотечного кредитования при несопоставимо меньшем стимулировании самого жилищного строительства) привели к прямо противоположному результату: увеличение платежеспособного спроса на жилье привело к росту цен, но не к росту предложения в объеме, соответствующем потребностям населения.

Развитие рынка строительства жилья в России показало, что проблема жилищного обеспечения не решается рыночными механизмами либо что воздействие оказывалось не на те элементы. Меры по устранению причин монополизации рынка строительства жилья и устранению административных барьеров не привели к успеху, по всей видимости, в силу их характеристик, совпадающих с характеристиками «черного ящика».

На основании выявленных закономерностей и социально-экономической оценки развития рынка строительства жилья необходимы новые системные решения жилищного вопроса. Необходимо принимать соответствующие меры государственного управления жилищным строительством, позволяющие достичь коэффициентом доступности первичного жилья значения, обеспечивающего положительную социально-экономическую оценку развития рынка строительства жилья.

Для решения поставленных задач необходимо обеспечить рост ввода жилья и повышения доступности первичного жилья. Для этого необходимо устранить влияние основных факторов, оказывающих негативное влияние на развитие рынка строительства жилья. В соответствии с выводами, полученными выше, регулирующее воздействие должно быть направлено на:

- устранение перекрестной ценовой эластичности сегментов первичного и вторичного жилья;
- устранение предпринимательского спроса на первичное жилье;
- устранение влияния фактора «черного ящика» на себестоимость нового жилья.

На рынке жилья необходимо внедрить разные механизмы ценообразования для первичного и вторичного жилья и, соответственно, сформировать два самостоятельных рынка с собственной системой индикаторов и регуляторов государственного управления и планирования. Если на вторичном рынке жилья необходимо сохранить свободное ценообразование на основе соотношения спроса и предложения, то приоритетным способом формирования рыночной цены первичного жилья должен стать затратный метод, при котором рыночный механизм работает на снижение его себестоимости. Формирование стоимости первичного жилья по затратному методу исключит из ценообразования факторы перманентного роста и, соответственно, качества эквивалентного актива для предпринимательского спроса.

Литература

1. Дроздова И. В., Горбунов А. А., Дроздов Г. Д. Эффективность реконструкции объектов жилищно-коммунального хозяйства. СПб.: Изд-во СПбГУЭСЭ, 2006.
2. Жилина В. И. Территориальные рынки жилья: теория и практика регулирования. Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2008.
3. Закон Российской Федерации «Об основах федеральной жилищной политики» (1992).
4. Каменева Е. А. Методология и стратегия финансового обеспечения развития жилищно-коммунального хозяйства России // Дисс. ... д. э. н. Саратов, 2009.
5. Слияков Ю. В. Методология управления сферой жилищно-коммунальных услуг в региона // Дисс. ... д. э. н. М., 2010.
6. Смирнов В. Г. Система управления жилищным фондом региона. Владимир: Изд-во ВлГУ, 2008.
7. Ульянова О. Ю. Инвестиционно-инновационное развитие жилищной системы в региональной социальной инфраструктуре // Дисс. ... д. э. н. Волгоград, 2008.

Устюгова Е. В.
кандидат экономических наук, доцент
ГАОУ ВПО г. Москвы МГИИТ им. Ю. А. Сенкевича

Управление качеством туристских услуг на основе облака качества

Аннотация. В статье рассмотрен понятийный аппарат, связанный с управлением качеством туристских услуг, предложена авторская модель облака качества, на основе которого должна строиться система управления качеством туристского продукта.

Ключевые слова: управление качеством, туристский продукт, туристская услуга, облако качества.

Quality management of tourist services based of a quality cloud

The summary. The article examines the conceptual device connected with the quality management of tourist services, as well as suggests author's model of the quality cloud, on the basis of which the system of tourist product quality management should be created.

Keywords: quality management, tourist product, tourist service, quality cloud.

Проблема сферы услуг заключается в сложности установления измеримых показателей качества. В существующей практике характеристики услуги могут устанавливаться качественно и количественно, к услугам или процессу предоставления услуг, персоналу, предоставляющему услуги, к предприятию (гостинице, ресторану, номеру), используемого для оказания услуг, но все они должны быть отражением критериев качества, воспринимаемых потребителем. Чем сложнее услуга, больше поставщиков услуг, сложнее ее технология, тем труднее создать соответствующую систему показателей и тем выше роль такого показателя как удовлетворенность потребителя. К характеристикам, связанным с требованиями к услуге, например, относятся:

- время ожидания и предоставления услуги, точность срока выполнения услуги и выписки счета, полнота услуги (количественные характеристики);
- степень доверия, простота доступа, безопасность, быстрота реагирования, вежливость, удобство, эстетичность обстановки и гигиена (качественные характеристики).

К характеристикам, связанным с требованиями к способу предоставления услуги, могут, например, относиться:

- производительность предприятия обслуживания, количество обслуживаемых учреждений, численность персонала и продолжительность отдельных процессов (количественные характеристики);
- компетентность, способность к реагированию и контактам (качественные характеристики).

Чем большим числом показателей определяется процесс предоставления услуги, тем больше возможностей существует для реализации структурных и организационных принципов системы качества. Наиболее полно и адекватно профилю и специфике предоставляемых услуг формулируются параметры качества специалистами самих организаций сферы услуг.

Номенклатура показателей качества услуг – перечень качественных или количественных характеристик, обеспечивающих возможность оценки уровня качества услуг – установлена Национальным стандартом РФ ГОСТ Р 52113-2003 «Услуги населению. Номенклатура показателей качества» по следующим группам показателей качества:

1. Показатели назначения.
2. Показатели безопасности.
3. Показатели надежности.
4. Показатели профессионального уровня персонала.

Один из приоритетных вопросов экономической политики России – ее конкурентоспособность на внешних рынках.

Решение этой задачи в значительной мере должно обеспечиваться изучением и управлением поведением потребителей. Рыночной стихии должны быть противопоставлены знания, а действия конкурентов на внешних рынках с нашей стороны должны быть противопоставлены адекватные меры.

Для этого в начале 1990-х годов появился еще один метод, позволяющий точнее оценить результаты деятельности фирмы. В ряде стран Европы, Азии и Америки стали проводиться регулярные исследования по определению индекса удовлетворенности потребителей.

Расчет индекса удовлетворенности потребителей позволяет выявить значение и соотношение качества, цены и других факторов, влияющих на приверженность определенных групп покупателей при приобретении конкретных товаров. Известно, что удержать старых клиентов легче, чем привлечь новых. Способы привлечения новых потребителей могут быть найдены на основе анализа результатов. Информация об удовлетворенности потребителей товарами и услугами необходима для совершенствования стратегии поведения фирмы на рынке.

Результаты подобных исследований используются в странах на национальном уровне для определения экономической политики государства. На уровне отдельной отрасли промышленности эти данные служат для изучения уровня конкурентоспособности и совершенствования управления качеством.

Европейский индекс удовлетворенности потребителей

Изучение удовлетворенности потребителя имеет огромную важность для экономики Европы, являясь средством для изучения будущих возможностей и конкурентных сил. Любая организация должна постоянно анализировать поведение заинтересованных сторон и прислушиваться к их мнению. Ряд проведенных исследований подтвердил, что долгосрочный успех организации тесно связан с ее способностью меняться в соответствии с желаниями потребителей и, соответственно, с ее умением перераспределять приоритеты. Удовлетворение потребителя является приоритетом в работе любой организации.

Для изучения удовлетворенности потребителя в динамике и для разработки соответствующих мер по ее улучшению разработаны и успешно опробованы различные методы. Однако для того, чтобы в ходе исследования получить применимые результаты, имеющие ощутимую практическую пользу, ряд критериев должен быть переведен в единую систему измерения, удобную для бенчмаркинга. Эта идея легла в основу исследований, направленных на изучение Национального Индекса Удовлетворенности Потребителя. В 1989 году была создана платформа для исследований в Швеции, а в 1994 году по примеру Швеции аналогичную модель стали использовать в США.

EPSI Rating (Европейский индекс удовлетворенности потребителей) – это комплексная система сбора, анализа и распространения информации об ожиданиях потребителя, о том, как он воспринимает качество продукта или услуги и о том, как он оценивает его соответствие цене.

Всё больше исследований, показывают, что, с повышением удовлетворенности клиента, улучшаются финансовые показатели. Национальный центр изучения качества США, провёл обширное изучение эмпирического соотношения между удовлетворённостью потребителей и финансовыми показателями и выявил, что один процент улучшения удовлетворённости даёт трёхпроцентную прибавку рыночной капитализации.

По нашему мнению, развитие системы управления качеством туристского продукта должно базироваться на основе облака качества (рисунки 1), когда все компоненты формируют общее восприятие турист-

ского продукта и оценка качества происходит у туриста в результате общего впечатления от поездки. Таким образом, облако качества охватывает весь туристский поток как цепочку создания ценности.

Если рассматривать туристский продукт как объект управления ка-

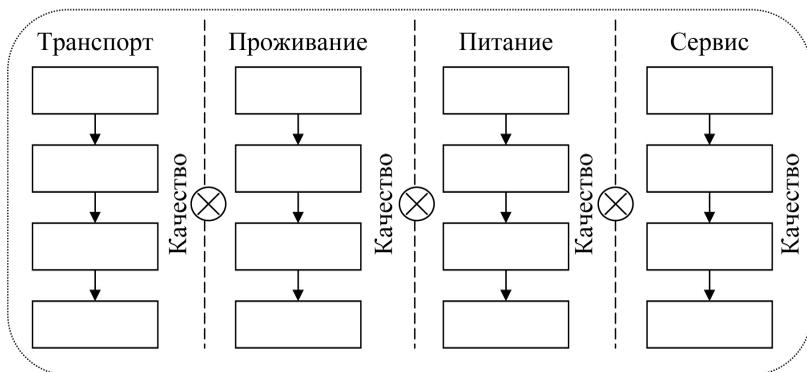


Рис. 1. Многокомпонентное облако качества туристского продукта

чеством, то можно провести его декомпозицию с использованием облака качества. Фактически смысл цепочки создания ценности для туриста заключается в последовательной продаже ему конкретного компонента туристского продукта. Таким образом, концепция «облака качества» разбивается на сегменты качества, которые формируют общее восприятие продукта. То есть, качество компоненты вносит свой вклад в качество продукта. Мы назвали данную ситуацию *quality sharing* – разделение облака качества на доли, приходящиеся на конкретный компонент продукта.

Одной из проблем в облаке качества является проблема определе-

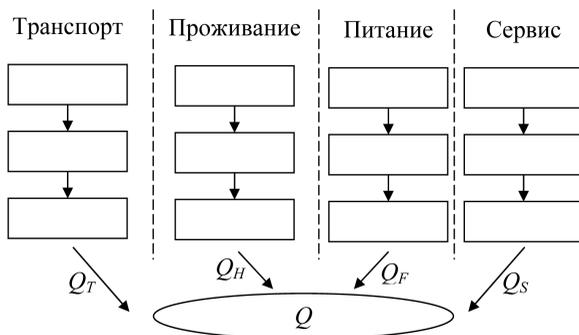


Рис. 2. Quality sharing

ния вклада каждой компоненты в совокупное качество туристского продукта. С учетом концепции «бережливого» производства можно утверждать, что общее качество туристского продукта (Q) представляет собой функцию компонентов:

$$Q = f(T, H, F, S),$$

где T (transport) – качество транспортной компоненты туристского продукта;

H (housing) – качество компоненты размещения;

F (food) – качество компоненты питания;

S (service) – качество компоненты дополнительных услуг.

Изменение качества представляет собой приращение качества за счет изменения качества конкретных компонент качества в результате использования концепции «бережливого» производства:

$$\Delta Q = f'(\Delta T, \Delta H, \Delta F, \Delta S).$$

Для изменения цепочки создания ценности требуется реконструкция основных этапов, для которой необходимы инвестиции. То есть можно утверждать, что качество конкретной компоненты является функцией инвестиций в эту компоненту. Таким образом, динамическая модель качества туристского продукта представляет собой сумму производных компонент качества по объему инвестиций:

$$\frac{dQ}{dI} = \frac{dT}{dI_T} + \frac{dH}{dI_H} + \frac{dF}{dI_F} + \frac{dS}{dI_S}.$$

Таким образом, повышение качества туристского продукта осуществляется в двух направлениях: во-первых, повышением эффективности производства туристского продукта, когда из цепочки создания ценности убираются этапы, которые не участвуют в создании ценности; во-вторых, осуществляются инвестиции в конкретные компоненты туристского продукта, которые ведут к улучшению восприятия туристского продукта в облаке качества. Разработанный инструментарий позволяет развивать качество туристского продукта в условиях конкуренции.

Часть III. МАЛОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

Антонов А. Ю.
соискатель,
Академия менеджмента инноваций (институт)

Совершенствование методов разработки и реализации управленческих решений с использованием информационных систем

Аннотация. В статье обоснована необходимость использования в практике современных предприятий научных методов разработки и принятия управленческих решений на основе актуальной и полной информации о внешней и внутренней среде, а также даны рекомендации по систематизации информационных потоков с помощью автоматизированных систем управления.

Ключевые слова: классификация методов разработки и принятия решения, системный подход, альтернатива выбора, обратная связь, информационный ресурс, локальные вычислительные сети.

Improvement of methods of development and implementation of administrative decisions with use of information systems

The summary. The article finds the necessity of using the scientific methods of development and management decisions making based on the actual and full information on internal and outer environment as well as recommendations on systematization of information flows with the help of automation systems of management in the practice of modern enterprises.

Keywords: classification of methods of the development and decision making, system approach, alternative of choice, feedback, information resource, local computing networks.

Методология процесса разработки управленческих решений имеет конкретную функцию — разработку управленческого решения, которое определяется спецификой конкретной организации и структурируется по этапам процесса его принятия. При этом должна четко прослеживаться взаимосвязь методов, — элементов методологии — как по этапам процесса разработки управленческих решений, так и по технологии их применения, что позволяет говорить о методологии процесса разработки управленческих решений как о системе методов.

Каждому этапу разработки управленческих решений соответствуют общенаучные методы исследования и специальные методы разработки управленческих решений конкретной области знаний. К общенаучным методам следует отнести анализ и синтез, индукцию и дедукцию, методы сбора и обработки информации, иные общенаучные методы. Классификация специальных методов достаточно разнообразна. По этапу определения текущего состояния организации выделяют методы диагностики и самодиагностики, по этапу определения желаемого состояния организации (целей) — методы диагностики, прогнозирования, анализа опыта организации, по этапу определения проблем — методы работы с субъектами целеполагания, выявления несогласования между текущим и желаемым состояниями организации путем привлечения аналитиков и экспертов. Разделяют методы по этапу формирования и этапу реализации решения, по этапу контроля за изменениями организации и разработке корректирующих решений.

Этапизация разработки управленческих решений, непосредственно связанная с анализом, подводит к принятию наиболее оптимального в данный момент решения. Так, при разработке управляющего решения руководитель имеет дело, прежде всего, с неким информационным набором, на основе которого формирует детализированную модель актуальных изменений, т. е. определенное решение. Для определения стратегических целей проводится фильтрация информации о целях всех субъектов целеполагания и состоянии окружающей среды. Оперативные цели обусловлены разработанной стратегией с позиции выполнения требуемых функций и подфункций.

Формальным представлением целей в измеряемых категориях являются критерии, которые формируются, исходя из значимости целей в системе, определяющей стратегию организации. Для определения состава ресурсов и ограничений их качественной и количественной оценки используется информация о текущем состоянии организации и внешней среды в ресурсных аспектах¹. Проекция всех ресурсов и проблем организации на ее цели позволяет генерировать множество альтернатив, а критерии — определить их эффективность и принять оптимальное решение. Следует учесть, что лишь в простейших задачах варьируется только один параметр, но даже в этих случаях принципиальное отличие от выбора альтернативных вариантов состоит в том, что оптимальное

¹ В. Е. Адамов, Т. П. Сиротина, С. А. Смирнов. Экономика и статистика. Учебник под ред. Ильенковой С. Д. 3-е издание, переработанное и дополненное. М.: Финансы и статистика, 2002.

решение является наилучшим из всех возможных в данных условиях, в то время как выбор альтернативы обеспечивает лучшее решение из числа заданных вариантов.

При наличии информации, достаточной для определения численных значений целевой функции, из альтернативных вариантов выбирается тот, который обеспечивает максимальное достижение цели. Если исходная информация не позволяет определить строго предсказуемое значение целевой функции, но достаточна для расчета математических ожиданий этой функции по каждому из сравниваемых вариантов решений, то осуществляется так называемый вероятностный выбор альтернативы, которая обеспечивает наибольшую средневероятную степень достижения цели.

В условиях неопределенности желательно оценить вероятность ситуации, а соответственно и вероятные степени достижения целей, на основании экспертных методов, в то время как в условиях полной неопределенности выбор альтернатив осуществляется эвристическими методами на основании тщательного анализа позитивных и негативных последствий каждого решения в каждой возможной ситуации. Выбор решения проблемы в целом складывается из тех вариантов решений отдельных (независимых) подпроблем или групп взаимосвязанных подпроблем, совокупность которых обеспечивает наибольшую степень достижения целей в пределах ресурсов, выделенных на решение проблемы.

Процесс решения проблемы не заканчивается выбором альтернативы. Простой выбор направления действий имеет малую ценность для организации. Для разрешения проблемы или для извлечения выгоды из имеющейся возможности решение должно быть реализовано. Уровень эффективности осуществления решения повысится, если оно будет признано теми, кого оно затрагивает. Признание решения редко, однако бывает автоматическим, даже если оно явно хорошее. Иногда руководитель может возложить принятие решения на тех, кто должен будет его исполнить. Чаще же он вынужден убеждать в правильности своей точки зрения других людей в организации, доказывая, что его выбор несет благо и организации, и каждому в отдельности. Шансы на эффективную реализацию решения значительно возрастают, когда причастные к этому люди внесли в решение свою лепту и искренне верят в то, что делают. Поэтому хороший способ завоевать признание решения состоит в привлечении других людей к процессу его принятия.

Еще одной фазой, входящей в процесс принятия управленческого решения, является установление обратной связи. Система отслежива-

ния ситуации и контроля над ней необходима для обеспечения согласования фактических результатов с теми, которые руководитель надеялся получить. Обратная связь — поступление данных о том, что происходило до и после реализации решения — позволяет руководителю скорректировать его, пока организации не нанесено значительного ущерба.

Усиление взаимосвязанности всех сторон деятельности предприятия — производственной, финансовой, социальной, экологической и т. д., а также расширение, усложнение, интенсификация как внутренних отношений, так и связей с внешней средой неразрывно связывают с системным подходом в реализации управленческих решений². В соответствии с ним, элементы, образующие управленческую деятельность, не просто функционально вытекают один из другого, но и все без исключения связаны друг с другом. Изменения в одном из них неизбежно влияют на все остальные, вызывая изменения в них, а, в конечном счете, и во всей системе управления. Такая ситуация требует разработки комплексных решений на любых предприятиях, зависящих от изменения экономической обстановки, рынков, наличия ресурсов, государственного регулирования и т. д.

Процесс принятия и реализации решений как последовательная смена взаимосвязанных стадий, этапов различных действий руководителя, вскрывающая технологию мыслительных действий, поисков истины и анализа заблуждений, путей движения к цели и средств её достижения представляет сегодня наибольший интерес. Только такой подход позволяет понять зафиксированный акт управленческого решения, источники его происхождения, поскольку на современном этапе к управленческому решению предъявляется ряд требований, к числу которых можно отнести всестороннюю обоснованность решения, своевременность, необходимую полноту содержания, полномочность, согласованность с принятыми ранее решениями³.

Всесторонняя обоснованность решения означает, прежде всего, необходимость принятия его на базе максимально полной и достоверной информации. Однако только этого недостаточно. Всесторонняя обоснованность решений требует поиска новых форм и путей обработки научно-технической и социально-экономической информации, то есть формирования передового профессионального мышления, развития его аналитико-синтетических функций. Своевременность управленчес-

² Абовский Н.П. Творчество: системный подход, законы развития, принятие решений. М.: Синтез, 1998.

³ Лапыгин Ю.Н. Стратегический менеджмент. М.: Инфра-М, 2007.

кого решения означает, что принятое решение не должно ни отставать, ни опережать потребности и задачи социально-экономической системы. Необходимая полнота содержания решений предполагает, что решение должно охватывать весь управляемый объект, все сферы его деятельности, все направления развития.

Выполняя работу по разработке и реализации управленческих действий, необходимо исследовать многосторонние зависимости и связи, вызываемые формируемым решением, изучать характер последствий принимаемых решений. При этом руководителю должна быть предоставлена свобода получения сведений по решаемой проблеме со всех отделов при сборе любых новых данных, которая, по его мнению, необходима для выявления причины существования решаемой проблемы. Руководитель должен быть в курсе последних достижений в своей области, ему следует постоянно работать над повышением своей компетенции по специальности, создавать возможность посещать конференции, семинары, прослушивать специальные лекции и другие занятия.

Каждый вариант решения есть не что иное, как комплекс информации о возможностях ответа на какой-либо вопрос, собранный в единственное логическое целое и имеющий определенную целенаправленность. Таким образом, руководитель должен выработать четкий подход к общей оценке материала, определить необходимое число факторов и их содержание, сроки их сбора и обработки, эффективность предполагаемых результатов в соотношении с затратами времени на сбор информации; установить методы и приемы классификации материала и т.п. То есть сбор, общая оценка, обоснованность и сравнимость информации при помощи аналогий, анализа и синтеза, индукции и дедукции, обобщений и ее классификация с использованием различных группировок, статистических таблиц, построение графиков, монограмм, использования корреляционного анализа, математических методов и ЭВМ должны быть управляемыми.

В этой связи развитие автоматизированных информационных технологий в управлении современным предприятием является объективной необходимостью, связанной со своевременным предоставлением достоверной и полной информации специалистам и руководителям для принятия обоснованных управленческих решений. Сегодня информационные системы управления, внедряемые на предприятиях, способны отслеживать внутреннюю и внешнюю среду организации для получения необходимой информации, помогать проектировать и оценивать альтернативы решений, обеспечивать информационными продуктами

(расчетно-аналитическими таблицами и графиками, рекомендациями), а также поддерживать процессы принятия решений на информационной стадии и стадии выбора ⁴.

Вместе с тем, по степени централизации технологического процесса информационные технологии в системе управления предприятий зачастую являются децентрализованными, так как основываются на локальном применении средств вычислительной техники, установленных на рабочих местах пользователей для решения конкретных задач специалистов. Применение же сетевых приложений, таких как системы управления базами данных и электронные таблицы, позволяют сотрудникам работать совместно, не покидая своего рабочего места, что намного ускоряет ведение дел. Наличие сети позволяет работникам предприятия тратить меньше времени на рутинные операции, экономя его для производительности труда, понижает расходы на аппаратные средства через совместное использование сотрудниками периферийного оборудования, снижает административные расходы. Развитие систем телекоммуникаций и, в частности, технологий локальных вычислительных сетей, позволяет объединить все технические средства обработки цифровой и текстовой информации в единую внутрифирменную информационную систему, что крайне необходимо для доступа сотрудников ко всем фактически материалам, их общей оценке, классификации, результатам аналитической обработки.

Таким образом, можно сделать вывод, что в современных условиях методика анализа информации и синтез, формирующий представления о возможных управленческих решениях, приобретает важное значение. обстоятельный анализ, в том числе, с применением автоматизированных систем, призван определить недостатки, установить их причины и создать предпосылки для принятия решений, установления границ их применимости. При этом необходимо помнить, что важнейшим условием принятия правильных решений является анализ ситуаций. Интуитивные же решения допустимы лишь в случае решения текущих задач.

⁴ Автоматизированные информационные технологии в экономике, под ред. Г. А. Титorenko. М.: Юнити, 2006.

Артемов С. А.
кандидат экономических наук,
Главный специалист Управления прав собственности г. Москвы
в жилищной сфере Департамента жилищной политики
и жилищного фонда г. Москвы

Механизм формирования стратегических альтернатив как один из этапов разработки стратегии развития предпринимательской структуры

Аннотация. Предлагаемая статья посвящена рассмотрению механизма формирования стратегических альтернатив как одного из этапов разработки стратегии развития предпринимательской структуры в современных экономических условиях. В статье представлена кольцевая схема, иллюстрирующая процесс формирования конкурентных стратегий, также рассмотрены этапы разработки стратегии развития предпринимательской структуры согласно указанной схеме. Отдельное внимание уделено рассмотрению конкретных видов стратегических альтернатив (таких, как ограниченный рост, активный рост, сокращение деятельности, а также их сочетания).

Ключевые слова: стратегическая альтернатива, стратегия развития, стратегический анализ, кольцевая схема.

Elaborating of strategic alternatives as one of the stages in the development strategy of business structures

The summary. The present article covers an elaborating of strategic alternatives as one of the stages in the development of business structure's strategy in the present-day economic conditions. This article describes the ring scheme illustrating the process of competitive strategies' formation, as well as the developing of business structure's strategy according to the above mentioned scheme. Special attention is paid to certain types of strategic alternatives (such as: limited growth, active growth, decrease of activity and their combination).

Keywords: strategic alternative, development strategy, strategic analysis, ring scheme.

Специфика деятельности предприятий и компаний, являющихся по своей сути предпринимательскими структурами, состоит в постоянной необходимости совершенствовать свои продукты или услуги, вводить новые виды товаров, исключать из производственного/маркетингового цикла устаревшие, исследовать предпочтения покупателей и клиентов, разрабатывать планы развития на очередные календарные периоды, выбирать и осваивать новые рынки сбыта, определять цену на продукцию и т.д. Но все эти мероприятия — всего лишь составляющие части избранной конкретной предпринимательской структу-

рой стратегии развития, которая, будучи избранной, реализуется уже в процессе деятельности организации в рамках выполнения краткосрочных планов ее развития.

Разработка стратегии развития предпринимательской структуры может быть представлена в виде замкнутого цикла. Цикл разработки стратегии развития, в свою очередь, представлен в виде кольцевой схемы, поскольку развитие рынка и изменение факторов внешней среды может изменять такие ключевые для предпринимательской структуры как организации параметры, как ее цели и возможности, следовательно, стратегия нуждается в периодическом совершенствовании (рис. 1).

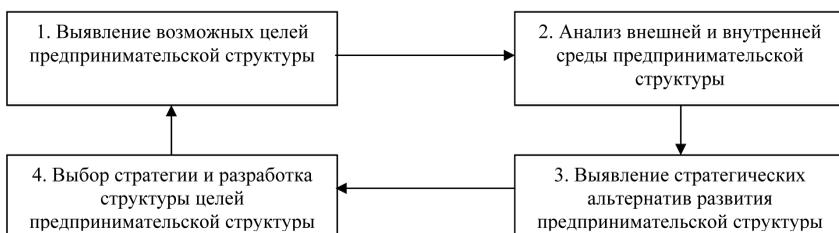


Рис. 1. Этапы разработки стратегии развития предпринимательской структуры ¹

Рассмотрим общую схему разработки стратегии развития предпринимательской структуры более детально.

1. Выявление возможных целей предпринимательской структуры. Предполагает выбор предпринимательской структурой приемлемых вариантов из общего набора целей, который включает в себя, например, улучшение финансовых показателей деятельности, долгосрочное функционирование организации на рынке, дальнейшее ее развитие, внедрение принципиально новых технологий и способов производства товаров или оказания услуг, насыщение конкретного рынка продукцией, обеспечение благосостояния собственников бизнеса, обеспечение экологической безопасности производства, социальная защита наемных работников, производство уникальной продукции, производство штучной продукции для ограниченного сегмента, повышение конкурентоспособности предпринимательской структуры и т. д. Перечисленные цели не являются одинаково значимыми для конкретной предпринимательской структуры ².

¹ Составлено авторами.

² Лапыгин Ю. Н., Лапыгин Д. Ю. Бизнес-план. Стратегия и тактика развития компании. М., 2012.

2. Анализ внешней и внутренней среды предпринимательской структуры. Среди прочего, включает в себя анализ пожеланий собственников бизнеса, анализ организационной структуры предприятия, особенностей и состава потребителей и конкурентов, особенностей развития отрасли, уже существующей в организации стратегии, ее опыта и т.д. Краткая характеристика отдельных методов стратегического анализа в рамках разработки стратегии развития предпринимательской структуры представлена в Таблице 1.

Таблица 1

Краткая характеристика методов стратегического анализа предпринимательской структуры³

Метод анализа	Факторы среды	Размер организации	Стадия жизненного цикла товара
Ситуационный анализ	Внешняя и внутренняя среда	Крупный	Зарождение, рост, зрелость, спад
PIMS-анализ	Внешняя среда	Крупный	Рост, зрелость, спад
Отраслевой и конкурентный анализ	Внешняя среда (макроокружение)	Крупный	Зарождение, рост, зрелость, спад
SWOT-анализ или OSWT-анализ	Внешняя и внутренняя среда	Мелкий, средний, крупный	Зарождение, рост, зрелость, спад
STP-анализ	Внешняя среда	Мелкий, средний, крупный	Рост, зрелость, спад
SNW-анализ	Внутренняя среда	Мелкий, средний, крупный	Зарождение, рост, зрелость, спад
PEST-анализ	Внешняя среда (макроокружение)	Средний, крупный	Зарождение, рост, зрелость, спад

При проведении анализа внутренней для предпринимательской структуры среды можно использовать OSWT-анализ, SNW-анализ, ситуационный анализ, финансовый анализ. Практический опыт показывает, что в этом случае резко снижается объем перерабатываемой информации по сравнению с начальным этапом.

При проведении анализа внешней для предпринимательской структуры среды возможно использование таких широко распространенных на практике инструментов стратегического анализа, как SWOT-анализ, PEST-анализ, STEP-анализ, PIMS-анализ, STP-анализ, отраслевой и конкурентный анализ, ситуационный анализ⁴.

³ Разработано авторами.

⁴ Ильшев А.М. Стратегический конкурентный анализ в транзитивной экономике России / Ильшев А. М., Ильшева Н. Н., Селевич Т. С. М.: Финансы и статистика, ИНФРА-М, 2010.

3. Выявление стратегических альтернатив развития предпринимательской структуры. Данный этап, на наш взгляд, является крайне важным и заключается в совместном анализе стратегического потенциала и стратегических условий организации, который позволяет оценить ее стратегическую позицию и перейти к формированию стратегических альтернатив (целей) организации.

Технологически формирование перечня альтернатив может происходить с применением SWOT-анализа. В этом случае процесс формирования так называемого портфеля стратегических альтернатив включает в себя два этапа:

- 1) Этап формирования четырех групп стратегических альтернатив:
 - альтернативы использования возможностей;
 - альтернативы устранения угроз внешней среды;
 - альтернативы сохранения и использования сильных сторон организации;
 - альтернативы устранения слабых сторон предприятия.

- 2) Этап качественного анализа портфеля стратегических альтернатив развития предпринимательской структуры. Данный анализ необходим для оценки портфеля альтернатив и принятия решения о дальнейшей работе с ним либо же о необходимости доработки портфеля (рис. 2).

Данный этап включает в себя анализ набора стратегических альтернатив на основании следующих критериев:

- количество альтернативных стратегий развития и полнота портфеля стратегических альтернатив: необходимо определить, насколько полным является список предложенных альтернатив, в какой степени учтены возможные варианты, какова вероятность осуществления незамеченных альтернатив;
- независимость предлагаемых стратегий: альтернативные варианты не должны зависеть друг от друга или сводиться друг к другу;
- критерий соответствия анализируемых стратегий поставленным ранее целям предпринимательской структуры.

Варианты (виды) альтернатив, которые могут быть выявлены в результате анализа на данном этапе, многочисленны и не могут быть описаны в общем виде. Тем не менее, можно выделить основные виды возможных альтернатив: ограниченный рост, активный рост, сокращение деятельности, а также сочетание данных видов альтернатив. Рассмотрим составляющие выделенных видов стратегических альтернатив.

а) Ограниченный рост. Данной альтернативы придерживается большинство организаций. Она заключается в анализе достигнутых



Рис. 2. Механизм формирования альтернатив развития предпринимательской структуры⁵

результатов и планировании их превышения, необходимого для поддержания положения организации на рынке. Отличается удобством, простотой и минимальным риском.

б) **Активный рост.** Осуществляется путем значительного повышения целей организации относительно достигнутого по тому или иному направлению уровня. Актуальна для быстрорастущих и развивающихся отраслей, а также при политике интенсивного вытеснения конкурентов со стабильного или стагнирующего рынка (например, благодаря ценовому конкурентному преимуществу). Активный рост может быть как внутренним (за счет расширения ассортимента, объемов продаж), так и внешним (за счет вертикальной интеграции или горизонтального роста).

в) **Сокращение.** Используется для рационализации и переориентации операций по тому или иному направлению деятельности предпри-

⁵ Разработано автором.

нимательской структуры. В рамках стратегии сокращения используется ликвидация (полная распродажа активов и выход из неперспективного бизнеса), отсечение (ликвидация отдельных подразделений и направлений деятельности), сокращение и переориентация (замораживание некоторых видов деятельности с сохранением производственных мощностей для целей возврата к данным видам деятельности в будущем при улучшении ситуации на рынке).

г) Стратегия сочетания. Представляет собой объединение стратегий ограниченного роста, активного роста или сокращения. Данная стратегия является наиболее часто встречающейся, особенно в диверсифицированных компаниях.

Отметим, что выбор руководителями предпринимательской структуры и практическая реализация ими альтернативы стратегии роста (как «в чистом виде», так и в сочетании с другими стратегиями) возможна даже в условиях неблагоприятной внутренней и/или внешней среды. Но при этом следует учитывать, что организации необходимо будет приложить дополнительные усилия, направленные на повышение своей конкурентоспособности в сложившейся ситуации.

4. Выбор стратегии и разработка структуры целей предпринимательской структуры.

Рассмотрение набора стратегических альтернатив должно завершиться выбором варианта, который будет служить ориентиром в деятельности предпринимательской структуры на протяжении всего периода времени до очередного пересмотра ее стратегии. Технологически для выбора стратегии может быть использован метод Саати (рис. 3).

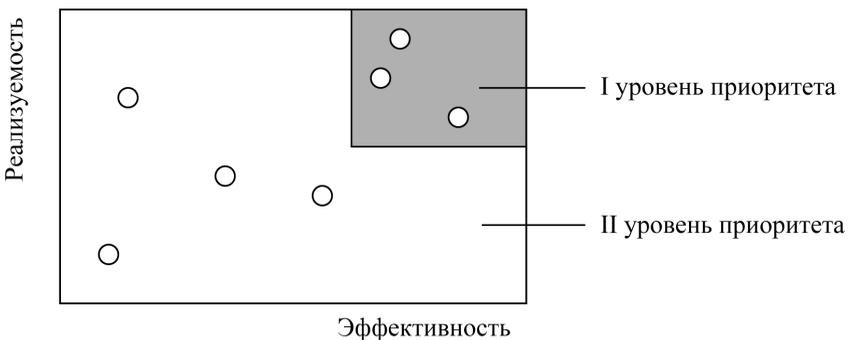


Рис. 3. Построение матрицы «Эффективность-реализуемость»⁶

⁶ Маркова В. Д., Кузнецова С. А. Стратегический менеджмент: Курс лекций. М.: Сибирское соглашение, 2004. С. 175.

По методу Саати распределение основных альтернатив проводится на основе таких параметров, как степень реализуемости и степень эффективности. В матрице «эффективность-реализуемость» местоположение альтернативы определяется в соответствующем сегменте матрицы и дает представление об ее приоритете при выборе оптимальной стратегии развития.

При осуществлении выбора стратегии применительно к конкретной предпринимательской структуре целесообразно исходить из ориентации на максимально эффективное использование сильных сторон предпринимательской структуры как организации, ее возможностей на рынке, ресурсов и проблем. Результатом выбора стратегии развития и разработки иерархии целей является выработка политики стратегии (функциональных стратегий по отдельным направлениям деятельности организации), стратегических проектов и программ⁷.

Простейшей с организационной точки зрения моделью описания предпринимательской структуры как организации, как это следует из теории систем, является модель черного ящика, в которой известны только параметры на входе в систему и на выходе из нее. Мы можем считать, что параметры на выходе из системы — это цели, выработка которых предстоит, а параметры на входе — описание актуального состояния организации и внешней по отношению к ней среды. То, что находится внутри черного ящика (в нашем случае, содержание самой стратегии развития предпринимательской структуры), требует отдельного рассмотрения. Повышение конкурентоспособности предпринимательской структуры как организации может рассматриваться как одна из ее возможных целей, находящаяся при этом в тесной взаимосвязи с остальными стратегическими целями развития.

Подведем итог. Реализация комплекса мероприятий по разработке стратегии развития предпринимательской структуры требует постоянных организационных и управленческих усилий со стороны руководителей данной организации. Избранная стратегия развития будет являться тем самым ориентиром, который позволит ответить на вопрос, в нужном ли направлении идет развитие тех или иных аспектов деятельности конкретной предпринимательской структуры. Каждая предпринимательская структура, как и любая организация и, шире, открытая система, имеет свой жизненный цикл, в соответствии с которым переживает в своей деятельности взлеты и падения. Однако

⁷ Фатхутдинов Р. А. Стратегический маркетинг. СПб.: Питер, 2006.

стремление двигаться вперед, несмотря на возможные провалы, сохранять в неблагоприятных условиях уже имеющиеся конкурентные преимущества, выжидая наиболее удачный момент для восстановления позиций либо ухода с того или иного рынка, в конечном счете, определяет результаты деятельности предпринимательской структуры и в целом ее судьбу на рынке.

Литература

1. Ильшев, А.М. Стратегический конкурентный анализ в транзитивной экономике России / Ильшев А. М., Ильшева Н. Н., Селевич Т. С. М.: Финансы и статистика, ИНФРА-М, 2010.
2. Лапыгин, Ю.Н., Лапыгин Д.Ю. Бизнес-план. Стратегия и тактика развития компании. М., 2012.
3. Маркова, В. Д., Кузнецова С. А. Стратегический менеджмент: Курс лекций. М.: ИНФРА-М; Новосибирск: Сибирское соглашение, 2004.
4. Томпсон А, Стрикленд А., Дж. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа. М.: Издательский дом «Вильямс», 2003.
5. Фатхутдинов, Р. А. Стратегический маркетинг. СПб.: Питер, 2006.

Часть IV. СОЦИОКУЛЬТУРНЫЕ АСПЕКТЫ

Браулов Е. Ю.
соискатель,
Московский государственный университет им. М. В. Ломоносова

Методика анализа изменений объема и структуры социального пакета на различных стадиях экономического цикла

Аннотация. В статье представлена методика анализа изменений объема и структуры социального пакета в разнонаправленной макроэкономической динамике, учитывающая такие факторы влияния как вид экономической деятельности (отрасль), происхождение капитала, региональная представленность и объем реализации продукции.

Ключевые слова: социальный пакет, валовой внутренний продукт, факторы влияния на вознаграждение, макроэкономическая динамика.

Methods of analysis of changes in volume and structure of the social package within different stages of economic cycle

The summary. In article is presented methods of analysis of changes in volume and structure of the social package within different stages of economic cycle taking into account such influence factors as industry, origin of capital, regional coverage and sales volumes.

Keywords: social package, GDP, influence factors on remuneration, macroeconomic trends.

Целью данной работы является разработка методики, позволяющей проводить исследования изменений объема и структуры социального пакета в разнонаправленной макроэкономической динамике и апробация указанной методики.

Актуальность выведения вышеназванного коэффициента объясняется важностью представления вознаграждения в неденежной форме в денежном («условно денежном») выражении.

Основой для разработки коэффициента стал авторский коэффициент предоставления, который используется для анализа привлекательности вознаграждения в денежной и неденежной формах. «Данный показатель рассчитывается как среднее значение предоставления (в процентах) элемента компенсационного пакета по каждому году.

$$K_{пред.} = \frac{\sum_{i=1}^n x_1, x_2, x_n}{n},$$

где $K_{пред.}$ – коэффициент предоставления, x_1 –% предоставления единицы (№ 1) компенсационного пакета за период, x_2 –% предоставления единицы (№ 2) вознаграждения за труд за период, x_n –% предоставления единицы (n) компенсационного пакета за период, n – количество единиц компенсационного пакета»¹.

«Данные коэффициента предоставления дают понимание о том, насколько элементы компенсационного пакета распространены среди определенной группы компаний. Для определения степени распространенности льгот внутри компаний и их стоимости были введены коэффициент стоимости льготы (K_c) и коэффициент предоставления льготы внутри компании (K_v). Путем перемножения $K_{пред.}$, K_c и K_v было получено денежное («условно денежное») представление динамики развития льгот»².

K_v – предоставления льготы внутри компании. Коэффициент варьируется от 1 до 3, средний по сектору за год x , где 3 является максимальным значением.

Распределение производится по следующим категориям (на основании экспертных оценок):

- 1 – руководители, ключевые менеджеры и специалисты – 5;
- 2 – руководители, менеджеры – 5;
- 3 – все сотрудники – 3.

Таблица 1

Распределение льгот по категориям

Наименование льготы	Предоставление льготы
Корпоративные автомобили	1
Корпоративные займы	1
Корпоративная жилищная программа	1
Предоставление медицинского страхования для сотрудников	3

¹ Браулов Е. Ю. Особенности влияния макроэкономических показателей на систему вознаграждения за труд компаний частного сектора России. // Инновационное развитие России: институциональная среда: Четвертая международная научная конференция; Сборник статей: том 4 / Под редакцией В. П. Колесова, Л. А. Тутова. М.: Макс Пресс, 2011. С. 863.

² Браулов Е.Ю. Вознаграждение за труд компаний частного сектора России // Научный и общественно-просветительский журнал «Инициативы XXI века». № 4–5, 2011. С. 61.

Продолжение таблицы 1

Наименование льготы	Предоставление льготы
Предоставление медицинского страхования членам семьи	2
Предоставление страхования жизни	2
Оплачиваемое питание	3
Оплата мобильной связи	2
Занятия спортом / фитнес	2
Корпоративный отдых	1
Корпоративная стоянка	1
Транспортировка	2
Пенсионные программы	2
Оплата МВА	1

Предложенное распределение соответствует практике предоставления льгот в коммерческих организациях в России.

Kc – коэффициент стоимости льготы. Коэффициент варьируется от 1 до 3, средний по сектору за год x , где 3 является максимальным значением.

Распределение производится на основании следующих категорий:

- 3 – более 80000 в год – 4;
- 2 – 25000 – 80000 в год – 5;
- 1 – менее 25000 в год – 6.

Таблица 2

Стоимость льгот по категориям

Наименование льготы	Стоимость льготы (по категориям)
Корпоративные автомобили	2
Корпоративные займы	3
Корпоративная жилищная программа	3
Предоставление медицинского страхования для сотрудников	2
Предоставление медицинского страхования членам семьи	1
Предоставление страхования жизни	1
Оплачиваемое питание	2
Оплата мобильной связи	1
Занятия спортом / фитнес	1

Продолжение таблицы 2

Наименование льготы	Стоимость льготы (по категориям)
Корпоративный отдых	2
Корпоративная стоянка	2
Транспортировка	1
Пенсионные программы	3
Оплата МВА	3

Коэффициент стоимости льготы рассчитывался в ценах 2009 г. Также мы учитывали инфляционную составляющую.

Значения K_c и K_v определяются на основании экспертных оценок.

Коэффициент совокупных расходов на льготы

$$K_{сзл.} = \frac{\sum_{i=1}^n x_1, x_2, x_3 \dots x_n}{n} * K_c * K_v,$$

где $K_{сзл.}$ – коэффициент совокупных расходов на льготы,

x_1 – % предоставления единицы (№ 1) вознаграждения за труд за период, x_2 – % предоставления единицы (№ 2) вознаграждения за труд за период, x_n – % предоставления единицы (n) вознаграждения за труд за период, n – количество единиц вознаграждения за труд,

Фактически коэффициент совокупных расходов на льготы является усложненным коэффициентом предоставления льгот. Представить формулу расчета можно также в следующем виде:

$$K_{сзл.} = K_{пред.} * K_c * K_v.$$

Для целей расчета коэффициента совокупных расходов на льготы мы сознательно отказались от значений предоставления кафетерия льгот, так как данная опция не влияет напрямую на размер расходов на социальный пакет.

Коэффициент позволяет оценить совокупные расходы на социальный пакет, а также рассмотреть динамику.

Апробация методики

В статье указанная методика апробирована на базе вознаграждения крупных коммерческих организаций России, которые представлены в рейтинге «Эксперт-400» (в исследовании были рассмотрены компании, находящиеся в указанном рейтинге с 1 по 100 позиции). Период исследования: 2005–2009 гг.

На рис. 1 мы изобразили динамику коэффициента предоставления льгот (без учета значений по кафетерию льгот) и коэффициент совокупных расходов на льготы.

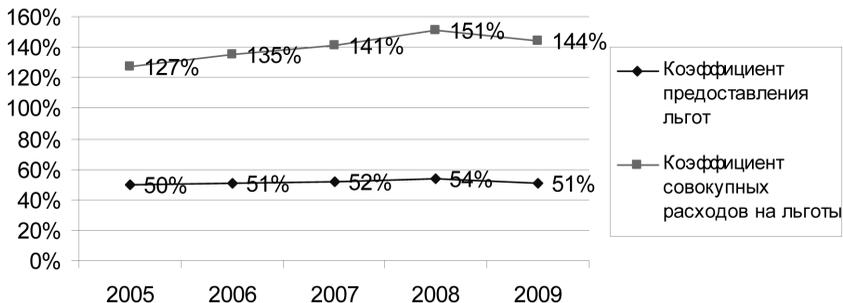


Рис. 1. Коэффициент предоставления и коэффициент совокупных расходов на льготы

В целом динамика рис. 1 отражает следующую тенденцию: дифференциация показателей коэффициента предоставления льгот и коэффициента совокупных расходов на льготы увеличивается, соответственно, усиливается роль коэффициента стоимости льготы и коэффициента предоставления льготы внутри компании. Это подтверждает факт, что в коммерческих организациях в исследуемый период увеличивалась стоимость льгот, а также все большее число сотрудников их получали.

Отраслевой фактор

Согласно полученным данным коэффициента совокупных расходов на льготы, компании нефтегазового и банковского секторов были наиболее привлекательными для работников. Они существенно опережали компании других отраслей и секторов как в целом по показателям К срл, так и по значениям коэффициента стоимости льготы и коэффициента предоставления льготы внутри компании. Самые незначительные показатели К срл были у компаний сектора розничной торговли.

Наибольший рост как в разрезе 2008/2005 гг., так и 2009/2005 гг. показали компании сектора Производства потребительских товаров (129% и 121% соответственно). Также было диагностировано, что FMCG-компании стали самыми устойчивыми к кризисным явлениям 2009 г. (соотношение 2009/2008 гг.).

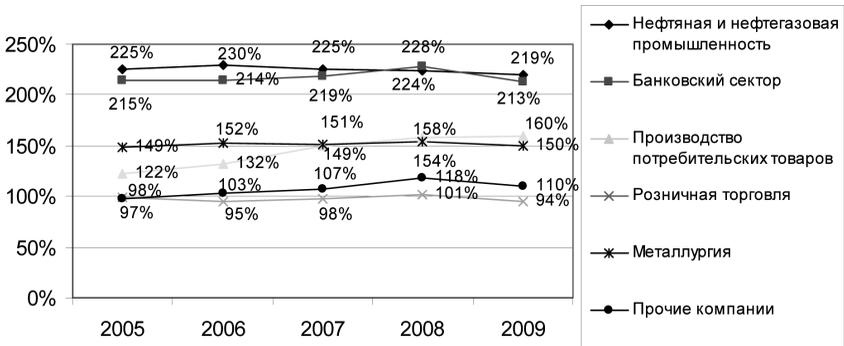


Рис. 2. Коэффициент совокупных расходов на льготы

Фактор происхождения капитала

Мы наблюдаем, что как по значениям коэффициента предоставления, так и коэффициента совокупных расходов на льготы показатели коэффициента совокупных расходов на льготы иностранных компаний были выше, чем у российских.

При этом если согласно данным значений коэффициента предоставления тренды российских и иностранных компаний движутся в целом одинаково, то, исходя из значений Ксрл, мы видим, что российские компании догоняют иностранные. Соответственно, у российских компаний быстрее растут показатели Коэффициента стоимости льготы и Коэффициента предоставления льготы внутри компании.

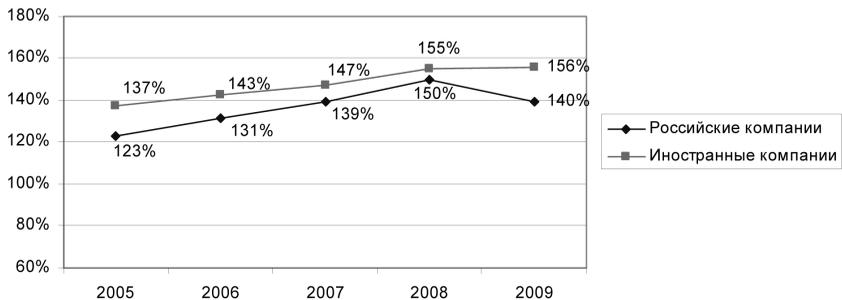


Рис. 3. Коэффициент совокупных расходов на льготы

Также мы диагностируем существенно большее влияние негативных макроэкономических факторов на российские компании по сравнению с иностранными (соотношение Ксрл 2009/2008 гг. у российских компаний – 93% и 100% у иностранных).

Говоря про соотношение показателей Керл 2008/2005 гг. и 2009/2005 гг., то мы наблюдаем следующую картину:

- Российские компании показывают больший рост по соотношению 2008/2005 гг. (122% и 112% у иностранных).
- При сравнении 2009/2005 гг. мы видим практически равное соотношение (114% у российских и 113% у иностранных).



Рис. 4. Коэффициент совокупных расходов на льготы

Имея довольно существенное преимущество по коэффициенту предоставления льгот, по данным Керл мы наблюдаем в целом равную ситуацию. Данный факт объясняется как небольшим количеством региональных компаний, представляющих «самых крепких работодателей» из крупнейших регионов страны, так меньшим количеством таких компаний (среди федеральных больше — «средних» работодателей), а также высокими показателями Коэффициента стоимости льготы и Коэффициента предоставления льготы внутри компании.



Рис. 5. Коэффициент совокупных расходов на льготы

Как в ситуации с коэффициентом предоставления льгот, мы видим существенное преимущество у крупнейших компаний. Причем разрыв к 2008 году сокращался, а с 2009 года вновь увеличивался:

Анализируя соотношение К срл 2008/2005 гг. следует отметить, что крупные компании показали более успешную динамику: 120% и 108% соответственно.

По соотношению К срл 2009/2005 гг. также более успешными оказались крупные компании. А в разрезе 2009/2008 гг. преимущество имеют крупнейшие компании (97% и 93% соответственно).

Эконометрический анализ. Прирост ВВП и прирост коэффициента совокупных расходов на льготы

Мы исследовали связь прирост ВВП и прирост коэффициента совокупных расходов на льготы (парный коэффициент корреляции).

Результаты анализа взаимосвязи темпов прироста ВВП и прироста коэффициента совокупных расходов на льготы показали, что связь между параметрами прямая и очень сильная (значение коэффициента корреляции 0,94). Таким образом, был сделан вывод, что существует тесная связь между указанными признаками. Следовательно, чем больше прирост ВВП, тем больше прирост коэффициента совокупных расходов на льготы.

Литература

1. Браулов Е. Ю. Типология компаний частного сектора России по элементам вознаграждения за труд при колебаниях валового внутреннего продукта // Роль и место цивилизованного предпринимательства. Сборник научных трудов. М.: «Наука и образование, 2011. С. 241–247.
2. Браулов Е. Ю. Вознаграждение за труд компаний частного сектора России // Научный и общественно-просветительский журнал «Инициативы XXI века». № 4–5, 2011. С. 59–63.
3. Браулов Е. Ю. Особенности влияния макроэкономических показателей на систему вознаграждения за труд компаний частного сектора России. // Инновационное развитие России: институциональная среда: Четвертая международная научная конференция; Сборник статей: том 4 / Под редакцией В. П. Колесова, Л. А. Тутова. М. Макс Пресс, 2011. С. 859–869.
4. Эренберг Р. Дж., Смит Р. С. Современная экономика труда. Теория и государственная политика. [Текст] / Р. Дж. Эренберг, Р. С. Смит. М.: Изд-во МГУ, 1996.
5. Henderson R. I. Compensation Management in a Knowledge-Based World. [Text] / R. I. Henderson. USA.: Pearson Prentice Hall, 2006.

Бритова В. С.
соискатель,
Московский государственный университет им. М. В. Ломоносова

Система должностных уровней и тарифная система: сравнительный анализ

Аннотация. В данной статье автор рассматривает два вида систем оплаты труда: на основе тарифных сеток и должностных уровней. Автор сравнивает компенсируемые факторы, лежащие в основе каждой из систем, и приводит сравнительный анализ, выделяя преимущества и недостатки каждой из систем.

Ключевые слова: вознаграждение, должностной уровень, компенсируемый фактор, оценка должности, оклад, диапазон окладов.

Grading and tariff system: comparative analysis

The summary. In the article the author examines two systems of payments: based on tariffs and grades. The author compares compensating factors and determines advantages and disadvantages of both systems.

Keywords: remuneration, grade, compensating factor, job evaluation, base salary, salary range.

Развитие рыночных отношений, вступление во Всемирную торговую организацию, а также усиление международного влияния на экономическую и социальную жизнь нашей страны, обусловили эволюцию управления трудовыми ресурсами. В связи с появлением новых задач и видов организации производства, новой техники и технологий, новых моделей управления персоналом трансформируются системы оплаты труда, чтобы соответствовать современным требованиям и международным стандартам.

В соответствии с действующим законодательством Российской Федерации право разрабатывать системы оплаты труда на предприятиях и организациях внебюджетной сферы принадлежит им самим. Многие предприятия и организации отказались от разработанных еще в советский период тарифных сеток, основанных на Едином тарифно-квалификационном справочнике, и обратили свое внимание на новые инструменты построения систем вознаграждения.

Одним из новых инструментов стала система так называемых должностных уровней, получившая распространение в начале нового тысячелетия, благодаря выходу на наш рынок большого числа международных компаний. Нарастающей популярности нового метода

построения оплаты труда способствовало большое количество публикаций в профильных журналах и интернет-изданиях, в которых описывались преимущества систем должностных уровней. Подобный интерес подогревала критика традиционных тарифных систем оплаты труда. Так, по мнению руководителя консалтинговой компании «Экопси консалтинг» Владимира Столина, тарифная сетка годилась, чтобы оценивать работу шахтера, но оказалась неприменимой для начисления зарплаты маркетологу¹. Помимо отсутствия в ЕТКС необходимых должностей, работодатели отмечали, что тарифная система традиционно используется только для целей управления монетарным вознаграждением. В современных же рыночных условиях монетарное вознаграждение — лишь часть совокупного, включающего большое разнообразие элементов стимулирования персонала. Кроме того, выделялись такие недостатки, как традиционно низкий уровень зарплаток и уравнилельный характер при формировании зарплаток или его пересмотре, не способствовавший стимулированию производительности труда работников². При этом система должностных уровней позиционировалась как принципиально новый формат построения системы оплаты труда в компании. Рассмотрим, так ли есть на самом деле.

Американская ассоциация специалистов по льготам и компенсациям WorldAtWork дает следующее определение понятия «должностной уровень» или «грейд», как его часто называют в зарубежной литературе, — это уровень или группа работ/должностей, в которую помещают одинаковые или близкие по ценности работы/должности в целях определения уровня вознаграждения³. В результате построения системы должностных уровней близкие по ценности должности объединяются в уровни, и выстраивается иерархия должностей организации. Для каждого уровня иерархии определяется диапазон должностных окладов.

Активное внедрение систем должностных уровней в нашей стране началось в начале 2000-х годов, прежде всего, благодаря приходу на наш рынок большого количества международных компаний. Международные компании активно продвигали внедрение систем должностных уровней, поэтому многие российские корпорации вскоре последовали их примеру. Крупные компании с большим количеством

¹ Дагаева А. Российские компании осваивают западный способ начисления зарплат URL: <http://www.klerk.ru/boss/articles/36065/>

² Берешев С. Грейдовые и тарифные системы оплаты труда: общие черты и различия/Уровень жизни населения регионов России № 8, 2010, С. 37–42.

³ URL: <http://www.worldatwork.org/waw/search/searchWorldatWork.jsp?Ntx=mode+matchallpartial&N=4294961543&Ntt=grade.>

должностей предпочитали использовать услуги консалтинговых компаний, предоставляющих услуги по разработке и внедрению систем должностных уровней на основе собственных методик (наиболее известные Хэй Груп, Мерсер и Тауэрс Ватсон), так как разработка системы должностных уровней – процесс комплексный и сложный.

По данным консалтинговой компании, специализирующейся на обзорах оплаты труда в компаниях внебюджетной сферы, по итогам 2011 года из 230 компаний, принявших участие в обзоре, 15% имеют системы должностных уровней и 40% компаний используют тарифные сетки. В компаниях, контролируемых иностранным капиталом, доля тарифных сеток снижается до 32%, растет доля компаний с системами должностных уровней (20%).

Системе должностных уровней, так же как и тарифной системе, характерны следующие особенности:

- обе системы предназначены для классификации работ по сложности и ответственности на основе аналитических методов;
- предусматривают дифференциацию ставок заработной платы в зависимости от уровня должности.

В основе оценки должностей наиболее распространенных методик построения систем должностных уровней лежит балльно-факторный метод, в основе которого лежат критерии, при сравнении которых определяется ценность каждой должности, которые называют компенсируемыми факторами. Компенсируемый фактор – это доступные измерению оплачиваемые качества, свойства, предъявляемые требования или структурные компоненты, которые являются общими для многих работ.

Рассмотрим подробнее компенсируемые факторы, лежащие в основе оценки сложности работы каждой из систем. В качестве сравнения используем показатели компаний методик построения систем должностных уровней компаний Хэй Груп и Тауэрс Ватсон.

Таблица 1

Сравнение компенсируемых факторов

Группа факторов	Хэй Груп	Тауэрс Ватсон	Тарифная система
Фактор, учитывающий суть труда/ назначение данной профессии	Напрямую не учитывается	Напрямую не учитывается	Учитывается в факторе «Характер работ, составляющий содержание труда», раскрывает наиболее существенные особенности выполняемой работы, описывает ее суть

Продолжение таблицы 1

Группа факторов	Хэй Груп	Тауэрс Ватсон	Тарифная система
Фактор, учитывающий сложность труда	Частично учитывается в факторе «Решение вопросов»	Частично учитывается в факторе «Решение проблем»	Учитывается в факторе «Разнообразие и комплексность работ» (повторяемость, разнородность содержания, источники информации)
Фактор, учитывающий профессиональные знания и навыки	Учитывается в факторе «Знания и умения», включает навыки общения и воздействия, планирование, организация и интеграция процессов (управленческие знания и умения)	Учитывается в факторе «Профессиональные знания» (четкое понимание теории и практики в какой-либо области)	Частично учитывается в факторе «Разнообразие и комплексность работ»
Фактор, учитывающий сложность решаемых вопросов	Учитывается в факторе «Решение вопросов», включает область и сложность решаемых вопросов	Учитывается в факторе «Решение проблем» (необходимость сложных, инновационных решений)	Напрямую не учитывается
Фактор, учитывающий самостоятельности	Учитывается в факторе «Ответственность» (свобода действий (полномочия))	Не учитывается	Учитывается в факторе «Самостоятельность выполнения работ» (возможность выполнения работы без непосредственного руководства)
Фактор руководства	Учитывается в факторе «Ответственность» (свобода действий (полномочия))	Учитывается в факторе «Уровень руководства» (управление менеджерами/профессионалами)	Учитывается в факторе «Масштаб и сложность руководства», характеризующем ответственность за подчиненные подразделения
Фактор, учитывающий уровень ответственности или самостоятельность	Учитывается в факторе «Ответственность», включает свободу действий (полномочия), природу (тип) воздействия, важность (величину) воздействия	Не учитывается	Учитывается в факторе «Самостоятельность» и факторе «Руководство»

Группа факторов	Хэй Груп	Тауэрс Ватсон	Тарифная система
Фактор, учитывающий широту и важность коммуникаций	Учитывается в факторе «Знания и умения»	Учитывается в факторе «Коммуникации»	Не учитывается
Фактор, учитывающий характер влияния на бизнес	Частично учитывается в факторе «Ответственность (природа (тип) воздействия)»	Учитывается в факторе «Характер влияния на бизнес» (ключевые функции/поддерживающие функции)	Частично учитывается в факторе «Характер работ, составляющий содержание труда»
Фактор, учитывающий знание бизнеса	Частично учитывается в факторе «Планирование, организация и интеграция процессов» (управленческие знания и умения)	Учитывается в факторе «Знание бизнеса» (стратегия, конкуренты)	Не учитывается
Прочие факторы	Нет	Нет	Есть выделенный фактор: «Дополнительная ответственность» (материальная и моральная)

Исходя из представленного сравнения, можно сделать следующие выводы:

- В основе оценки должностей распространенных зарубежных методик лежат компенсируемые факторы, схожие с факторами, изложенными в «Методических рекомендациях по оценке сложности и качества труда специалистов НИИ Труда.
- Оценка сложности работ, лежащая в основе тарифной системы, больше частью опирается на базовые принципы сути должности, ее сложности, уровне ответственности, тогда как зарубежные методики используют такие современные факторы, как коммуникации, влияние на бизнес и знание бизнеса.

Произведем сравнение базовых принципов работы тарифной системы и систем должностных уровней.

По мнению А. Л. Жукова ⁴, системы должностных уровней возникли в результате трансформации тарифных сеток: «некоторые орга-

⁴ Жуков А. Л. Методы регулирования тарифных ставок и окладов // Справочник кадровика, № 3—4, 2008.

Таблица 2

Сравнение тарифной системы и системы должностных уровней

Фактор сравнения	Тарифная система	Система должностных уровней
Процесс оценки сложности работы	Процесс оценки централизован, факторы оценки едины. Отдельные методики для оценки сложности труда рабочих и служащих.	Может быть применен готовый процесс оценки сложности работы, либо разработан индивидуальный для каждого конкретного предприятия. Слабо применим к оценке сложности рабочих профессий – в отдельных методиках может вводиться дополнительный фактор, связанный с физическим трудом.
Компенсируемые факторы	Компенсируемые факторы четко определены.	Компенсируемые факторы определены компанией-автором методики, либо разрабатываются под индивидуальные задачи предприятия. Помимо традиционных факторов применяются такие, как коммуникации, инновации, знание бизнеса и другие.
Количество уровней	В единой тарифной сетке действует четко определенное количество уровней.	Любое количество уровней, подходящих для данной организации.
Тариф/оклад	Наиболее распространена жесткая привязка тарифа к уровню, для дифференциации заработков в зависимости от квалификации, опыта и других условий необходимо применение доплат. Должности выстраиваются строго по нарастающему принципу, то есть должность более высокого уровня будет иметь более высокий тариф. Также возможно использование диапазонов окладов для должностей служащих.	Каждому уровню присваивается диапазон окладов. Диапазон окладов допускает пересечение двух близлежащих уровней. В результате этого специалист более низкого уровня благодаря своему опыту и квалификации может иметь более высокий должностной оклад, чем, например, старший специалист, находящийся на уровне высшего порядка.
Внутренняя и внешняя справедливость	Обеспечивает унификацию номенклатуры должностей в компании и соблюдение принципа равной оплаты за равный труд в разрезе предприятия, отрасли, региона.	Индивидуальность оценки может повлечь за собой различия в оплате одинаковых работ на разных предприятиях и отраслях, а также нарушение законодательства в части обеспечения равной оплаты за равный труд.

Использование системы	Используется только для построения системы окладов	Используется для построения комплексной системы вознаграждения, включающей переменное вознаграждение, компенсации, льготы, обучения и другие элементы
Трудоёмкость и затратность	Низкая трудоёмкость и низкая стоимость благодаря наличию готовых инструментов	Высокая трудоёмкость и высокая стоимость в случае привлечения стороннего провайдера и чрезвычайно высокая трудоёмкость в случае разработки собственной методики оценки

низации сокращают количество своих тарифных ставок, ограничивая их число девятью-десятью и называя их уровнями или грейдами, но при этом резко увеличивают вилки окладов».

Исходя из произведенного анализа, мы можем отметить, что традиционные для России системы оплаты труда, построенные на тарифных сетках, по-прежнему успешно действуют на современных предприятиях. Установление тарифной ставки первого разряда и тарифных коэффициентов производится самими предприятиями, что позволяет им устанавливать для своих работников конкурентоспособное вознаграждение за труд.

Мы можем согласиться, что системы должностных уровней имеют много общих черт с тарифными системами и являются по сути их усовершенствованной, более гибкой версией, позволяющими каждому конкретному предприятию и организации выбирать параметры, соответствующие своим целям. Однако, при применении таких систем необходим постоянный контроль применение их должно находиться под контролем в связи с указанными рисками нарушения трудового законодательства в части обеспечения равной оплаты за равный труд.

Василов С. И.
соискатель,
Академия труда и социальных отношений

Некоторые аспекты формирования коммуникационной системы органов государственной власти

Аннотация. В статье рассматривается содержание коммуникационной системы органов государственной власти. В качестве основы формирования коммуникационной политики определена система связей с общественностью. Выделены ее функции, цели и задачи.

Ключевые слова: государственная власть, коммуникации, коммуникационная политика, связи с общественностью.

Some aspects of the formation of the communication system of state authorities

The summary. This article discusses the content of the communication system of state authorities. As a basis for forming a system of communication policy is defined public relations distinguished its functions, goals and objectives.

Keywords: state power, communication, communication policy, public relations.

Установление эффективных связей с общественностью («public relations» – PR) – неотъемлемая часть системы функционирования органов государственной власти и местного самоуправления. На каждом уровне государственной власти соответствующие органы формируют и реализуют мероприятия во связях с общественностью, формируя, тем самым, единую коммуникационную систему.

Коммуникация – (от лат. *communicatio* – сообщение, передача), общение, обмен мыслями, сведениями, идеями и т. д.; передача того или иного содержания от одного сознания (*коллективного или индивидуального*) к другому посредством знаков, зафиксированных на материальных носителях¹. Виханским О. С. и Наумовым А. И. коммуникация понимается как передача не просто информации, а ее значения или смысла с помощью символов с целью установления «общности», взаимопонимания между субъектами и объектами управления, передатчиком и прием-

¹ Философский энциклопедический словарь. М.: Советская энциклопедия. Гл. редакция: Л. Ф. Ильичёв, П. Н. Федосеев, С. М. Ковалёв, В. Г. Панов. 1983.

ником информации, между отдельными людьми, группами и организациями, в том числе между организацией и средой»².

Посредством коммуникации осуществляется управление, поэтому она представляет в социальный механизм, с помощью которого возникает и реализуется власть в обществе, отслеживается обратная связь с целевыми аудиториями, проводится эффективность информационно-коммуникационного воздействия. М. Мескон, А Альберт и Ф. Хедуори определяют коммуникацию — как обмен информацией и смыслом информации между двумя и более людьми³.

По мнению Бабосова Е. коммуникация в процессе своего осуществления решает следующие взаимообусловленные задачи⁴:

- 1) интеграцию отдельных индивидов в социальные группы и общности, а последних — в единую и целостную систему общества;
- 2) внутреннюю дифференциацию общества, составляющих его групп, общностей, социальных организаций и институтов;
- 3) отделение и обособление общества и различных групп, общностей друг от друга в процессе их общения и взаимодействия, что приводит к более глубокому осознанию ими своей специфики, к более эффективному выполнению ими своей специфики, к более эффективному выполнению присущих им функций;
- 4) создание предпосылок и основных компонентов для подготовки, принятия и осуществления управленческого решения.

Коммуникационная система представляет собой сложную многокомпонентную совокупность элементов, среди которых:

- 1) субъект и объект коммуникативного процесса. В качестве объекта коммуникации выступают общности, аудитории, на которые направляется коммуникационное воздействие, в качестве субъекта — источник;
- 2) средства коммуникации — формы, способы, каналы передачи коммуникационного сообщения — картинки, тексты, видеобразы; теле-, аудиоканалы, пресса, организованные мероприятия и т.д.;
- 3) предмет коммуникационного воздействия — тема, сюжет, событие, ради которого осуществляется коммуникация;
- 4) результат коммуникационного воздействия — определенные на основе обратной связи изменения целевой аудитории (изменение отношения, общественное мнение и т. д.).

² Виханский О., Наумов А. Менеджмент. М., 2006.

³ Мескон М. Альберт М., Хедуори Ф. Основы менеджмента: Пер. с англ. М.: Дело ЛТД, 1995, С. 685.

⁴ Бабосов Е.М. Социология управления: Учебное пособие. Минск, 2002.

Среди принципов коммуникации, обеспечивающих повышение ее эффективности, по мнению ряда зарубежных авторов, можно отнести следующие:

1) принцип ясности, который гласит, что сообщение обладает ясностью, если оно выражено ясным языком и передано таким образом, что может быть понято получателем;

2) принцип целостности, который заключается в следующем: цель управленческих сообщений — содействовать установлению понимания между людьми в процессе их сотрудничества, направленного на достижение целей организации;

3) принцип стратегического использования неформальной организации, который означает, что наиболее эффективной коммуникация бывает тогда, когда руководители используют неформальную организацию в дополнение к каналам коммуникации формальной организации⁵.

Современная информационная политика Российского государства и, соответственно, всех органов власти, реализуется на основе принципа «государство для общества, а не общество для государства», что предполагает открытость деятельности всех органов и институтов власти для широкой общественности.

Коммуникационная система органов государственной власти в целом, и работа соответствующих служб по связям с общественностью в этих органах, в частности, имеют некоторую специфику, отличную от коммерческого PR. PR в коммерческих структурах ориентирован на достаточно узкие целевые группы, представляющие маркетинговый интерес субъекту коммуникации (потребители, покупатели и т.д.). В коммуникационной системе органов государственной власти связи с общественностью ориентированы на широкий круг общественности, в идеале — все общество. Поэтому зачастую информационно-коммуникационное воздействие органов государственной власти достаточно широко, обезличенно.

Ткаченко Е.И. отмечает, что «столь широкая социальная база требует очень высокой квалификации и предполагает особую постановку профессиональных целей. На первый план выходит несколько основных направлений:

- изучение сложного спектра общественного мнения всех социальных групп, дифференциация их ожиданий от государствен-

⁵ Кунц Г., О’Доннел С. Управление: системный и ситуационный анализ управленческих функций. Т. 2. М.: Прогресс, 1981, С. 347–349.

ных институтов и определение лидирующих тенденций в развитии общественного мнения;

- выработка рекомендаций для руководства государственных организаций и проведение мероприятий, направленных на удовлетворение наиболее значимых ожиданий со стороны общественных кругов с целью оказания влияния на динамику общественных настроений;
- предотвращение возможных конфликтов и недопонимания в работе с общественностью;
- установление и поддержание двусторонних контактов с разными общественными группами и их лидерами;
- улучшение производственных отношений и создание общей атмосферы доброжелательности внутри самих государственных организаций;
- реклама услуг, предоставляемых государственными организациями;
- повышение эффективности работы государственных служб;
- создание положительного образа государственных институтов в сознании общественности»⁶.

Общими целями PR в органах государственного управления, независимо от уровня, являются:

- информирование граждан о деятельности государственного органа;
- информирование госаппарата о состоянии общественного мнения;
- побуждение граждан участвовать в государственных программах (голосование, защита окружающей среды);
- побуждение бизнеса и общественных организаций участвовать в подготовке и реализации государственных программ;
- информационная поддержка эффективного взаимодействия ветвей государственной власти в интересах общества;
- обеспечение благоприятного отношения и поведения международной общественности и международных организаций в отношении страны.

В России сегодня практически каждый орган государственного управления федерального уровня и уровня субъекта федерации имеет

⁶ Ткаченко Е.И. Связи с общественностью таможенной службы РФ: состояние, управление, перспективы развития// Дисс. ... к. соц. н. М., 2004.

свою службу связей с общественностью, пресс-службу, пресс-секретаря или ответственного за эту функцию.

Эти службы информируют общественность о работе органов государственного управления, представляя новости в СМИ, готовят публичные выступления официальных лиц, организуют проведение круглых столов и других форумов, ведут работу с целевыми группами общественности (бизнесом, общественными организациями, лидерами мнений).

Наиболее развитым институтом на федеральном уровне является PR-структура Президента РФ. Она включает в себя следующие подструктуры:

- Управление Президента РФ по связям с общественностью;
- Управление пресс-службы Президента РФ;
- Управление Президента РФ по работе с обращениями граждан;
- Управление протокола Президента РФ;
- Управление Президента РФ по вопросам взаимодействия с политическими партиями, общественными объединениями, фракциями, депутатами Государственной Думы ФС РФ.

Функциями, реализуемыми данными управлениями в совокупности, являются:

- изучение общественного мнения о социально-экономическом и политическом развитии страны, о деятельности федеральных органов;
- подготовка аналитических и пропагандистских материалов для СМИ, предложений о работе со СМИ;
- координация пресс-служб федеральных органов;
- организация работы со СМИ;
- реализация информационной политики государства;
- организация приема граждан в соответствующих подразделениях;
- обеспечение централизованного учета обращений граждан;
- создание на основе обращений граждан информационного фонда;
- осуществление контроля за выполнения поручений по обращениям граждан;
- извещение граждан о результатах рассмотрения их обращений;
- протоколно-организационное обеспечение международных контактов и рабочих встреч Президенте, его супруги, главы его администрации;
- организация и координация деятельности по протоколному и организационному обеспечению визитов в РФ и визитов Президента за рубеж;

- консультирование по вопросам протокола;
- обеспечение взаимодействия Президента с политическими партиями, профессиональными и творческими союзами, общественными и религиозными объединениями, депутатами ГД ФС;
- информирование Президента об основных процессах в общественно-политической жизни и др.⁷

Таким образом, можно сделать вывод, что коммуникационная система органов государственной власти и местного самоуправления, а также иных институтов государственной службы, формируется на основе взаимодействия с целевыми аудиториями, используя многообразие форм, методов, каналов и технологий связей с общественностью, с целью получения обратной связи и обеспечения эффективности в коммуникационной деятельности.

Литература

1. Бабосов Е.М. Социология управления: Учебное пособие. Минск, 2002.
2. Виханский О., Наумов А. Менеджмент. М., 2006.
3. Кунц Г., О'Доннел С. Управление: системный и ситуационный анализ управленческих функций. Т. 2. М., 1981.
4. Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. М., 1995.
5. Связи с общественностью в России. Законодательное регулирование, нормативные документы, практика // Под ред. С. А. Большевой. Екатеринбург, 1998.
6. Каченко Е.И. Связи с общественностью таможенной службы РФ: состояние, управление, перспективы развития // Дисс. ... к. соц. н. М., 2004.
7. Философский энциклопедический словарь. М., 1983.

⁷ Связи с общественностью в России. Законодательное регулирование, нормативные документы, практика // Под ред. С.А.Большевой. Екатеринбург, 1998. Раздел 2. «Связи с общественностью федеральных органов власти и органов государственного управления». Указы и распоряжения Президента РФ.

Залещанский Б. Д.
доктор экономических наук, профессор,
Московский государственный институт
радиотехники, электроники и автоматики

Репкина О. Б.
кандидат экономических наук,
доцент кафедры «Менеджмент организации»,
Российская академия предпринимательства

Системы управления в современных условиях хозяйствования

Аннотация. В условиях модернизации отечественной экономики проанализирована необходимость совершенствования системы управления как на макро-, так и на микроуровне, определены причины нестабильности предприятий, выделен ряд требований к современным системам управления, их влияние на устойчивое развитие отечественных предприятий и основные направления развития.

Ключевые слова: система управления, предприятие, развитие, отечественная экономика.

Management systems in the contemporary economy

The summary. In terms of modernization of the domestic economy is analyzed the need to improve management systems at both the macro-and micro-level, identified the causes of instability companies identified a number of requirements for modern management systems and their impact on sustainable development of domestic enterprises and the basic directions of development.

Keywords: governance, enterprise development, the domestic economy.

Хозяйственный комплекс России функционирует в сложной экономической ситуации. Дефицит ресурсов, жесткая конкуренция, экономические кризисы, влияние международных рынков — заставляют всех участников экономических процессов минимизировать затраты и жестко оценивать эффективность работы.

В условиях модернизации российской экономики нормальное функционирование предприятий предполагает поиск и разработку каждой собственной стратегии развития. Залогом устойчивого развития и выживания в условиях конкуренции может стать предприятие, которое придерживается выработанной стратегии, совершенствует свою

продукцию в соответствии с требованиями рынка и находит более эффективные способы ее реализации, изыскивает новые возможности применения капитала, придерживается инновационных принципов развития.

Система управления, структурно должна включать в себя элементы, которые необходимы для управления каждой функциональной системой и взаимодействием этих систем друг с другом.

Специфическими особенностями системы управления является возможность в той или иной степени воздействовать на внешнюю среду предприятия: потребителей, поставщиков, контрагентов, финансовые учреждения, органы региональной и федеральной власти и пр.

В настоящее время претерпевают изменения основные подходы и к общей оценке предприятий, и к оценке отдельных аспектов его деятельности. Например, если раньше положение предприятия на рынке, а, следовательно, и эффективность его менеджмента оценивалось, в основном, по показателю «цена/качество» выпускаемой им продукции, то ныне акцент сдвигается в сторону оценки возможности предприятия вывести на рынок продукцию, превосходящую спрос потребителей¹.

Основная задача менеджмента заключается в поддержании баланса между организацией и внешней средой, а в долгосрочной перспективе стремиться к достижению устойчивого существования организаций.

В современных условиях практически нет ни одной организации, которая не вступала бы в активные отношения с объектами внешней среды, что требует создания простых и гибких систем управления, которые должны отвечать следующим требованиям:

- результаты деятельности организаций должны обеспечиваться не количеством работающих, а их «качеством» — уровнем квалификации (не забывая о принципе оптимальности привлекаемых трудовых ресурсов);
- оптимизация числа уровней управления;
- ориентация на высокую производительность труда и низкие затраты, высокое качество продукции, прочные связи с потребителями и адекватную реакцию на изменения внешней среды.

Совершенствования в сфере управления предполагает: «ориентацию деятельности организации на долгосрочную перспективу; проведение фундаментальных исследований; диверсификацию производ-

¹ См. об этом подробнее: Григорьев Л. Как увеличить продажу трюфелей // «Эксперт», 2007, № 9.

ства; инновационную деятельность; максимальное использование творческой активности персонала; продвижение работников и повышение их оплаты труда в зависимости от реальных результатов деятельности; использование новых информационных технологий»².

Глобализация экономики и глобализация бизнеса, который также как и предпринимательская деятельность нацелен на конкретный прирост, сдерживается неадекватным, ограниченным проникновением достижений бизнеса из мировой практики.

Особенности отечественной экономики связаны с неразвитостью рыночных отношений в нашей стране. Актуальной задачей макроуровня является не модернизация предприятий индустриальной ступени развития, а задача перехода к предприятиям постиндустриальной ступени развития. В совокупности общая направленность социального развития — не погоня за прибылью, а достижение выработанных обществом национальных целей. Это способно привести к выходу на многосекторную национальную структуру, включающую в себя и рыночный сектор.

Необходимо создать эффективный союз государства, бизнеса и самого гражданского общества. И, конечно же все изменения должны проходить с соблюдением принципа эффективности, когда затраты на приобретение и реализацию нововведений не должны превышать конечных результатов от их реализации.

Внешняя среда очень динамична, причем изменения здесь могут приводить как к желательным, так и к нежелательным последствиям для организации. Чтобы выжить предприятия должны уметь предвидеть возможные трудности и новые возможности.

Стратегическое управление внешнюю среду рассматривает с точки зрения выделения ближнего и дальнего кольца окружения по степени воздействия на организацию. А анализ внешней среды проводится для выявления возможностей и угроз, которые могут возникнуть в отношении организации, а также сильных и слабых сторон, которыми обладает организация. Все это для того, чтобы выработать эффективную стратегию взаимодействия с внешней средой.

В стратегическом управлении разработаны такие приемы анализа внешней среды, как метод SWOT-анализа, PEST-анализа, матрица БКГ, SMART-анализ и др. Однако, практически каждый метод имеет какие-либо недостатки.

² Гончаров В. В. В поисках совершенства управления: руководство для высшего управленческого персонала: опыт лучших промышленных фирм США, Японии и стран Западной Европы: в 2-х тт. М.: ММИИПУ, 1996.

SWOT-анализ является широко распространенным подходом, позволяющим совместно рассмотреть внутреннюю и внешнюю среду организации. Здесь предполагается выделение сильных и слабых сторон, возможностей и угроз, а затем установление цепочек связей между ними, что, в дальнейшем, может использоваться для формулирования стратегии развития. Слабостью SWOT-анализа является то, что отображенные возможности и угрозы могут переходить в свою противоположность, а неиспользованная возможность может стать угрозой в лице конкурента при том, что анализ и сделанные выводы нередко носят субъективный характер из-за отсутствия возможности количественной оценки многих показателей.

PEST-анализ связан с оценкой политических, экономических, социальных и технологических аспектов внешней среды, но практическая деятельность выходит за рамки этих четырех систем, а индивидуальность каждой отдельной организации, особенно предпринимательской, приводит к необходимости выделения своего особого набора ключевых факторов. Таким образом, PEST-анализ не позволяет получить полную картину положения организации во внешней среде.

Матрица БКГ (на основе Бостонской матрицы) связана с концепцией жизненного цикла товара, на первый план выдвигается финансовое состояние взаимодействия, предпочтительность выбираемых финансовых решений и приоритет распределения ресурсов для разных подразделений организации. Однако данная матрица аналитически не закончена, слишком приблизительна (из-за малого разнообразия показателей), что может привести к ошибочным выводам по результатам исследования.

SMART-анализ предполагает разработку целей по критериям достижимости, конкретности, измеримости с учетом места и времени. Такая матрица позволяет определить план действий путем выделения целей и проблем. Основное ограничение здесь связано с количеством целей на каждом уровне. Последовательная оценка целей по совокупности критериев в общих чертах отражают характеристики целей.

Организации должны не только постоянно учитывать, но и реагировать на изменения внешней среды. В то же время любые организации, и особенно предпринимательские, сами служат источником изменений внешней среды, выпуская новые виды продукции или оказывая новые виды услуг, используя новые виды сырья или материалов, вводя новые технологии и реализуя достижения науки и техники.

Изучению систем комплексного управления резервами развития, формированию и оценке эффективности их использования в условиях структурных изменений экономики не уделяется должного внимания. А ведь именно комплексное решение этих проблем способно обеспечить устойчивое развитие предприятий и привести к эффективному использованию их потенциала.

Достижение устойчивого развития возможно при осуществлении активной организационной и управленческой деятельности, которая должна привести к возможному опережающему развитию в условиях нестабильной отечественной экономики.

Вопросы устойчивости предприятий всегда актуальны, в новых современных условиях структурных изменений экономики можно выделить следующее причины нестабильности предприятий:

1. Разрушающее воздействие внешних факторов.

2. Из-за своей масштабности многие промышленные предприятия не способны на быструю реорганизацию, что является одним из источников неустойчивости промышленных предприятий.

В условиях модернизации российской экономики остро встает необходимость изменения форм и методов управления на уровне основного хозяйствующего звена – предприятия, фирмы. Если не будет решительных изменений в вопросах управления, то мы не сможем поднять отечественную экономику.

Литература

1. Григорьев Л. Как увеличить продажу трюфелей // «Эксперт», 2007, № 9.
2. Эволюция систем управления (Аакер Д.А. Бизнес-стратегия: от изучения рыночной среды до выработки беспроблемных решений/ Девид А. Аакер [пер. с англ.]. М.: Эксмо, 2007.
3. Хазлитт Г. Экономика за один урок. М.: Вильямс, 2007.

Ищенко А. А.
доктор экономических наук, профессор,
Российская академия предпринимательства

Построение эффективной модели работы руководителя на основе акмеологической модели его развития

Аннотация. Современный руководитель как профессионал живет и развивается в условиях рыночной экономики. В работе выделены модели работы руководителя на основе акмеологии — современной комплексной науки, рассматривающей руководителя в системе координат «опыт — позиция — успешность».

Ключевые слова: акмеологическая модель, развитие руководителя, современный руководитель.

Building an effective model of the head on the basis of its development model acmeological

The summary. The modern manager as a professional lives and develops in a market economy. We selected the model of the head based on the Occupational — a complex of modern science, which considers the head of a coordinate system, the «experience — position — success».

Keywords: acmeologic model, development manager, a modern leader.

Экономическая акмеология изучает прогрессивно развивающуюся зрелую личность руководителя предприятия, которая стремится либо достигла вершинной точки своего развития. Экономический аспекта изучения акме руководителя разделяет три уровня его внутренней организации: субъектовость, личностность, индивидуум. Кроме определения их существенных характеристик, нужно понять, какие факторы образуют каждую из систем изнутри. Так мы придем к пониманию целостной акмеологической модели развития руководителя предприятия и построению его долгосрочной эффективной работы.

Каждый уровень организации руководителя представляет собой множество самостоятельных психических и органических образований, взаимодействующих между собой. Отношения между ними скоординированы и направлены на единую цель развития руководителя — построение эффективной работы ориентированной на результат. Системообразующие факторы являются ведущими признаками эффективного руководителя. Через них проявляются отдельные качества целостного состояния. Через эти факторы субъектовая, личностная и индивидуальная сущности интегрируются в одну.

Посредством объединения разных признаков исследователи приходят к определению «социального индивида» (который существует наряду с природным). Е. Ф. Рыбалко считает, что развитие руководителя происходит как процесс роста вследствие того, что качественная определенность механизмов элементарных психических форм, в частности, сенсорики, особенностей темперамента, органических потребностей зафиксирована в генетической программе, определена индивидуальными особенностями мозговых процессов¹. Кроме того, существуют качественные изменения в индивидуальной организации. Они проявляются с момента рождения ребенка и реализуется за счет взаимодействия со взрослыми. Ребенок включен в общественную систему, становится ее частью. И далее через программы общества (воспитание, обучение) развивается в социального индивида – руководителя предприятия. Специфика развития социального индивида состоит в том, что только через социальные программы могут реализоваться природные возможности.

Синтез природного и социального дает неожиданные эффекты. Человек ощущает изменения на каждом из уровней своей организации. Через количественные (уровневые) и качественные (структурные) изменения личность руководителя учится находить баланс между усилением разграничения функций и их консолидации.

Современный руководитель как профессионал живет и развивается в условиях рыночной экономики. Основными видами деятельности нашего общества являются наемный труд, индивидуальное и коллективное хозяйствование, предпринимательство. Психологические отношения в условиях экономической деятельности являются отражением этих условий. Динамика процесса такова, что противоборствующие процессы интеграции и разобщенности усиливаются. Возрастает выраженность таких качеств, как сотрудничество и взаимопомощь в коллективе, взаимная требовательность и ответственность, значимость партнерских отношений, требовательность к работе других подразделений, защита своего первичного коллектива [С. 50]². Наравне с этим снижается сотрудничество с другими коллективами, доверие в бизнесе. Например, между чиновниками и предпринимателями, клиентами и наемными работниками. Проявляется разночтение в конфликтности, враждебности сторон.

¹ Рыбалко Е. Ф. Возрастная и дифференциальная психология. Л., 1990.

² Проблемы экономической психологии. Том 1 / Отв. ред. А. Л. Журавлев, А. Б. Купрейченко. М.: Изд-во «Институт психологии РАН», 2004.

Эта динамика в социально-экономических условиях носит неоднозначный характер. Чем доверительней отношения в определенной модальной группе, тем более высоких результатов добьются ее участники. Члены такой группы ощущают свое единство и слаженность коллектива при любых обстоятельствах. Такие отношения не только выступают в качестве следствия внешних изменений, но и сами могут провоцировать и проводить перемены в жизнь.

Личностный фактор определяет феномен предпочтения формы собственности и вида экономической деятельности руководителя. Форма и вид окрашены экспрессивно для каждого человека, от степени экспрессии зависит их привлекательность. И субъект определяет для себя готовность работать на предприятиях государственных или частных, вести ли ему самостоятельную экономическую деятельность или работать вольнонаемным служащим. Например, руководитель, склонный к частной форме собственности, отличается более оптимистичным взглядом на жизненный уровень своей семьи, высоким уровнем притязаний с области профессиональной экономической деятельности, высокой оценкой своих способностей и результатом достижений и деловой активностью. Кроме того они склонны оптимистичнее воспринимать будущее своей карьеры, соответственно легче достигая акмеологического расцвета. Это программирует благоприятные условия для воплощения планов в жизнь.

Стратегия жизни – это выбор личностью способа жизни, соответствующего ее типу. Стратегия предполагает и разрешение противоречий между активностью, притязаниями, Я-концепцией личности, условиями и обстоятельствами жизни [С. 15]³. Через нее руководитель адаптируется к миру и адаптирует мир к себе.

Руководитель образует вокруг себя особый пласт субкультуры – своего рабочего мира, ценностно ориентированного на развитие, успех и достижение мастерства. Через субкультуру руководитель нарабатывает индивидуальный опыт, который становится частью его жизненной мудрости и зрелости. Акмеология рассматривает руководителя в системе координат «опыт-позиция-успешность» (рис. 1).

Точки взлета такого своеобразного графика определяют акмеологические взлеты руководителя на определенном жизненном этапе. Где опыт – это наработанные резервы профессионального умения и мас-

³ Деркач А. А. Акмеология: личностное и профессиональное развитие человека. Кн. 1–5. Акмеологические основы управленческой деятельности. Кн. 2. М.: ПАГС, 2000.

График акмеологического развития человека

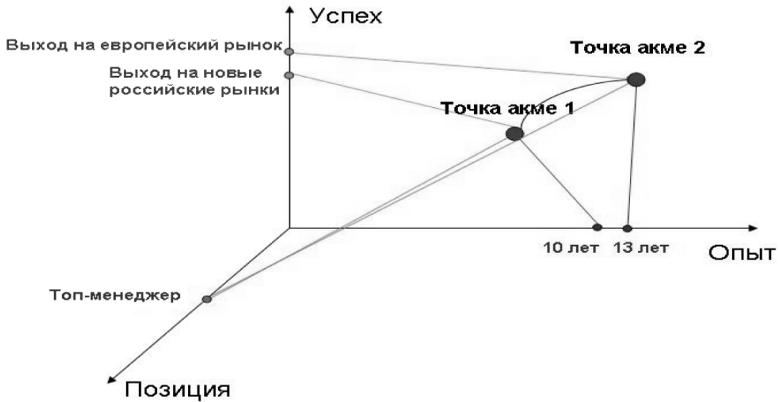


Рис. 1

терства. Позиция — это место реализованных возможностей, должностная или полномочная локализованность. Успешность показывает оценку профессиональных достижений как самостоятельную, так и со стороны других субъектов деятельности. График может отражать несколько точек акме, в зависимости от профессионального продвижения человека. Несмотря на эти выводы, любой руководитель остается свободным в выборе стратегии своей профессиональной и личной жизни.

Ищенко А. А.
доктор экономических наук, профессор,
Российская академия предпринимательства

Залещанский Б. Д.
доктор экономических наук, профессор,
Московский государственный институт
радиотехники, электроники и автоматики

Развитие руководителей предприятий на основе интегративного подхода экономической акмеологии

Аннотация. Рассмотрены практические потребности и запросы руководителей, что привело к необходимости выявления закономерностей, условий и факторов, обеспечивающих возможность достижения высшей точки развития руководителей, возможных сложностей и препятствий, возникающих на этом пути повышения эффективности предприятий. В рамках выделенных проблем рассмотрена акмеология, как современная комплексная наука, способствующая профессиональному формированию и развитию руководителя в конкретных областях деятельности, что предопределяет развитие ее прикладных направлений.

Ключевые слова: экономическая акмеология, руководитель, интегративный подход.

The development of business leaders on the basis of the integrative approach of economic akmeology

The summary. Practical needs and demands of managers, which led to the identification of the laws, conditions and factors that provide the possibility of reaching the highest point of the leaders, the possible difficulties and obstacles in this way improve the efficiency of enterprises. As part of the selected issues discussed akmeology, as a modern science complex that promotes the professional formation and development leader in specific areas of activity that determines the development of its application areas.

Keywords: economic akmeology, director, integrative approach.

За последние два десятка лет предприятия в различных отраслях сильно изменились. Проведение многочисленного количества социально-экономических реформ практически полностью изменило сознание российского общества, выражающееся, прежде всего, в изменениях практических потребностей и запросов каждого отдельного руководителя. И это заставило ученых из разных областей науки как

экономических, так и психологических по-новому посмотреть на существующие научные законы и постулаты в поисках однозначных ответов и трактовок, адекватных реалиям и времени.

Постепенно стало понятно, что узко экономический и психологический подход, наряду с демографическим и социологическим в изучении личности отдельного руководителя предприятия уступает интегративному — акмеологическому подходу. Потребность в подобных интегративных обобщенных понятиях вызвана необходимостью изучения таких особых экономико-психологических феноменов экономического сознания и самосознания руководителей, различные формы их экономического поведения. При этом критически важным становится не только выявление закономерностей, условий и факторов, обеспечивающих возможность достижения высшей точки развития руководителей, но и выявление возможных сложностей и препятствий, возникающих на этом пути повышения эффективности предприятий.

В этой связи, одно из направлений психологии, а именно, экономическая психология, обращала особое внимание на «человеческий фактор» и «человеческие отношения» между руководителями предприятий. Однако запросы реальных коммерческих предприятий все больше тяготеют к практическим знаниям, охватывающим не только ресурсные «человеческие» сферы деятельности, но и проблемные экономические направления: экономическую социализацию и поведение потребителей, исследование мотивации профессиональной экономической деятельности и т. п.

В своем выступлении на расширенном заседании Государственного совета «О стратегии развития России до 2020 года» В. В. Путин заявил, долгосрочный путь развития России будет инновационной стратегией. И в этом пути наше общество сможет опираться на одно из своих главных конкурентных преимуществ — «на реализацию человеческого потенциала, на наиболее эффективное применение знаний и умений людей для постоянного улучшения технологий, экономических результатов, жизни общества в целом»¹.

Такой выбор намного сложнее и амбициознее, чем любой другой. Стратегия, которая опирается на гуманитарные ресурсы общества, требует максимальных усилий для своего воплощения со стороны государства, бизнеса и каждого человека в отдельности. Но Россия не взя-

¹ <http://kremlin.ru/text/appears/2008/02/> Президент России | Выступление на расширенном заседании Государственного совета «О стратегии развития России до 2020 года».

ла бы на себя такую ответственность и смелость, если бы не чувствовала должных сил справиться с ней. Только посредством интеллектуальных, творческих, новаторских и креативных умов руководителей профессионалов наша страна сможет восстановить лидерские позиции в мировой экономике, утвердить свой авторитет на глобальной политической арене, обеспечить свою безопасность и процветание.

«Переход на инновационный путь развития связан, прежде всего, с масштабными инвестициями в человеческий капитал. Развитие человека — это и основная цель, и необходимое условие прогресса современного общества. Это и сегодня, и в долгосрочной перспективе наш абсолютный национальный приоритет. Будущее России, наши успехи зависят от образования и здоровья людей, от их стремления к самосовершенствованию и использованию своих навыков и талантов... От мотивации к инновационному поведению граждан и от отдачи, которую приносит труд каждого человека, будет зависеть будущее России», — заявил В. В. Путин ².

Таким образом, экономическая акмеология на сегодняшний день представляет собой современную комплексную науку, которая, взаимодействуя с естественными, гуманитарными, техническими и социальными науками, изучает специфические закономерности психического развития руководителей на этапах их зрелости. Особое внимание в акмеологии уделяется большому набору объективных и субъективных факторов, влияющих на руководителей, которые, взаимодействуя друг с другом, позволяют достигнуть уровня акме, т.е. высшей точки своего развития. Это понимание комплексности экономической акмеологии усиливается в связи с необходимостью профессионального формирования и развития руководителя в конкретных областях деятельности, что предопределяет развитие и ее прикладных направлений.

В тоже время, экономическая деятельность предприятий остается слабо разработанной с точки зрения потенциала ее профессионального развития, обобщенного представления об ее эффективности с учетом психологического уровня развития реализующих ее субъектов.

Большой спектр вопросов, стоящих перед экономической акмеологией, находится сегодня в стадии изучения. Более того, ряд этих вопросов носит дискуссионный характер. Подобное понимание текущей ситуации разработанности делает тему исследования и развития эконо-

² <http://kremlin.ru/text/appears/2008/02/> Президент России | Выступление на расширенном заседании Государственного совета «О стратегии развития России до 2020 года».

номической акмеологии более актуальной и приоритетной для экономической сферы жизнедеятельности предприятий, от которых, можно с уверенностью это сказать, зависит непосредственное благосостояние общества. От того, как у руководителей будет сформировано экономическое самосознание и понимание реальности экономической ситуации, в которой находится руководство предприятий, и будут зависеть их дальнейшие управленческие решения и выбранные приоритеты в развитии экономики нашей страны.

Именно по этой причине, экономическая отрасль акмеологического знания должна находиться на переднем плане ученых, занимающихся исследованием, анализом и осмыслением проблем профессионализма и эффективности экономической деятельности, ее психологических характеристик в личности государственного служащего. Здесь же нужно уделить большое внимание перечню требований, которые необходимо предъявлять к госслужащему как профессионалу по всему спектру его профессиональной деятельности, касающегося формирования и развития экономического благосостояния его как отдельного человека, так и государства в целом.

Кузнецов М. Ю.
аспирант,
Академия труда и социальных отношений

Дистанционные образовательные технологии — инновационная компонента системы профессионального образования

Аннотация. Статья посвящена актуальным проблемам нового инновационного этапа развития системы профессионального образования, становящейся основой динамичного экономического роста и социального развития общества, фактором благополучия граждан и безопасности страны. Раскрываются общие черты инновационной компоненты системы профессионального образования — дистанционные образовательные технологии.

Ключевые слова: актуальность, дистанционное образование, дистанционные технологии, инновация, инновационная деятельность, инновационный процесс, конкуренция, модернизация, новация.

Distance education technology — an innovative component of the system of vocational education

The summary. The article is devoted to actual problems of a new stage in the development of innovative vocational education system, becoming the basis of dynamic economic growth and social development, the factor being of citizens and national security. Reveals common features innovative components of the system of vocational education — distance education technology.

Keywords: currency, distance education, remote technology, innovation, innovation, innovation, competitiveness, modernization, innovation.

Необходимым условием формирования инновационной экономики является модернизация системы образования, становящейся основой динамичного экономического роста и социального развития общества, фактором благополучия граждан и безопасности страны.

Конкуренция национальных систем образования стала ключевым элементом глобальной конкуренции, требующей постоянного обновления технологий, ускоренного освоения инноваций, быстрой адаптации к запросам и требованиям динамично меняющегося мира.

Наша страна, встав на путь рыночной экономики, должна интегрироваться в мировое экономическое сообщество, в его рынки, в том числе и рынок инноваций в профессиональном образовании.

Общеизвестно, что инновации позволяют быть первыми в жесткой экономической конкуренции на мировых рынках и получать солидные дивиденды на базе новых технологий.

Хорошо понимая это, развитые страны всячески поддерживают инновационные процессы, и это является их технологической политикой. На долю новых или усовершенствованных технологий, содержащих передовые знания или решения, в развитых странах приходится до 75% прироста ВВП. При этом проводится работа по созданию единой базы данных, концентрации финансов, поддержке профессиональных образовательных учреждений, внедряющих у себя инноваций. Такие профессиональные образовательные учреждения имеют существенные налоговые льготы¹.

Слово «инновация» обозначает такое новшество и/или нововведение, которое, во-первых, делает соответствующую систему существенно более эффективной, и, во-вторых, как следствие, имеет положительную оценку»².

Стратегии создателей инноваций направлены на то, чтобы превзойти конкурентов, создав новшество, которое будет признано уникальным в определенной области.

Научные разработки и нововведения являются приложением нового знания с целью их практического применения, а научно-технические инновации — это материализация новых идей и знаний, открытий.

Инновация является конечным результатом интеллектуальной деятельности человека, его фантазии, творческого процесса, открытий, изобретений и рационализации в виде новых или отличных от предшествующих объектов. Они характеризуются введением на рынок совершенно новых (усовершенствованных) продуктов (услуг) интеллектуальной деятельности человека, обладающих более высоким научно-техническим потенциалом, новыми потребительскими качествами, которые со временем в свою очередь становятся объектом для совершенствования³.

Инновации условно делятся на базисные (принципиально новая продукция или технология) и улучшающие (продукция или технология с улучшенными параметрами).

¹ Зыкин П.В., Кичигина Н.Н., Зыкина С.В. Развитие инновационных процессов в профессиональном образовании// Социологические исследования. 2011. № 9. С. 57.

² Баранников А. Л. Инновационная деятельность в сфере образования// Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. 2010. № 2. С. 21–23.

³ Сабуров Е.Ф. Инвестиционный климат в образовании// Общественные науки и современность. 2007. № 1. С. 11–13.

Исследователь А. В. Нестеров пишет об инновации как о деятельности, которую условно можно разделить на три фазы: появление или рождение нового – открытие, изобретение, улучшение, – собственно новацию и распространение нового. Инновация как таковая подразумевает спецификацию прав собственности на результат интеллектуальной деятельности, то есть превращение продукта в товар ⁴.

Как полагает Г.Н. Александров, применительно к деятельности образовательных учреждений понятие «инновационная деятельность» может быть рассмотрено как целенаправленное преобразование содержания обучения и организационно-технологических основ образовательного процесса, направленное на повышение качества образовательных учреждений и их выпускников, обеспечение всестороннего личностного и профессионального развития обучаемых ⁵. Инновационный процесс в вузе предполагает поэтапное осуществление соответствующих преобразований в образовательной среде.

Следует выделить и другую характеристику этапов развития инновационного процесса ⁶. В ней выделяют следующие действия:

- определение потребности в изменениях;
- сбор информации и анализ ситуации;
- предварительный выбор или самостоятельная разработка нововведения;
- принятие решения о внедрении (освоении);
- собственно само внедрение, включая пробное использование новшества;
- институализация или длительное использование новшества, в процессе которого оно становится элементом повседневной практики.

Непрерывными свойствами инноваций в профессиональном образовании являются новизна и востребованность продукции на рынке труда.

Таким образом, инновации в профессиональном образовании на всех уровнях должны:

- овладеть новизной;
- удовлетворять рыночному спросу;
- приносить прибыль производителю услуг.

⁴ Нестеров А. В. Инновации – системный подход// Компетентность. 2007. № 6 (47).

⁵ Александров, Г. Н. Программированное обучение и новые информационные технологии обучения// Информатика и образование. 2009. № 5. С. 13.

⁶ Зинина О.В. Определение эффективности инноваций в системе образования// Общество и экономика. 2011. № 5. С. 29.

Распространение нововведений, как и их создание, является составной частью инновационного процесса.

Согласно «Концепции инновационной политики Российской Федерации на 1998–2000 годы», под «инновацией» понимается конечный результат инновационной деятельности, получивший реализацию в виде нового или усовершенствованного продукта, реализуемого на рынке, нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности»⁷.

Таким образом, можно сделать вывод, что под инновацией применительно к сфере образования подразумеваются изменения и нововведения в содержании и технологии обучения, с целью повышения их эффективности.

Следует отметить, что новшества могут быть покупными или собственной разработки, предназначенными для продажи или внедрения на собственном предприятии.

Для сферы подготовки студентов новшества могут принять форму новых учебных программ, учебных планов и учебно-методических материалов, новых педагогических, информационных и организационных технологий или их совокупности, новых образовательных технологий, нового статуса организации и пр.⁸

Для образовательного учреждения важна не столько разработка новшеств (получение результатов НИР, разработка программ и т.д.), главное, как представляется, — это внедрение новшества, превращение его в форму инновации, т. е. завершение инновационной деятельности и получение положительного результата.

Новшествами могут быть как новые продукты — образовательные программы, так и новые технологии, применяемые в образовательном процессе, новые организационные технологии, новые способы продвижения образовательных услуг.

Инновационные технологии в профессиональном образовании повышают эффективность обучения и воспитания личности и направлены на подготовку высококвалифицированных специалистов, получивших фундаментальные и прикладные знания.

К инновационным технологиям в образовании можно отнести:

- личностно-ориентированное обучение;
- проблемное обучение;

⁷ Концепции инновационной политики Российской Федерации на 1998–2000 годы (с изм. От 17.12.2011)/ Постановление Правительства РФ от 24 июля 1998 г. № 832.

⁸ Тихонов А.Н. Технологии дистанционного обучения// Бюл. Проблемы информатизации высшей школы. 2004. № 10. С. 9.

- блочно-модульное обучение и тестовые формы итогового контроля знаний;
- метод проектов и кредитно-модульная система оценки знаний;
- дистанционные технологии обучения.

Важно подчеркнуть, что дистанционные технологии обучения способствуют созданию единого мирового образовательного пространства и интеграцию национальных образовательных систем, что является насущной необходимостью развития мирового сообщества.

Современный уровень развития информационных и коммуникационных технологий, придавая невиданный динамизм развитию общества, создает реальные предпосылки для формирования глобальной системы дистанционного образования, открытой информационной среды без границ с возможностью свободного, выходящего за пределы государственных границ и национальных контекстов распространения знаний и информации. Активно развивающиеся в этой связи новые инновационные технологии обучения, в том числе дистанционного обучения, в совокупности с другими факторами привели к возникновению и широкому распространению новой формы получения образования — дистанционного образования.

В настоящее время ни у кого не вызывает сомнения, что система дистанционного образования способствует созданию мобильной образовательной среды и является наиболее перспективной формой образования широких слоев не только населения России, но и соотечественников, проживающих за ее пределами, формой экспорта российского образования, укрепляющей конкурентоспособность и национальную безопасность страны. Дистанционное образование позволяет наиболее адекватно и гибко реагировать на потребности общества, реализовать конституционную норму доступности образования, обеспечить широкий доступ к получению образования, в том числе для тех, кому по каким-либо причинам неприемлемы традиционные формы обучения, а также решить проблему значительного расширения контингента населения с высшим и дополнительным профессиональным образованием.

Несмотря на скепсис сторонников традиционной (контактной) очной формы получения образования в отношении перспективы дистанционного обучения, виртуальные вузы, по мнению европейских аналитиков, к 2025 г. станут основным поставщиком высшего образования⁹.

В этом контексте следует подчеркнуть, что инновационному направлению модернизации профессионального образования, а имен-

⁹ Дистанционное обучение — основа открытой международной образовательной системы 21 века// Интернет-ресурс WebSoft.ru

но: развитию системы дистанционного обучения, уделяется большое внимание со стороны нашего государства. 29 февраля 2012 г. Президент РФ Д. Медведев подписал Федеральный закон Российской Федерации «О внесении изменений в Закон Российской Федерации «Об образовании» в части применения электронного обучения, дистанционных образовательных технологий»¹⁰.

Документ устанавливает, что при реализации образовательных программ независимо от форм получения образования могут применяться электронное обучение, дистанционные образовательные технологии в порядке, установленном федеральным органом исполнительной власти, осуществляющим функции по выработке государственной политики и нормативно-правовому регулированию в сфере образования.

Под электронным обучением, согласно Закону, понимается организация образовательного процесса с применением содержащейся в базах данных и используемой при реализации образовательных программ информации и обеспечивающих ее обработку информационных технологий, технических средств, а также информационно-телекоммуникационных сетей, обеспечивающих передачу по линиям связи указанной информации, взаимодействие участников образовательного процесса.

Под дистанционными образовательными технологиями понимаются образовательные технологии, реализуемые в основном с применением информационно-телекоммуникационных сетей при опосредованном (на расстоянии) взаимодействии обучающихся и педагогических работников.

При реализации образовательных программ с применением исключительно электронного обучения, дистанционных образовательных технологий в образовательном учреждении должны быть созданы условия для функционирования электронной информационно-образовательной среды, включающей в себя электронные информационные ресурсы, электронные образовательные ресурсы, совокупность информационных технологий, телекоммуникационных технологий, соответствующих технологических средств и обеспечивающей освоение обучающимися образовательных программ в полном объеме независимо от их мест нахождения¹¹.

¹⁰ Федеральный закон Российской Федерации «О внесении изменений в Закон Российской Федерации «Об образовании» в части применения электронного обучения, дистанционных образовательных технологий» от 28 февраля 2012 г. № 11-ФЗ// Российская газета. 2012. 2 марта.

¹¹ Комментарий к Федеральному закону Российской Федерации «О внесении изменений в Закон Российской Федерации «Об образовании» в части применения электронного обучения, дистанционных образовательных технологий» от 28 февраля 2012 г. № 11-ФЗ.

Дистанционные образовательные технологии – новая инновационная составляющая учебного процесса, базирующаяся на принципе самостоятельного приобретения знаний студентами. Эта технология обучения характеризуется тем, что студент в основном, а часто и совсем, отдален от преподавателя в пространстве и/или во времени, и в то же время он имеет возможность в любой момент поддерживать диалог с помощью средств телекоммуникации.

Инновационные технологии в профессиональном образовании подразумевают и внедрение новых методов организации профессионального образования различных уровней.

Инновационные методы – методы, основанные на использовании современных достижений науки и информационных технологий в образовании. Они направлены на повышение качества подготовки путем развития у обучающихся творческих способностей и самостоятельности (методы проблемного и проективного обучения, исследовательские методы, тренинговые формы, предусматривающие актуализацию творческого потенциала и самостоятельности обучаемых)¹². Инновационные методы реализовываются как в традиционной, так и в дистанционной технологии обучения.

Дистанционные образовательные технологии отличаются от традиционных форм обучения следующими характерными чертами¹³:

Гибкость. Возможность заниматься в удобное для себя время, в удобном месте и темпе. Нерегламентированным отрезком времени для освоения дисциплины.

Модульность. Возможность из набора независимых учебных курсов – модулей формировать учебный план, отвечающий индивидуальным или групповым потребностям.

Параллельность. Параллельное с профессиональной деятельностью обучение, т.е. без отрыва от производства.

Охватом. Одновременное обращение ко многим источникам учебной информации (электронным библиотекам, банкам данных, базам знаний и т. д.) большого количества обучающихся. Общение через сети связи друг с другом и с преподавателями.

¹² Кононов В. Н. Инновационная деятельность по организации системы непрерывного профессионального образования// Россия: потенциал инновационного развития. Сборник научных статей аспирантов и студентов. Вып. 10/ Под общей редакцией проф. В. В. Тумалева. СПб: НОУ ВПО «Институт бизнеса и права». 2011.

¹³ Там же.

Экономичностью. Эффективное использование технических средств, концентрированное и унифицированное предоставление учебной информации и мультидоступ к ней снижает затраты на подготовку специалистов.

Технологичностью. Использование в образовательном процессе новейших достижений информационных и телекоммуникационных технологий, способствующих продвижению человека в мировое постиндустриальное информационное пространство.

Социальным равенством. Равные возможности получения образования независимо от места проживания, состояния здоровья, элитарности и материальной обеспеченности обучаемого.

Интернациональностью. Экспорт и импорт мировых достижений на рынке образовательных услуг.

Качество дистанционных образовательных технологий не уступает качеству очной формы получения образования, а улучшается за счет привлечения высококвалифицированного профессорско-преподавательского состава и использования в учебном процессе качественных учебно-методических изданий и контролирующих тестов дисциплинам учебного плана, выполненных как правило на электронных носителях.

Высшей целью создания и развития системы дистанционного обучения является предоставление студентам, гражданским и военным специалистам, самым широким кругам населения, проживающим в любых регионах, равных образовательных возможностей, а также повышение уровня образования за счет более активного использования научного и учебного потенциала ведущих университетов и академий, лидирующих отраслевых центров подготовки кадров и других образовательных учреждений.

Вышеизложенное позволяет сделать следующие выводы. Современный уровень развития информационных и коммуникационных технологий (ИКТ), придавая невиданный динамизм развитию общества, создает реальные предпосылки для формирования глобальной системы дистанционного образования, открытой информационной среды без границ с возможностью свободного, выходящего за пределы государственных границ и национальных контекстов распространения знаний и информации. Активно развивающиеся в этой связи новые технологии обучения, в том числе дистанционного обучения, в совокупности с другими факторами привели к возникновению и широкому распространению новой формы получения образования – дистанционного образования.

В настоящее время ни у кого не вызывает сомнения, что система дистанционного образования способствует созданию мобильной образовательной среды и является наиболее перспективной формой образования широких слоев не только населения России, но и соотечественников, проживающих за ее пределами, формой экспорта российского образования, укрепляющей конкурентоспособность и национальную безопасность страны. Дистанционное образование позволяет наиболее адекватно и гибко реагировать на потребности общества, реализовать конституционную норму доступности образования, обеспечить широкий доступ к получению образования, в том числе для тех, кому по каким-то причинам неприемлемы традиционные формы обучения, а также решить проблему значительного расширения контингента населения с высшим и дополнительным профессиональным образованием.

Литература

1. Зыкин П.В., Кичигина Н.Н., Зыкина С.В. Развитие инновационных процессов в профессиональном образовании// Социологические исследования. 2011. № 9.
2. Баранников А. Л. Инновационная деятельность в сфере образования // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. 2010. № 2. С. 21–23.
3. Сабуров Е.Ф. Инвестиционный климат в образовании// Общественные науки и современность. 2007. № 1.
4. Нестеров А.В. Инновации – системный подход// Компетентность. 2007. № 6 (47).
5. Александров, Г.Н. Программированное обучение и новые информационные технологии обучения// Информатика и образование. 2009. № 5.
6. Зинина О.В. Определение эффективности инноваций в системе образования// Общество и экономика. 2011. № 5.
7. Концепции инновационной политики Российской Федерации на 1998–2000 годы (с изм. От 17.12.2011)/ Постановление Правительства РФ от 24 июля 1998г. № 832.
8. Тихонов А.Н. Технологии дистанционного обучения// Бюл. Проблемы информатизации высшей школы. 2004. № 10.
9. Дистанционное обучение – основа открытой международной образовательной системы 21 века// Интернет-ресурс WebSoft.ru
10. Федеральный закон Российской Федерации «О внесении изменений в Закон Российской Федерации «Об образовании» в части при-

менения электронного обучения, дистанционных образовательных технологий» от 28 февраля 2012 г. № 11-ФЗ// Российская газета. 2012. 2 марта.

11. Комментарий к Федеральному закону Российской Федерации «О внесении изменений в Закон Российской Федерации «Об образовании» в части применения электронного обучения, дистанционных образовательных технологий» от 28 февраля 2012 г. № 11-ФЗ.
12. Кононов В.Н. Инновационная деятельность по организации системы непрерывного профессионального образования// Россия: потенциал инновационного развития. Сборник научных статей аспирантов и студентов. Вып. 10/ Под общей редакцией проф. В.В. Тумалева. СПб: НОУ ВПО «Институт бизнеса и права». 2011.

Мустаева Н. Г.
соискатель,
Академия труда и социальных отношений

Ананченкова П. И.
кандидат социологических наук, доцент,
профессор кафедры «Экономики и управления
в социальной сфере»,
Академия труда и социальных отношений

Имидж высшего учебного заведения: понятие, структура, функции

Аннотация. В статье анализируются содержание, структура и функции такого нематериального актива высшего учебного заведения, как имидж. Рассмотрены составляющие данного понятия, отдельные аспекты, влияющие на формирование позитивного образа учебного заведения.

Ключевые слова: имидж, высшее учебное заведение, элементы, инструменты формирования.

The image of a higher educational institution: the concept, structure, functions

The summary. The article analyzes the content, structure and function of the intangible asset institution of higher education as an image. The components of this concept, some aspects that influence the formation of positive image of the institution.

Keywords: image, higher education, elements, forming tools.

Понятия «имидж», «имиджмейкинг», «корпоративный имидж», «организационный имидж», «имидж организации», «имидж фирмы», «корпоративная культура» появились в России сравнительно недавно, в конце прошлого столетия. Опыт использования этих понятий в практике предпринимательской деятельности российских компаний еще невелик. Однако, как показывают различные аналитические исследования, многие предпринимательские структуры (как крупные, так и мелкие) в последнее время стали уделять повышенное внимание тому образу, которое складывается в обществе о компании и ее деятельности.

Слово «имидж» происходит от латинского «*imago*», которое, в свою очередь, происходит от латинского «*imago*», связанного с латинским словом «*imitari*», означающего «имитировать». В английском языке слово «имидж» имеет, как минимум, пять значений («образ», «статуя»,

«подобие», «метафора», «икона»), однако, чаще всего в речи слово «image» употребляется в значении «образ». Образ – по толковому словарю – внешний вид, облик, наружность. Большой энциклопедический словарь трактует понятие «имидж» как целенаправленно формируемый образ (какого-либо лица, явления, предмета), призванный оказать эмоциональное воздействие на кого-либо в целях популяризации, рекламы, достижения успеха и т.п.

Имидж, как научная категория, является предметом изучения представителей целого ряда научных направлений: менеджмента, маркетинга, социологии, психологии, социальной психологии, политологии. Прикладные исследования, посвященные изучению имиджа проводятся в рамках имиджелогии (термин, введенный В.М.Шепелем)¹.

Применительно к отдельной личности, имидж – это то впечатление, которое мы создаем у окружения своим внешним видом. Как согласованы все детали нашего образа, как мы сочетаем одежду с макияжем, аксессуарами, ароматом. Понятие имиджа также включает в себя то впечатление, которое производит человек на окружающих своим поведением общением, средой обитания и многими другими факторами.

В общественном сознании все более закрепляется представление об имидже как об определенной ценности, от которой зависит успешность деятельности любой организации. Это понятие активно используется в средствах массовой информации, в системе маркетинга, рекламы и связей с общественностью. Имидж относится к таким социальным реальностям, как человек, группа людей или организация и результатам их деятельности (взглядам, теориям и т.д.). Понятие имиджа имеет ряд близких по значению слов: мнение, рейтинг, репутация, образ, отношение, известность, слава, популярность, престиж, авторитет и т.п.

Специфичность имиджа как атрибута компании проявляется в том, что он существует вне зависимости от усилий самого предприятия (он есть, даже если и не разрабатывается специально) и, следовательно, нуждается в постоянной оценке и коррекции.

В настоящее время созданием и поддержанием собственного положительного образа озабочены не только крупные коммерческие компании, но и высшие учебные заведения. Растущая конкуренция на рынке образовательных услуг и не внушающие оптимизма прогнозы демографов определяют необходимость в систематической работе по поддержанию имиджа тем ВУЗам, которые не хотят остаться в самом

¹ Шепель В.М. Имиджелогия. Секреты личного обаяния. М.: Культура и спорт, 1998, С. 208.

ближайшее время без абитуриентов. Эта проблема одинаково остра как для государственных, так и для частных высших учебных заведений.

Мы определяем имидж вуза как образ, который формируется в сознании абитуриентов и их родителей, студентов, выпускников и их работодателей и других целевых групп относительно конкретного учебного заведения высшего профессионального образования и образовательных продуктов и услуг, реализуемых им. Таким образом, имидж вуза формируется как совокупность нескольких имиджей: имидж непосредственно самого учебного заведения (учебные здания и помещения, материально-техническая база, территориальное и географическое месторасположение и пр.), имидж образовательных услуг данного вуза (востребованность, престижность, срочность, форма обучения, стоимость обучения и пр.) и образовательных продуктов вуза (собственные учебные пособия и издания, патенты, изобретения преподавателей и студентов и пр.), кроме того, стоит отметить и наличие инфраструктуры студенческого досуга.

Формирование имиджа образовательного учреждения и эффективное управление им дает вузу определенный резерв в позиционировании себя на рынке образовательных услуг в условиях конкурентной среды. Давно уже никем не оспаривается тот факт, что репутация – это не только морально-этическая категория, но и вполне материальная. Более того, она способна приносить большие доходы и повышать конкурентоспособность. Устойчивый и обязательно положительный имидж выступает как стимул к первоначальному выбору услуги, основной мотив к предпочтению услуги перед конкурентами. Таким образом, имидж является фактором укрепления конкурентных позиций вуза, обеспечивающий его преимущества в условиях конкурентной борьбы.

При рассмотрении имиджа высшего учебного заведения необходимо коснуться элементов системы связей с общественностью (Public Relations), которые являются основными инструментами формирования и управления имиджем вуза, «проводниками» его образа различным целевым группам.

При создании PR-коммуникаций, руководители вузов используют, как правило, основные, ставшие уже давно традиционными инструменты, такие как рекламные объявления в печати, на телевидении и радио, участие в образовательных выставках, Дни открытых дверей и агитационная работа в школах.

Очень малое количество вузов придают значение имиджеобразующим возможностям научной работы. Проведение конференций, круглых столов, Олимпиад, семинаров и публичных лекций опять же формируют соответствующий образ у целевой общественности. При этом

речь идет не только о «взрослых» мероприятиях, с приглашением в качестве участников известных ученых, деятелей науки и практиков, но студенческие конференции, на которых студенты могут получить стимул к научно-исследовательской работе и повысить свою внутреннюю самооценку. Кроме того, с помощью научно-исследовательской работы вуз может привлечь к себе внимание представителей научных кругов, органов власти, предпринимательского сектора.

Практически позабыт достаточно распространенный в советское время механизм проведения межвузовских обменов преподавателей с целью передачи опыта. Многие вузы рассматривают эту технологию с негативной точки зрения, якобы «зачем передавать собственный опыт конкурентам, если они могут им не менее эффективно воспользоваться». Однако, по нашему мнению, распространение опыта (с учетом соответствующих рамок) — отличный способ формирования имиджа передового учебного заведения.

Многие вузы, особенно региональные, или филиалы столичных вузов не используют преимущества, которые дают средства Интернет-коммуникаций, в частности свой собственный интернет-сайт вуза.

Лидерами по использованию Интернет-коммуникаций безусловно являются крупные столичные вузы, регулярно размещающие не только рекламные материалы в изданиях типа «Где учиться?», «Образование и карьера» и др., но и активно рекламирующие себя и свои мероприятия на образовательных сайтах www.ucheba.ru, www.5ballov и так далее. Косвенным подтверждением того, что региональные вузы не используют Интернет-пространство в своей коммуникативной политике является и тот факт, что в рейтинге вузов компании «Всевед» в десятку российских вузов-лидеров по мнению студентов и выпускников не вошел ни один региональный вуз.

Не нужно забывать, что студенческая молодежь очень «продвинута» в плане использования новейших достижений науки и техники, и наличие персонального компьютера, подключенного к сети интернет уже не вызывает удивления, а стало нормой для подавляющего большинства студентов. Интернет-сайт вуза имеет практически неограниченные информационные возможности: здесь можно размещать основную организационную информацию; историческую справку; рассказать о профессорско-преподавательском составе и сотрудниках; вывешивать расписание (это наиболее актуально для студентов-заочников, которым не придется звонить, или ехать в вуз для выяснения расписания предстоящей сессии); публиковать новости о последних достижениях студентов и преподавателей в спорте, науке, творчестве, различных кон-

курсах; вывешивать учебно-методические разработки преподавателей и электронные учебники; анонсировать мероприятия, планируемые к проведению; публиковать отчеты; организовать обратную связь со студентами через форум, или гостевую книгу и т.д. Кроме того, наличие интернет-сайта само по себе формирует образ вуза как прогрессивного, современного, не отстающего от последних тенденций.

На сегодняшний день существует крайне мало исследований, посвященных качественным и количественным составляющим имиджа вуза и способов его оценки. Поэтому любой материал на эту тему может представлять определенный интерес администрации высших учебных заведений, уделяющим внимание образу вуза в представлении обществу.

В частности, сотрудниками отдела маркетинга совместно с кафедрой психологии Тульского института экономики и информатики г. Тулы было проведено исследование «Имидж вуза», цель которого состояла в том, чтобы выявить наиболее важные характеристики имиджа высшего учебного заведения в представлении студентов государственных и негосударственных учебных заведений: идеального (в котором они хотели бы учиться) и реального².

Исследование показало, что при оценке студентами имиджа идеального и реального вуза было отмечено, что:

1. Наиболее важными характеристиками при оценке имиджа реального и идеального высшего учебного заведения являются показатели качества образования и надежности вуза.

2. В результате исследования выяснилось, что оценки имиджа реального и идеального высшего учебного заведения отличаются (при этом оценки идеального по многим параметрам превышают оценки реального).

3. Некоторые характеристики, которые относятся к категории, определяющей стиль учебного заведения, при оценке реального вуза студентами считают нейтральными.

4. Определенные составляющие имиджа как реального, так и идеального вуза студенты оценивают одинаково и характеризуют их как наиболее важные. Эти показатели, в основном, относятся к категориям, отвечающим за качество образования и надежность вуза.

5. Если говорить о наименее важных составляющих имиджа вуза, то как в идеальном, так и в реальном они похожи. В первую очередь,

² Цит. по: Ананченкова П.И. Управление конкурентоспособностью высшего учебного заведения инструментами его имиджа // Дисс. ... к. э. н. М., 2009.

это касается «возраста» учебного заведения. В сознании студентов отвергаются такие характеристики имиджа вуза как: молодой, новый, старейший. А также, касающиеся «профильности» учебного заведения (технический, естественнонаучный, иностранный).

Исследование показало, что составляющие имиджа идеального ВУЗа могут быть разделены на наиболее и наименее важные.

К наиболее важным составляющим можно отнести следующие характеристики: высокопрофессиональный, компьютеризированный, честный, аттестованный и аккредитованный, трудоустраивающий, развивающийся, внушающий доверие, комфортный, с хорошими устоявшимися студенческими традициями, инновационный, с хорошей репутацией.

Наименее важными, или нейтральными указываются следующие характеристики имиджа вуза: государственный, фундаментальный, авторитетный, бесплатный, близкорасположенный, льготный, имеющий зарубежные связи, популярный.

По итогам исследования были сделаны следующие выводы:

1. Количество и качественная оценка наиболее важных составляющих имиджа коммерческого и государственного вузов разные. При этом студенты государственных вузов выделяют большее количество наиболее важных характеристик имиджа учебного заведения и средний балл этих оценок немного выше.

2. Студенты коммерческого и государственного вузов (как идеального, так и реального) принимают за наиболее важные составляющие имиджа высшего учебного заведения характеристики, которые относятся к категории, показывающей качество образования.

3. Наименее важные составляющие имиджа коммерческого и государственного вузов составляют небольшое количество и относятся к категории стиля, «возраста» и «профильности» учебного заведения.

4. Данные восприятия имиджа идеального и реального высшего учебного заведения как коммерческого, так и государственного отличаются в сторону идеального.

5. Ряд характеристик имиджа вуза при оценке реальных учебных заведений студенты считают нейтральными. Данные показатели относятся к различным категориям.

6. Некоторые оценки наиболее важных характеристик имиджа вуза в реальном и идеальном учебном заведении (как государственного, так и коммерческого) одинаковы. Они также относятся к различным категориям.

В целом, показатели имиджа вуза можно структурировать по следующим категориям:

1. Характеризующие вуз по уровню комфортности образовательной среды: удобный, просторный, большой, комфортный, близкорасположенный.

2. Характеризующие вуз по цене образовательных услуг: бесплатный, льготный, дорогой.

3. Характеризующие надежность вуза: аттестованный и аккредитованный, проверенный, авторитетный, ведущий, конкурентоспособный, государственный, востребованный, признанный, доступный.

4. Характеризующие качество и профильность образования: высокопрофессиональный, компьютеризованный, развивающийся, имеющий зарубежные связи, многопрофильный, творческий, специализированный, гуманитарный, технический, иностранный.

5. Характеризующие стиль учебного заведения: элитный, известный, популярный, солидный, привлекательный, современный, необычный, модный, духовный, светский, разрекламированный, трудоустраивающий, влиятельный, престижный.

6. Характеризующие «возраст» учебного заведения: молодой, новый, старейший.

Как показывает практика, многие руководители образовательных учреждений озабочены больше текущими проблемами, принося в жертву стратегические цели развития организации. Таким образом, четкой, целенаправленной, комплексной работы руководителей по созданию устойчивого благоприятного имиджа образовательного учреждения не наблюдается, а это является огромным резервом в повышении конкурентоспособности, занятии достойного места в рейтинге лучших учебных заведений страных, а в будущем и мира.

Подводя итог, необходимо подчеркнуть, что имидж — это инструмент достижения стратегических целей организации. Преимущества позитивного имиджа очевидны. Как очевидно и то, что формировать его нужно систематически и целенаправленно. В противном случае он будет сформирован стихийно и, скорее всего, совсем не так, как хотелось бы.

Литература

1. Шепель В.М. Имиджелогия. Секреты личного обаяния. М.: Культура и спорт, 1998.
2. Ананченкова П.И. Управление конкурентоспособностью высшего учебного заведения инструментами его имиджа // Дисс. ... к. э. н. М., 2009.
3. Чумиков А., Бочаров М. Связи с общественностью: теория и практика. М.: Дело, 2004.
4. Шарков Ф. Паблик рилейшинз. М.: Дашков и К, 2005.

Падалко О. В.
доцент,
Московский государственный университет
тонких химических технологий им. М. В. Ломоносова

Псарева Н. Ю.
доктор экономических наук, профессор,
зав. кафедрой «Экономики и менеджмента»,
Академия труда и социальных отношений

Крылова Л. В.
доктор экономических наук, профессор,
зав. кафедрой «Финансового менеджмента»,
Академия труда и социальных отношений

Охрана окружающей среды и региональная промышленная политика

Аннотация. Задача охраны окружающей среды становится одной из приоритетных направлений деятельности не только корпораций, но и региональных и федеральных органов управления. В статье рассматриваются вопросы разработки региональной промышленной политики в аспекте охраны окружающей среды, предложения по созданию системы управления негативными техническими воздействиями на региональном уровне, потенциальные источники финансирования функционирования системы.

Ключевые слова: охраны окружающей среды, негативные технические воздействия, региональная промышленная политика, система управления.

Environmental protection and regional industrial policy

The summary. The task of environmental protection has become one of the priorities of not only corporations but also regional and federal governments. The article examines the development of regional industrial policy in the aspect of the environment, proposals for a management system adverse effects on the regional technical level, the potential sources of funding of the system.

Keywords: environmental protection, the negative impact of technical, regional industrial policy, management system.

Охрана окружающей среды (ООС) и региональная промышленная политика (РПП) являются взаимозависимыми сложными, многоаспектными сферами человеческой деятельности. Необходимо, преж-

де всего, определить содержание понятий, базовых для этих сфер, помня при этом, что именно обсуждение связи между ними является основным предметом публикации.

Под ООС, осуществляемой региональными органами государственной власти, бизнесом и социальными не государственными институтами (обществом), в контексте статьи понимается комплекс законодательных (нормотворческих), производственно-технологических, экономических и социальных мероприятий, согласованных друг с другом по целям, методам и средствам защиты основных компонентов ОС от негативных техногенных воздействий (НТВ), источником возникновения которых является региональный промышленный комплекс. Основными видами таких НТВ являются: потребление природных ресурсов, особенно не возобновляемых; загрязнение атмосферы газо-пылевыми выбросами, в т.ч. парниковыми газами; загрязнение природных водных сред стоками промышленных предприятий; образование, движение и размещение в природной среде отходов производства, приводящее, в частности, к деградации почв и земель и к их изъятию из хозяйственного оборота; радиоактивное, шумовое и электромагнитное загрязнение природных сред.

Под РПП, осуществляемой теми же субъектами, что и ООС, также в контексте статьи, понимается: декларирование (обоснование) ООС от НТВ со стороны региональной промышленной среды (регионального промышленного комплекса) как одного из приоритетов РПП в целом; планирование, принятие, контроль эффективности исполнения законодательно-нормативных актов, определяющих цели и задачи субъектов РПП в рассматриваемой области; планирование и осуществление технико-экономических мероприятий и социальных инициатив, обеспечивающих снижение влияния НТВ на ОС до нормативно-допустимого уровня при сохранении социально-экономических условий устойчивого развития региона.

Первым этапом осуществления РПП является выбор и законодательное закрепление тех принципов, на основе которых будет осуществляться эта политика. Применительно к защите ОС от НТВ мировая практика определила два таких пути:

- минимизация объёмов НТВ и уровня наносимого ими ущерба ОС в очагах их возникновения «от колыбели до могилы», т.е. по всему жизненному циклу (ЖЦ) объектов промышленного производства (товаров, работ, услуг), начиная с этапов конструирования/проектирования этих объектов с использованием методов и средств «экодизайна» — современного воплощения старой народной мудрости: «чисто не там, где метут, а там, где

не сорят»¹; реализация этого пути приводит к созданию систем интегрированного управления НТВ в рамках чистых (ресурсосберегающих) производств, что и является целями государственной и региональной политики управления НТВ в социально- и технологически развитых странах;

- частичная минимизация ущерба от НТВ путём различных воздействий на носителей ущерба (выбросы, сбросы, отходы и др.) уже после выхода этих носителей из очагов их образования, т. е. воздействуя на последствия осуществления не оптимальных вариантов построения ЖЦ, не используя возможностей его оптимизации; такой путь называют управлением НТВ «на конце трубы»; несмотря на многократно доказанную эколого-экономическую и социальную бесперспективность такого управления, в России именно оно, к сожалению, является доминирующим в политике ООС и в промышленной политике как на федеральном, так и на региональном уровнях.

Исходя из изложенного, далее рассматриваются предложения по формированию и реализации региональной эколого-промышленной политики, базирующейся на принципах создания чистых интегрированных производств и/или перевода действующих производств в категорию чистых (ресурсосберегающих)².

Современные системы управления НТВ (далее — Система(ы)), эффективные по природоохранному, экономическому и социальным критериям, можно разделить на две большие группы — корпоративные и территориальные (в контексте предлагаемой статьи под НТВ понимаются все виды загрязняющих природную среду эмиссий — твёрдых, жидких, газообразных, смешанных — что не противоречит толкованию этого понятия Федеральным законом «Об отходах производства и потребления»). Корпоративные системы охватывают участников крупных интегрированных структур (холдингов, финансово-промышленных групп и др.), в т.ч. интернациональных, независимо от их географического положения³. Территориальные системы реализуются в пределах

¹ Интернет-ресурс <http://www.c-e-e-d.org/ecodesign.htm>

² Падалко О. В. Типовая программа подготовки промышленного предприятия к его переводу в режим чистого (ресурсосберегающего, устойчивого) производства // Экология урбанизированных территорий. № 2, 2007.

³ Падалко О. В., Псарева Н. Ю. Ресурсосберегающие и природоохранные аспекты управления корпоративными структурами в условиях интеграции России в мировую экономику // Международная экономика. № 4, 2008.

крупных территориально-экономических и административных образований — регионов. При всей неопределённости понятия «крупный», к таким образованиям могут быть отнесены мегаполисы и административные образования внутри них (административные и муниципальные округа, районы и др.), регионы РФ и/или их административные центры, районные образования внутри этих регионов.

Для регионов РФ типичным является наличие на их территориях разнородных по своей природе промышленных комплексов (ПК) — машиностроительных, металлургических, лёгкой и пищевой промышленности и др. В каждом из ПК формируется определённое множество специфических для него НТВ (эти множества являются частично пересекающимися). Методы управления НТВ должны учитывать как специфику самих множеств, так и специфику ПК (производственную мощность, расположение, структуру, социальный состав и др.), поэтому *первым этапом* создания Системы является выделение внутри каждого из ПК тест-объектов (ТО) — отдельных предприятий, групп предприятий, промышленных зон, транспортных узлов и/или маршрутов, жилых массивов и др. Основные требования к ТО — представительность в отношении соответствующего ПК с позиций специфики НТВ, уровень загрузки производственных мощностей не менее 80% от проектной, полная прозрачность и доступность для экспертизы экономической сферы деятельности ТО (отсутствие двойной бухгалтерии, теневого производства и т.д.), понимание владельцами/менеджерами целей и задач Системы в целом и роли «своего» ТО в процессе её создания. Функция ТО — служить полигоном для отработки комплекса типовых для данного ПК организационных, технических, экономических, правовых, социальных и иных решений, которые обеспечат не только управление НТВ на уровне ПК, но и позволят интегрировать комплексы различных ПК, перейдя на уровень интегрированной региональной Системы. Выделение ТО, организационно-административное закрепление их статуса, регламентация прав и обязанностей, соответствующих этому статусу, экономические условия выполнения этапа определяются совместным решением (соглашением, договором, протоколом и др.) заинтересованных сторон.

Вторым этапом создания Системы является формирование команд специалистов, обеспечивающих планирование и реализацию локальных систем управления НТВ внутри каждого из определённых ранее ТО. Каждая из команд состоит из группы сотрудников соответствующего ТО и группы внешних экспертов. Внутреннюю группу возглавляет руководитель ТО, или его первый заместитель, внешнюю — ответственный пред-

ставитель фирмы-консультанта/эксперта. Внешние эксперты работают на основе технических заданий, разрабатываемых фирмой-консультантом/экспертом и согласованных с руководством ТО. В общем случае в обеих командах должны быть представлены специалисты по продукции ТО (конструкторы/проектировщики, инженеры-технологи, потребители), по основным и вспомогательным производственным процессам, осуществляемым на ТО, по объектам инфраструктуры ТО (инженерным сетям, энергетике и др.), экономисты, владеющие методами бухгалтерского и управленческого учёта, специалисты по ОВОС, экологическому страхованию, маркетингу оборудования и технологий для минимизации объёмов образования и нейтрализации НТВ.

Третьим этапом создания Системы является многоаспектная детализированная инвентаризация: основных видов природных и техногенных ресурсов, потребляемых ТО; объектов, перерабатывающих, или потребляющих эти ресурсы (технологического и иного оборудования, зданий, сооружений, сетей и др.); основной продукции, аккумулирующей ресурсы; НТВ и объектов инфраструктуры ТО, обеспечивающих обслуживание потоков этих НТВ внутри ТО и вне его (очистных сооружений, свалок, хвостохранилищ и др.). Результатами инвентаризации являются: полученные с использованием первичной проектно-технологической документации расчётные показатели удельного ресурсопотребления и норм образования отдельных компонентов НТВ, их привязка к источникам образования внутри ТО; полученные с использованием текущей отчётности и методов управленческого учёта фактические значения тех же показателей и норм. Сравнение фактических показателей удельного ресурсопотребления/образования НТВ с показателями аналогичных объектов в России и за рубежом, работающих в режиме чистого производства/потребления, является основным индикатором того, какой путь предстоит пройти ТО для достижения показателей современного уровня.

После завершения первых трёх этапов программа создания Системы дифференцируется на подпрограммы с условными названиями «отходы», «выбросы», «сбросы», «почва», «шум» и др. Содержание и методы реализации подпрограмм в масштабах ТО и Системы в целом иллюстрируются далее на примере подпрограммы «отходы», в рамках которой выделяются направления:

- изучение рынков сбыта вторичных ресурсов и продуктов их глубокой переработки в продукцию конечного спроса, в т.ч. в энергоносители;

- перевод ТО и других промышленных предприятий региона в режим чистого производства/потребления;
- интеграция потоков совместимых отходов, образующихся на ТО и других предприятиях с последующим отдельным обслуживанием (переработкой, хранением, транспортированием и т.д.) интегрированных потоков и трансформацией отходов во вторичные сырьевые и энергетические ресурсы (далее – направление «Интегрированные потоки»);
- глубокая переработка вторичных ресурсов в продукцию конечного спроса;
- эксплуатация, рекультивация и/или ликвидации свалок и других объектов захоронения отходов.

Одним из важнейших вопросов создания Системы являются вопросы финансирования проектов, реализуемых в рамках проекта ее создания и функционирования. Учитывая региональный аспект создания такой Системы целесообразно на региональном уровне создать специализированный фонд финансирования работ.

Источниками формирования такого фонда могут быть платежи предприятий за загрязнения окружающей среды, привлеченные финансовые ресурсы со стороны международных организаций (ЕБРР, ЮНИДО, ЮНЕП, Международная финансовая корпорация, Международная ассоциация по твердым отходам, Международная ассоциация по торговле вторичными ресурсами, международные объединения по отдельным видам отходов и др.), российского и зарубежного частного капитала; венчурные фонды, благотворительные взносы.

Используемые источники

1. Интернет-ресурс <http://www.c-e-e-d.org/ecodesign.htm>
2. Падалко О. В. Типовая программа подготовки промышленного предприятия к его переводу в режим чистого (ресурсосберегающего, устойчивого) производства // Экология урбанизированных территорий. № 2, 2007.
3. Падалко О. В., Псарева Н. Ю. Ресурсосберегающие и природоохранные аспекты управления корпоративными структурами в условиях интеграции России в мировую экономику // Международная экономика. № 4, 2008.
4. Меморандум об образовании Технологической платформы «Технологии экологического развития» // Центр мониторинга и прогнозирования. Фонд «Центр экономических исследований и распространения экономической информации «Открытая экономика». 14.02.2011.
5. Интернет-ресурс <http://www.eippcb.jrc.es/reference>

Сер Л. М.
кандидат экономических наук, доцент кафедры
«Экономики труда и управления персоналом»,
Академия труда и социальных отношений,

Юмашева Е. Ф.
соискатель,
Академия труда и социальных отношений

Некоторые аспекты развития профессионального образования в России в условиях реформ

Аннотация. В статье рассматриваются вопросы снижения конкурентоспособности современного российского профессионального образования, его неадекватность требованиям работодателя, технологическому прогрессу, отраслевая диспропорциональность и пр. Отмечен высокий уровень спроса на высшее профессиональное образование, а также готовность контингента нести расходы на его получение, не смотря на общее снижение доходов.

Ключевые слова: профессиональное образование, реформы, студенты, рынок труда, развитие.

Some aspects of the development of vocational education in Russia in terms of reforming

The summary. In article questions of decrease in competitiveness of modern Russian vocational training, its inadequacy to requirements of the employer, to technological progress are considered, branch disproportionality and so on. Forth the high level of demand on the higher vocational training, and also readiness of a contingent to incur expenses on its reception despite the general decrease in incomes is noted.

Keywords: vocational education, reform, students, labor market, development.

Ежегодно стены учебных заведений ежегодно покидают десятки тысяч дипломированных специалистов средней и высшей квалификации, однако, проблема соответствия полученного образования и будущей профессиональной деятельности остается актуальной для обоих субъектов трудовых отношений: работодателя и соискателя вакантной должности.

Не смотря на многочисленные попытки высших учебных заведений практиковать инновационный подход к организации и содержа-

нию образовательного процесса, оснащению и обновлению собственной материальной базы, кооперации с ведущими предприятиями по организации баз практики и стажировок, на сегодняшний день только ограниченное число вузов может похвастаться низким уровнем нетрудоустройства своих выпускников. В большей степени это касается крупных столичных образовательных учреждений, с традиционно мощной государственной и отраслевой поддержкой. Проблема безработицы по окончании высшего учебного заведений характерна не только для выпускников негосударственных и небольших региональных вузов, в целом, это проблема и многих государственных университетов, академий и институтов, которые по тем, или иным причинам не обеспечивают своим учащимся необходимого уровня знаний, умений, навыков и компетенций.

Современный выпускник профессионального образовательного учреждения чаще всего является неконкурентоспособным на рынке труда. Как отмечают исследователи, причиной этого является недостаток практического опыта работы по профессии. Кроме того, это связано, прежде всего, с неадекватностью содержания образования (в том числе, и в части, касающейся организации практик и стажировок) требованиям рынка труда к подготовленности специалиста.

Профессиональное образование — это не только профессиональное обучение — «процесс формирования специфических профессиональных навыков посредством специальных методов обучения»¹, это система профессиональной ориентации, обучения, повышения квалификации, профессиональной социализации и адаптации абитуриента — студента — молодого специалиста, а в последствии и профессионала, желающего повышать свой профессиональный уровень в течение всей жизни. Предоставление работнику возможности повышения его профессионального уровня называется профессиональной подготовкой, переподготовкой и повышением квалификации работников². Это правовой институт, регулируемый ТК РФ, Законом РФ от 10.07.1992 № 3266 «Об образовании», Федеральным законом от 22.08.1996 №125-ФЗ «О высшем вузовском и послевузовском образовании»³.

¹ Швакова Ю. А. Социально-экономический механизм взаимосвязи профессионального образования и рынка труда// Дисс. ... к. соц. н. Саратов, 2005. С.11.

² Одегов Ю. Г., Руденко Г. Г., Федченко А. А. Экономика персонала. Часть П. Практика: Учебник. М., 2009. С. 389.

³ Трудовой Кодекс Российской Федерации, раздел IX, глава 31, ст. 196, С. 197.

Почему же современное российское профессиональное образование не отвечает требованиям времени?

Серьезные перемены практически во всех сферах народного хозяйства не обошли стороной и сферу образования.

Так, за период 2000–2010 гг. наблюдается тенденция к спаду поступления абитуриентов в учреждения начального профессионального образования. В результате (по данным Министерства образования и науки российской Федерации): число учреждений начального профессионального образования (НПО) сократилось с 3893 до 3207 единиц; в тоже время контингент очной формы обучения сократился с 1,7 млн. до 1,41 млн. чел.

Что касается среднего профессионального образования, то за период 2000–2010 гг. наблюдается тенденция увеличения поступления абитуриентов в учреждения среднего профессионального образования. В результате число учреждений СПО увеличилось с 2703 до 2847 единиц контингент обучающихся увеличился с 2,36 млн. до 2,51 млн. чел.

При этом, о востребованности выпускников НПО и СПО говорит тот факт, что **75–80% всех вакансий – это вакансии на рабочие профессии**. Работодателю требуются рабочие 4,5,6 разряда, и лишь – 5% с 3 разрядом, в то время как выпускники НПО и СПО – в основном с 3 и 4 разрядами.

О доступности высшего профессионального образования говорят следующие факты:

За период 2003–2008 гг. наблюдается тенденция к спаду поступления абитуриентов (в следствие демографического спада):

- в государственные вузы – с 8,6% до 0,3%;
- в негосударственные вузы – с 13,9% до 4,9%

2. В России работает свыше 670 негосударственных вузов, только 470 из них имеют госаккредитацию.

Структура высших учебных заведений представлена в таблице 1 (по данным Росстат).

Важным фактом, характеризующим современную систему высшего профессионального образования является то, что **в России 75 государственных технических университетов с 216 филиалами и ни одного негосударственного технического университета**.

3. В 2006 году количество выпускников 11 классов составляло 1,2 млн человек, а к 2012 году – ожидается не более 740 тысяч.

4. По данным Росстата: в РФ – 7,4 млн. студентов, то есть 512 студентов на 10 тыс. населения.

Структура высших учебных заведений Российской Федерации

ВИД	ГОСУДАРСТВЕННЫЕ		НЕГОСУДАРСТВЕННЫЕ	
	вузы	филиалы	вузы	филиалы
Институт	194	78	631	341
Академия	191	222	30	314
Университет:	370	1119	13	88
классический	91	261	3	19
профильный	204	642	10	69
технический	75	216	0	0

По данным Национального комитета по образовательной статистике США – NESC: в США – 16,296 млн. студентов, то есть 543 студента на 10 тыс. населения.

Налицо количественное, а самое главное, качественное отставание.

В своей работе Ю.А. Швакова отмечает: «Профессиональное образование находится в тесной взаимосвязи со следующими факторами:

1. Сложившаяся на данном этапе структура народного хозяйства, которая через общественное разделение труда «задает» необходимые пропорции в отношении приема молодежи в различные учебные заведения профобразования, определяет социально-профессиональную структуру населения. Структура народного хозяйства не может меняться очень быстро, и поэтому в развитии социальной структуры она в основном выражает статическую тенденцию, а не динамическую.

2. Уровень НТП выражает динамическую тенденцию. НТП, не меняя существенно самой структуры народного хозяйства, изменяет качественную сторону экономики и, следовательно, квалификационный уровень работников, характер и содержание их труда, уровень образования. Он повышает потребность в специалистах, уменьшает потребность в неквалифицированном труде. Следовательно, ведет к развитию высшей и средней специальной школы.

3. Социально-профессиональная ориентация молодежи. Она включает в себя личные планы и устремления молодежи на определен-

ные профессии, сферы занятости, социальные слои, которые также могут определять общественную потребность в различных видах профессионального образования»⁴.

Не смотря на кризисные явления в российской экономике, в целом, население готово нести расходы на образование, рассматривая это как инвестиции в себя и свое будущее.

Так, например, по данным опроса Фонда общественное мнение «Учиться ли в кризис?» 63% опрошенных молодых людей заявляют о своих планах на продолжение образования⁵. О том, что кризис никак не повлиял на планы в отношении образования, заявили более трети опрошенных (36%), это 57% сообщивших, что они планируют продолжать образование.

Каждый десятый (9%) собирается окончить только среднее профессиональное учебное заведение. Каждый пятый (20%) планирует закончить дневное отделение вуза, примерно каждый восьмой (13%) – заочное отделение вуза, и, наконец, 6% молодежи – вечернее отделение вуза. О планах закончить магистратуру сообщают 2%, аспирантуру – 3%, получить второе высшее образование – 10%, получить за границей степень магистра, степень PhD, MBA – 1%.

При этом следует отметить, что наибольший спрос со стороны абитуриентов имеется именно на высшее профессиональное образование.

Начальное и среднее профессиональное образование, с одной стороны, не дает того морального удовлетворения, которое обеспечивает наличие высшего образования за счет более высокого социального статуса.

Однако, можно ли говорить о доступности высшего образования в современных экономических условиях и тех тенденциях, которые определяют реформы в системе образования?

По прогнозным оценкам в 2012 году перед выбором своей образовательной траектории встанут 1197 тысяч человек (718,4 тыс. выпускников общеобразовательных школ, 479 тыс. выпускников учреждений НПО и СПО и примерно 300 тыс. выпускников прошлых лет), из них 1,5 миллиона захотят поступить в вуз, в том числе 700 тысяч – на дневное отделение.

По оценкам Рособрнадзора из этого количества желающих 35 тысяч человек не смогут сдать Единый государственный экзамен (ЕГЭ),

⁴ Швакова Ю. А. Социально-экономический механизм взаимосвязи профессионального образования и рынка труда // Дисс. ... к. соц. н. Саратов, 2005. С. 68.

⁵ Общероссийский опрос молодежи 16–26 лет в марте 2009 года, 1500 человек. Адрес доступа: http://bd.fom.ru/report/cat/cult/edu_edu/novoe230409

по оценкам экспертов – 70–84 тысячи, а по оценкам депутатов Государственной Думы ЕГЭ станет препятствием для поступления в вуз образования для 280 тысяч человек.

Говоря о качестве профессионального образования, необходимо сделать акцент на таких его показателях, как качество образовательных продуктов; качество профессорско-преподавательского состава; качество студенческого контингента; степень интеграции образовательного учреждения с потенциальным работодателем; качество учебно-методического обеспечения; качество управления образовательной деятельностью; качество материально-технической и информационной базы.

Рассматривая проблемы обеспечения качества подготовки студентов учреждений начального и среднего профессионального образования, можно отметить следующие факты:

1. По данным мониторинга экономики образования, работать по полученной профессии и специальности планируют:

- не более 59% учащихся НПО
- не более 56% студентов СПО

2. По данным Министерства образования и науки Российской Федерации удельный вес нетрудоустроенных выпускников:

- учреждений НПО составит – 10%
- учреждений СПО составляет – 10%

3. Удельный вес безработных в общей численности выпускников НПО, СПО, ВПО составляет – 4%.

Таким образом, можно сделать вывод: если 40% выпускников НПО и СПО работают не по профессии (специальности), третья часть бюджетных расходов на начальное и среднее профессиональное образование используется неэффективно – качество полученного профессионального образования не соответствует потребностям работодателей.

Говоря о системе высшего профессионального образования, следует отметить, что, по мнению преподавателей высших учебных заведений, эффективной мерой повышения качества образования является: модернизация материальной базы (29,2%) и наличие собственной материальной базы (6,1%).

Средний возраст профессорско-преподавательского состава учреждений ВПО характеризуется следующими показателями:

- традиционные отрасли (газовая и нефтехимическая промышленность, энергетика, строительство, машиностроение) – 50–52 года
- современные отрасли (менеджмент, экономика, IT) – 42–44 года.

Эффективными мерами повышения качества образования по мнению 38,5% преподавателей могут стать повышение заработной платы (минимум до: менеджмент, ИТ – 24 000 рублей, машиностроение – 26 000 рублей), а также дополнительное материальное стимулирование за разработку инновационных программ (34% опрошенных преподавателей).

Говоря о качестве студенческого контингента, нельзя не сказать о том, что образовательный уровень абитуриентов с каждым годом становится все ниже и ниже. По оценкам вузовских преподавателей качество образования связано с:

- низким качеством школьного образования – 39,1% опрошенных;
- отсутствием серьезной профориентационной практики – 28,9% респондентов.

Отсутствие организованной в вузе профориентационной работы (и ее невыгодность) обуславливает большой приток «случайных» студентов, не имеющих реальных способностей и склонностей к выполнению профессиональной деятельности по выбранной специальности. Конкурсное зачисление практикуют 20% государственных вузов на бюджетные места по наиболее популярным специальностям (Менеджмент, финансы, мировая экономика). Средний балл аттестатов – 3,4 (по негосударственным вузам).

Интенсивное развитие технологий и инновационность экономического роста страны обуславливают потребность в соответствующих трудовых ресурсах, таким образом, востребованность выпускников всех уровней профессионального образования достаточно высока. Однако, несбалансированность структуры ПО и потребностей народного хозяйства привели к тому, что на рынке труда имеется переизбыток выпускников вузов по целому ряду специальностей и острый дефицит на работников начального и среднего уровня квалификации, а также инженерных кадров.

На рынке труда регионов РФ до 75–80% вакансий предназначено рабочим профессиям, при этом:

- удельный вес выпускников НПО составляет лишь 22,5% от общей численности выпусков учреждений профессионального образования,
- удельный вес выпускников СПО составляет 28,0% от общей численности выпусков учреждений профессионального образования.

Востребованность выпускника высшего учебного заведения и его карьерные и зарплатные перспективы характеризуются следующими показателями:

1. Средняя стартовая зарплата выпускника – 600/140 долларов (Москва/ Россия).

2. Только 5,6% принятых на работу получают более 900 долларов.

3. В течение первого года работы заработная плата молодого специалиста увеличивается в среднем на 40–50%.

4. 40% выпускников вузов работают не по специальности

5. Среди выпускников вузов самый высокий процент безработицы – до 40% (агентство РейТОР).

При этом студенты вузов, как никаких других учебных заведений, имеют возможность параллельно с учебой вести и трудовую деятельность – по сути, трудоустройство выпускника начинается во время обучения в вузе.

С какого курса работодатели берут студентов на постоянную работу?

Ответ на этот вопрос иллюстрируют данные таблицы 2.

Таблица 2

Показатели приема на работу студентов (по отраслям и по курсам)

Курс	Отрасль, %				
	Менеджмент	Энергетика	IT	Газ и нефтехимия	Машиностроение
С первого	6,4		7,2		4
Со второго	2,6		1,4		
С третьего	15,4		24,6		24
С четвертого	30,8	30,8	39,1	21,4	40
С пятого	32,1	38,5	18,8	42,9	28
Студентов не берут	12,8	30,8	8,7	35,7	4

Тем не менее, как отмечают работодатели:

- молодые специалисты нуждаются в доучивании, а иногда и переучивании при приеме на работу.
- соискатели вакантных должностей из числа выпускников ВУЗов, как правило, испытывают трудности коммуникативного характера: не могут легко и быстро «влииться» в рабочий кол-

лектив, установить нормальные взаимоотношения с коллегами по работе, не имеют представления о правилах субординации, дресс-кода, профессиональной этики и т.п.

- большинство выпускников легко обучаемы и стремятся проявить инициативу при выполнении поручений, но при этом их зарплатные ожидания не соответствуют их реальным профессиональным возможностям.

Таким образом, перед учреждениями начального, среднего и высшего профессионального образования стоит острая необходимость по адаптации образовательного процесса к требованиям местного труда и оказания помощь выпускникам при трудоустройстве.

Современная российская система профессионального образования не использует имеющиеся у нее ресурсы и возможности для создания и поддержания эффективно действующей системы профессиональной подготовки студентов и их адаптации к реальным профессиональным и трудовым условиям. Профессиональная школа оторвана от рынка труда, не отслеживает требования работодателя в соискателю вакантной должности, своевременно не адаптирует образовательный процесс под современные потребности реального сектора и, как результат, дает не совсем те знания, умения и навыки своим студентам, которые понадобятся им при включении в непосредственную профессиональную среду.

Современный рынок труда выдвигает свои требования к уровню и содержанию профессиональной подготовленности специалиста: работодателю необходимо, чтобы выпускник учебного заведения, претендующий на должность, обладал не только теоретическими знаниями, но и умел легко и эффективно применять их на практике, знал и умел пользоваться специальными компьютерными программами, работал со сложной техникой, владел технологиями. Амбициозные планы вчерашних студентов не заканчиваются стартовыми позициями в компании, каждый вчерашний студент желает сделать карьеру, и нацелен на адекватную (высокую) оплату труда. Очевидно, что если на стартовых позициях требования к соискателю ограничиваются профессиональными качествами и умениями, то на более высоких должностных позициях предъявляются требования к лидерским, организаторским качествам, помноженным на высокие профессиональные достижения. И это ставит перед учебными заведениями всех уровней профессионального образования, готовящими молодое поколение специалистов, высокие требования по адаптации образовательного процесса к требованиям рынка труда, по обеспечению доступности и высокого качества профессионального образования.

Тонконог В. В.
соискатель,
Академия труда и социальных отношений

Направления развития сегмента бизнес-образования в системе услуг дополнительного профессионального образования

Аннотация. В статье анализируются перспективы развития бизнес-образования. Бизнес-образование рассмотрено как сегмент рынка услуг дополнительного профессионального образования. Определены факторы, сдерживающие эффективность услуг бизнес-образования, выделены качественные характеристики бизнес образования будущего.

Ключевые слова: образование, образовательные услуги, бизнес-образование, развитие.

Trends of business-education segment's development in the system of additional education services

The summary. The article analyzes the prospects for the development of business education. Business education is considered as a segment of the market of services of additional professional education. The factors that constrain the effectiveness of services to business education, the qualitative characteristics of the business education of the future are highlighted.

Keywords: education, educational services, business education, development.

Анализ состояния системы дополнительного профессионального образования (и его сегмента — бизнес-образования для предпринимательской сферы) в Российской Федерации показывает, что направленное, по сути, на решение таких же задач, что и дополнительное профессиональное образование в развитых странах мира, она в значительной степени не способна решить данные задачи вследствие ряда объективных и субъективных факторов.

Среди этих факторов:

- устаревшая структура профессионального образования в целом, и дополнительного профессионального образования, в частности, не ориентированная на вызовы экономики XXI века, в том числе, не учитывающая современные требования производства и сервиса;
- слабо развитая нормативно-правовая база дополнительного профессионального образования; отсутствие нормативного закрепления объективно складывающейся практики дополнитель-

ного профессионального образования (ДПО), что, в свою очередь, препятствует инвестициям в данную сферу со стороны работодателей, а также препятствует развитию рынка услуг в сфере ДПО.

- жесткая государственная регуляция сферы дополнительного профессионального образования, что препятствует допуску работодателей к процессу разработки содержания, методов ДПО, а также контролю качества результатов работы системы ДПО;
- жесткая привязка ОП ДПО к лицензионным требованиям, что ограничивает возможности по осуществлению образовательной деятельности в сфере ДПО со стороны самих работодателей.

Негибкая структура ДПО в России серьезно осложняет решение задач инновационного развития страны. В условиях снижения рождаемости, а, следовательно, притока молодых специалистов в производственную сферу, сферу сервиса и социальную сферу в среднесрочной перспективе, роль ДПО резко повышается. Вместе с тем, обозначенные проблемы, в первую очередь связанные с отсутствием ориентации программ ДПО на работодателя и его нужды, может в значительной степени усложнить решение задач модернизации производства, изменения структуры экономики в целом и развития отраслей социальной сферы.

Доля экономически активного населения Российской Федерации, участвующего в непрерывном образовании в настоящее время – 22,4%¹. В период экономического кризиса, когда произошло увеличение безработицы, роль ДПО должна была в значительной мере повыситься. Вместе с тем, современные приоритеты, среди которых, приоритет выбора высшего образования, также в значительной мере затормозил приток желающих пройти переподготовку и повышение квалификации.

Таким образом, обозначенные проблемы в значительной степени требуют рассмотрения возможностей изменения системы ДПО в целом, и бизнес-образования в частности, для обеспечения решения задач экономического и социального развития России.

Для определения целей и задач развития системы бизнес-образования следует обратить внимание не только на стратегические задачи в сфере образования, но и на приоритеты экономического и социального развития страны на среднесрочную и долгосрочную перспективы.

¹ По данным: Прохоренко Е.М. Государственная образовательная политика в отношении высшей школы // Материалы научно-практической конференции «Образование и наука: вчера, сегодня, завтра». Краснодар, 2010. С. 64–65.

Уровень конкурентоспособности современной инновационной экономики в значительной степени определяется качеством профессиональных кадров, уровнем их социализации и кооперационности. Россия не сможет поддерживать конкурентные позиции в мировой экономике за счет дешевизны рабочей силы и экономии на развитии образования и здравоохранения. Таким образом, в качестве одного из главных приоритетов своего развития Россия видит рост своего человеческого капитала, который некоторые авторы определяют следующим образом: «Человеческий капитал – это сформированный в результате инвестиций и накопленный человеком определенный запас здоровья, знаний, навыков, способностей, мотиваций, которые целесообразно используются в процессе труда, содействуя росту его производительности и заработка»².

Формирование инновационной экономики означает превращение интеллекта, творческого потенциала человека в ведущий фактор экономического роста и национальной конкурентоспособности. Доля экономики знаний и высокотехнологичного сектора в валовом внутреннем продукте должна составлять не менее 17–20 процентов (вырасти по сравнению с 2007 годом на 10%)³. С этой целью будет необходимо осуществить переход от системы массового образования, характерной для индустриальной экономики, к необходимому для создания инновационной социально ориентированной экономики непрерывному индивидуализированному образованию для всех, развитие образования, неразрывно связанного с мировой фундаментальной наукой, ориентированного на формирование творческой социально ответственной личности. Решение данной задачи будет направлено на обеспечение высокой профессиональной и территориальной мобильности трудовых ресурсов, формирование профессиональной культуры, ценностных ориентиров в сфере труда и предпринимательской деятельности.

Система бизнес-образования должна выполнить роль локомотива интеллектуального и личностного роста трудовых ресурсов с целью обеспечения инновационного развития страны.

С другой стороны, развитие системы бизнес-образования призвано обеспечить конституционное право граждан на труд. В условиях динамично развивающегося рынка труда, усилением конкуренции вслед-

² Добрынин А. Н., Дятлов С. А. Человеческий капитал в транзитивной экономике: формирование, оценка, эффективность использования. СПб.: «Наука», 1999. С. 6–7.

³ См.: Доклад о развитии человеческого потенциала в Российской Федерации 2011. Модернизация и развитие человеческого потенциала. М., 2011.

стве более широкого доступа граждан к получению профессионального образования, бизнес-образование, как сегмент ранка дополнительного профессионального образования призвано обеспечить каждому гражданину возможность нахождения своего места на рынке рабочей силы, встраивания в конкурентное поле и успешный карьерный рост.

Кроме того, дополнительное профессиональное бизнес-образование является важным звеном в системе антикризисных мероприятий Правительства Российской Федерации.

Во всех развитых и в большинстве развивающихся стран мира дополнительное профессиональное образование является отраслью, обеспечивающей поддержание конкурентоспособности национальных экономик за счет высокой мобильности подготовки, развитого рынка образовательных услуг, высоких профессиональных стандартов качества специалистов. Дополнительное профессиональное образование формирует ту среду, которая обеспечивает для каждого человека возможность образования через всю жизнь. Это обеспечивается также и благодаря полному сопряжению элементов системы профессионального образования в целом⁴. В России такую задачу только предстоит решить в ближайшей и среднесрочной перспективе. Это позволит, с одной стороны, обеспечить развитие рынка рабочей силы, с другой стороны, создать мотив для постоянного профессионального роста работников.

Развитие рынка образовательных услуг в сфере бизнес-образования должно, в свою очередь подтолкнуть работодателей к активной модернизации производства, переходу на более высокие технологии. Одним из важных направлений территориальной модернизации экономики и социальной сферы станет создание и развитие территориальных кластеров, в рамках которых система бизнес-образования будет играть связующую роль между сферами производства, сервиса, социальной сферы и подготовкой и переподготовкой работников.

В социальной сфере развитие системы бизнес-образования должно способствовать более высоким стандартам качества услуг, что, в конечном счете, должно привести к росту благосостояния граждан Российской Федерации.

Таким образом, система бизнес-образования в перспективе будет обладать следующими характеристиками:

- ориентация на потребности экономики и социальной сферы в краткосрочной и среднесрочной перспективе;

⁴ По материалам: Шульгина Е.В. Практика работы с бизнес-корпорациями и муниципальными структурами управления// <http://www.hdirussia.ru/210>

- высокая степень развития рынка образовательных программ, предлагаемых гражданам и работодателям;
- высокая степень независимости от государства и привязанность по требованиям к качеству услуг и результатов непосредственно к заказчикам результатов бизнес-образования системы ДПО (работодателей и граждан);
- высокая вариативность образовательных услуг и провайдеров, которые их оказывают, что будет достигнуто, прежде всего, за счет либерализации требований к провайдерам со стороны государства и повышению требований к ним со стороны граждан и работодателей;
- высокая экономическая эффективность от вложений работодателей в развитие системы ДПО в целом как непосредственно на предприятиях, фирмах (внутрифирменное и корпоративное обучение), так и у независимых провайдеров.

Важным отличием в предлагаемой модели бизнес-образования в системе ДПО является подход к отбору субъектов, осуществляющих обучение по образовательным программам. Предлагается подход, по которому сертификат (лицензию) на преподавание программ бизнес-образования присваивается не учреждению, а конкретному преподавателю, который должен пройти соответствующие сертификационные процедуры в независимых сертификационных центрах. После получения сертификата преподаватели выходят на свободный рынок и могут предлагать свои услуги как образовательным организациям, так и непосредственно предприятиям и организациям. Они также могут осуществлять преподавание программ ДПО и индивидуально в том случае, если смогут обеспечить все требования к материально-техническому обеспечению реализуемой ими образовательной программы.

Используемые источники

1. Гневашева В. А. Образовательный потенциал учреждений высшего профессионального образования как фактор развития образовательного потенциала молодежи // <http://www.hdirussia.ru/353>
2. Добрынин А. Н., Дятлов С. А. Человеческий капитал в транзитивной экономике: формирование, оценка, эффективность использования. СПб.: «Наука», 1999.
3. Доклад о развитии человеческого потенциала в Российской Федерации 2011. Модернизация и развитие человеческого потенциала. М., 2011.

4. Прохоренко Е. М. Государственная образовательная политика в отношении высшей школы// Материалы научно-практической конференции «Образование и наука: вчера, сегодня, завтра». Краснодар, 2010.
5. Человеческий капитал, http://www.expert.ru/printissues%20/expert/2007%20/14/medvedev_i_chelovecheskiy_kapital/
6. Шульгина Е.В. Практика работы с бизнес-корпорациями и муниципальными структурами управления// <http://www.hdirussia.ru/210>

Тонконог В. В.
соискатель,
Академия труда и социальных отношений

Бубнов Д. И.
доктор экономических наук, профессор,
профессор кафедры «Экономики и управления
в социальной сфере»,
Академия труда и социальных отношений

Социальные и экономические функции бизнес-образования

Аннотация. В статье анализируются содержание, структура, социальные и экономические функции бизнес-образования. Определено его место в системе дополнительного профессионального образования, влияние на развитие человеческого капитала.

Ключевые слова: бизнес-образование, человеческий капитал, экономические функции, социальные функции.

The social and economic functions of business education

The summary. This article analyzes the content, structure, social and economic functions of business education. Determined by its place in the continuing professional education, the impact on human capital development.

Keywords: business education, human capital, economic function, social function.

В современных экономических условиях развитие предпринимательской деятельности неразрывно связано с подбором персонала, соответствующего современным требованиям рынка труда в области профессиональной компетентности, профессионально значимых знаний, умений и навыков, коммуникативной практики и т.д. Эффективность предпринимательской деятельности во многом зависит от того, какой персонал реализует на практике цели и задачи конкретного коммерческого предприятия. Предприниматели постоянно ощущают необходимость в обновлении и расширении знаний, не только собственных, но так же и в организации обучения и переобучения своих сотрудников в соответствии со спецификой компании, ее стратегических перспектив и особенностей работы. Таким образом, образование (преимущественно бизнес-образование, то есть, которое способствует

развитию бизнеса) является значимой частью воспроизводства предпринимательского капитала, фактором его эффективности.

Следует отметить, что образование как социальная ценность является одной из основных в любом современном обществе, также как и право на его получение. В ст.26 Всеобщей декларации прав человека говорится: «Каждый человек имеет право на образование... Образование должно быть направлено к полному развитию человеческой личности и к увеличению уважения к правам человека и основным свободам. Образование должно содействовать взаимопониманию, терпимости и дружбе между всеми народами, расовыми и религиозными группами и должно содействовать деятельности Организации Объединенных Наций по поддержанию мира»¹.

В статье 43 Конституции РФ также отмечается право граждан России на образования и регламентируются отдельные аспекты его получения, в частности:

«1. Каждый имеет право на образование.

2. Гарантируются общедоступность и бесплатность дошкольного, основного общего и среднего профессионального образования в государственных или муниципальных образовательных учреждениях и на предприятиях.

3. Каждый вправе на конкурсной основе бесплатно получить высшее образование в государственном или муниципальном образовательном учреждении и на предприятии.

4. Основное общее образование обязательно. Родители или лица, их заменяющие, обеспечивают получение детьми основного общего образования.

5. Российская Федерация устанавливает федеральные государственные образовательные стандарты, поддерживает различные формы образования и самообразования»².

Роль и значение образования в современном обществе (в том числе и российском) претерпели значительное изменение в исторической ретроспективе. В настоящее время знание — это социально-экономическое благо, которое рассматривается как фактор конкурентоспособности, личного карьерного, финансового и социального роста отдельной личности на микроуровне, а также основа развития любого государства на макроуровне. Последнее нашло отражение и всестороннюю научную разработку в концепции человеческого (социального) капитала.

¹ Всеобщая декларация прав человека. Генеральная ассамблея ООН от 10.12.1948

² <http://www.constitution.ru/10003000/10003000-4.htm>

Согласно Концепции человеческого капитала, человеческий капитал — это сформированный в результате инвестиций и накопленный человеком запас знаний, умений, навыков, мотиваций, способностей и здоровья, который содействует росту производительности труда и доходов данного человека³. Инвестиции в человеческий капитал включают в себя в основном расходы на образование (общее и специальное, формальное и неформальное), здравоохранение (профилактика заболеваний, медицинское обслуживание, диетическое питание, улучшение жилищных условий) и формирование у работника необходимых ценностных и этических норм (например, лояльности своей компании). Поскольку эти расходы в будущем будут многократно компенсированы доходами, их следует признать производительными, а не потребительскими.

В период проведения радикальных экономических реформ в России резко обесценились знания, опыт и навыки, полученные людьми в системе советского образования и в процессе производственной деятельности в советской же системе хозяйствования. Рынок труда предъявил новые требования к качеству рабочей силы, и накопление человеческого капитала фактически началось заново, с очень низкой позиции даже для людей обладающих высшим образованием и опытом работы в системе плановой экономики. Именно в этот период в большом объеме потребовались специалисты финансовой, экономической сферы, бухгалтера, юристы, умеющие работать в условиях конкурентной среды и создавать условия для эффективного развития своих предприятий. Рынок образования оперативно отреагировал на данную потребность, предложив через негосударственные высшие учебные заведения, а также на платной основе в государственных вузах пройти обучение по наиболее востребованным на рынке труда специальностям.

Лауреат Нобелевской премии по экономике, один из создателей теории человеческого капитала Гэри Беккер первоначально занимался именно изучением экономической эффективности высшего образования. Согласно его концепции, заработную плату работника с определенным уровнем подготовки можно представить как состоящую из двух основных частей. Первая — это то, что он получал бы, имея «нулевой» уровень образования. Вторая — это доход на «образовательные инвестиции», которые складываются из прямых затрат на обучение и «упущенных заработков», т. е. доходов, не полученных учащимся за время учебы. Например, определив отдачу от вложений в учебу как отноше-

³ Управление персоналом. Под ред. Т. Ю. Базарова, Б. Л. Еремина. М.: ЮНИТИ, 2000, С. 106.

ние доходов к издержкам, Беккер получил среднюю для США цифру в 12–14% годовой прибыли.

Таким образом, реальная ценность образования для его непосредственного носителя и в целом для общества проявляется в том, что работник с более высоким уровнем образования имеет более высокие доходы.

«В 1983 году французский социолог П.Бурдьё, рассматривая природу различных ресурсов, которые индивиды используют для того, чтобы добиться для себя желаемого статуса, положения, позиции, обосновал существование трех видов капитала. Экономический капитал — обладание материальными благами, к которым можно отнести деньги. Культурный капитал — образование (общее, профессиональное, специальное) и соответствующий диплом, а так же тот культурный уровень индивида, который ему достался в наследство от его семьи и усвоен в процессе социализации. Социальный капитал — ресурсы, связанные с принадлежностью к группе: сеть мобилизуемых связей, которыми нельзя воспользоваться иначе, как через посредство группы, обладающей определенной властью и способной оказать «услугу за услугу» (семья, друзья, церковь, ассоциация, спортивный или культурный клуб и т.п.). В другой своей работе П.Бурдьё, обратившись к роли образования в процессах социального воспроизводства, обнаружил, что семьи с высокими экономическими, социальными и культурными ресурсами имеют возможность дать детям такое образование, которое позволит им в дальнейшем занять престижные высокооплачиваемые рабочие места»⁴.

Кязимов К. Г., российский исследователь рынка труда, акцентирует внимание на следующем: «Проблема человеческого потенциала — приоритетная стратегическая задача общества; ее решение соответствующим образом должно быть обеспечено, поскольку уровень развития человеческого потенциала определяет степень развития не только конкретного человека, но и страны в целом»⁵.

Президент России Д. А. Медведев в Послании к Федеральному собранию РФ от 12.11.2009 года отметил в частности⁶:

«В XXI веке нашей стране вновь необходима всесторонняя модернизация. И это будет первый в нашей истории опыт модернизации, основанной на ценностях и институтах демократии. Вместо примитив-

⁴ Петренко Е. С., Галицкая Е. Г. Ресурсный потенциал семьи и образовательные траектории детей и взрослых. М., 2007. С. 241.

⁵ Кязимов К. Рынок труда и занятость населения. М., 2005. С. 100.

⁶ <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=law;n=93657>

ного сырьевого хозяйства мы создадим умную экономику, производящую уникальные знания, новые вещи и технологии, вещи и технологии, полезные людям.

... благополучие России в относительно недалеком будущем будет напрямую зависеть от наших успехов в развитии рынка идей, изобретений, открытий, от способности государства и общества находить и поощрять талантливых и критически мыслящих людей, воспитывать молодежь в духе интеллектуальной свободы и гражданской активности.

В нашей стране всегда было много талантливых, открытых к прогрессу и способных создавать новое людей. Именно на них и держится инновационный мир, и надо сделать все, чтобы такие специалисты были заинтересованы работать в своей стране. Поэтому нужно создать постоянно действующий механизм их поддержки, привлекать к работе в России наиболее авторитетных российских и зарубежных ученых, а также предпринимателей, имеющих опыт коммерциализации подготовленных разработок. Это не такое простое дело. Следует упростить правила признания научных степеней и дипломов о высшем образовании, полученных в ведущих университетах мира, а также правила приема на работу необходимых нам специалистов из-за рубежа. Визы им должны выдаваться быстро и на длительный срок. Мы в них заинтересованы, а не наоборот.

... Для достижения этих целей начинать надо с самого начала — с воспитания новой личности уже в школе. Как справедливо когда-то заметил известный экономист Василий Леонтьев: «Образование удовлетворяет одну из самых важных человеческих потребностей и представляет собой социальное инвестирование, ведущее к росту материального производства в будущем. Оно повышает уровень жизни нашего нынешнего поколения и при этом содействует повышению дохода будущих поколений»

Следует отметить, что в целом, рынок образовательных услуг в экономике выполняет ряд функций, которые можно отнести к экономическим, или социальным по своей сущности.

С точки зрения выполнения экономических функций, рынок образовательных услуг:

- обеспечивает баланс воспроизводства и перераспределения кадров высшей квалификации в отраслях Народного хозяйства;
- выступает в качестве механизма ценообразования: определяет уровень затрат на подготовку специалистов высшей квалификации и формирует цены на нее;

- обеспечивает дифференциацию видов, типов и форм образовательных услуг, тем самым способствуя эффективной конкуренции между производителями услуг;
- способствует эффективному взаимодействию с рынком труда за счет «предоставления» последнему кадров различной квалификации и уровня подготовки и пр.

С точки зрения социальных функций, рынок образовательных услуг:

- способствует интеллектуальному воспроизводству в обществе;
- обеспечивает возможность и доступность получения того или иного уровня образовательно-профессионального обучения членам общества;
- выступает в качестве механизма адаптации достижений науки и образования в практическую деятельность;
- обеспечивает возможность личностного культурного и профессионального развития, способствует вертикальной мобильности;
- обеспечивает возможность развития человеческого капитала;
- способствует комплексному экономическому развитию.

В развитых странах мира система дополнительного профессионального образования является важнейшей отраслью, обеспечивающей развитие экономики и социального сектора за счет поддержания высокого потенциала рынка труда и рабочей силы, его мобильности, обеспечения прироста квалифицированных кадров, в том числе, в приоритетные для развития отрасли экономики. С другой стороны, дополнительное профессиональное образование рассматривается в большинстве образовательных систем как неотъемлемая часть непрерывного образования или, иными словами, образования через всю жизнь (long life learning).

Дополнительное профессиональное образование призвано постоянно повышать квалификацию рабочих, служащих, специалистов посредством освоения дополнительных образовательных программ. Существенное место в системе дополнительного профессионального образования занимают услуги бизнес-образования. Сфера деловых образовательных услуг, направленная на удовлетворение корпоративных потребностей в обучении и развитии персонала, является эффективным рычагом управления изменениями и создает предпосылки для экономического роста. Сегодня рынок деловых образовательных услуг является одним из наиболее динамично развивающихся в России.

С каждым годом увеличивается число корпоративных университетов, бизнес-школ, тренинговых компаний. Потенциал российского рынка деловых услуг бизнес-образования значителен и имеет большие перспективы развития.

Услуги бизнес образования в системе ДПО – знания, навыки и умения, предоставляемые в процессе обучения, направленные на непрерывное образование сотрудников компаний (прикладной аспект) с учетом корпоративных потребностей и на развитие частного предпринимательства, включая обучение в корпоративных университетах (КУ), бизнес-школах, тренинговых компаниях, т.е. оказание образовательных услуг под корпоративный заказ и под заказ частных лиц. Частное лицо выступает в качестве потребителя деловых образовательных услуг в целях получения дополнительных знаний, умений и навыков, чтобы продвинуться по карьерной лестнице (вертикальный рост), стать квалифицированным специалистом (горизонтальный рост), открыть свой бизнес и заняться предпринимательской деятельностью.

Таким образом, система бизнес-образования в современном российском обществе играет важную роль, которая заключается не только в аккумуляции, приращении и распространении практических, прикладных знаний, умений и навыков для соответствующих сегментов бизнеса, но и в целом, является фактором формирования человеческого капитала, решая социальные и экономические задачи повышения образовательного уровня заинтересованных лиц.

Используемые источники

1. <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=law;n=936572>. <http://www.constitution.ru/10003000/10003000-4.htm>
3. Всеобщая декларация прав человека. Генеральная ассамблея ООН от 10.12.1948.
4. Кязимов К. Рынок труда и занятость населения. М., 2005.
5. Петренко Е. С., Галицкая Е. Г. Ресурсный потенциал семьи и образовательные траектории детей и взрослых. М., 2007.
6. Управление персоналом. Под ред. Т. Ю. Базарова, Б. Л. Еремина. М.: ЮНИТИ, 2000.

Под общей редакцией
доктора экономических наук, профессора,
Заслуженного деятеля науки РФ
В. С. Балабанова

У68 Ученые записки: Роль и место цивилизованного предпринимательства в экономике России: Сб. науч. трудов. Вып. XXXI/ Под общей ред. В.С. Балабанова. М.: Российская Академия предпринимательства; Агентство печати «Наука и образование», 2012. — 308 с.

ISBN 978-5-903893-32-4

В сборнике представлены статьи профессорско-преподавательского состава, соискателей Российской Академии предпринимательства и отечественных ученых, тесно сотрудничающих с Академией на протяжении многих лет.

ББК 65.9(2Рос)
УДК 330.35

Научное издание

Серия

«Ученые записки Российской Академии предпринимательства»

**РОЛЬ И МЕСТО
ЦИВИЛИЗОВАННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА
В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ**

Сборник научных трудов

Выпуск XXXI

Под общей редакцией В.С. Балабанова

Свидетельство о регистрации средства массовой информации
в Министерстве РФ по делам печати, телерадиовещания и средств массовой
коммуникации **ПИ № 77 – 17478 от 18 февраля 2004 года.**

Подписано в печать 30.04.2012

Формат бумаги 60x90 ¹/₁₆. Гарнитура «Newton7С, TextBookС»

Объем 17,90 усл. печ. л. Тираж 1000 экз.

Издательство Агентство печати «Наука и образование»

105005, г. Москва, ул. Радио, 14

(499)265-65-03, www.rusacad.ru, info@rusacad.ru