



ISSN 2073-9885

Российская Академия предпринимательства

ПУТЕВОДИТЕЛЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ

Научно-практическое издание

Выпуск II

**Москва
2008**

ББК 65.9(2Рос)

УДК 330.35

П 90

Содержание

Под научной редакцией
доктора экономических наук, профессора
Л. А. Булочниковой

Редакционный совет:

Балабанов В.С. – д.э.н., профессор, Заслуженный деятель науки РФ, гл. редактор
Булочникова Л.А. – д.э.н., профессор, научный редактор
Ермакова Е.Е. – к.ф.н., профессор
Кошкин В.И. – д.э.н., профессор, ректор ВШПП
Курило В.М. – д.э.н., профессор
Половинкин П.Д. – д.э.н., профессор РАГС при Президенте РФ
Суйц В.П. – д.э.н., профессор, член президиума ассоциации бухгалтеров
и аудиторов «Содружество», заслуженный профессор МГУ им. М.В. Ломоносова
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
Яхьяев М.А. – д.э.н., профессор, Заслуженный деятель науки Республики Дагестан

Редакционная коллегия:

Балабанова А.В. – доктор экономических наук, доцент
Бандурин В.В. – доктор экономических наук
Бараненко С.П. – доктор экономических наук
Гаврилов Р.В. – доктор экономических наук, профессор
Евдокимова С.Ш. – кандидат социологических наук
Журавлев Г.Т. – доктор экономических наук, доктор философских наук, профессор
Ищенко А.А. – доктор экономических наук, доцент
Киселев В.В. – доктор экономических наук, профессор
Лезина М.Л. – доктор экономических наук, с.н.с.
Омельченко Е.В. – доктор экономических наук

Ю. В. Бабанова

Инновационная стратегия развития бизнеса
в условиях экономической нестабильности 7

А. В. Алифанов, Е. С. Молодцова

Страхование рисков транспортировки космических объектов
и объектов космической инфраструктуры 16

С. П. Бараненко, В. Н. Клёцкин

Эволюция концепций собственности
в отечественной экономико-теоретической традиции:
обзор основных подходов 23

С. Л. Ермаков

Состояние и перспективы страхования вкладов
российских коммерческих банках 39

А. В. Аронов

Социально ориентированная политика
подходящего налогообложения 64

Н. М. Горяйнова

Влияние стиля управления на эффективность
деятельности менеджера 72

С. П. Дементьев, К. Е. Якубов

Анализ состояния
авиационной промышленности России 81

И. Н. Дмитриева

Фондоотдача лизингового имущества 88

В. Н. Дрожжов, А. В. Фомин

Анализ формирования интегрированных структур
в оборонно-промышленном комплексе 92

Р. Ш. Закиров

Стратегическое управление
интеллектуальным капиталом предприятия 98

В. А. Иванов

Управления конфликтами в организации
и организационная культура 105

© Коллектив авторов, 2008

ISBN 978-5-903893-13-3

© Российская Академия предпринимательства, 2008

А. В. Колотов	
О системе государственного управления машиностроительным комплексом	116
Е. В. Красавина, Е. В. Троицкая	
Направления развития рекламной деятельности предпринимательской фирмы	124
К. А. Кушков	
Контроллинг эффективности социальной сферы экономики	132
А. С. Мкртчян	
Банковский сектор экономики: особенности современного функционирования	138
А. М. Медведева	
Определение параметров конфигурации системы риск-менеджмента предприятия: процедура, практический пример	144
А. В. Непомнящий	
Исследование организационной культуры	155
А. А. Полютов	
Анализ состояния машиностроения в России	161
С. С. Репин	
Инвестиционные возможности предприятий российской энергетики	169
О. Б. Репкина	
Современные тенденции развития предпринимательства	177
Е. И. Сирота	
Военная организация государства — основа обеспечения военной безопасности России	188
Е. П. Трофимова	
Профессиональное обучение безработных граждан как фактор активной политики занятости населения	203
Е. Д. Усенко	
Корпоративный университет как механизм развития компании	218
С. А. Шапиро, О. В. Шатаева	
Развитие деловой карьеры как элемент корпоративной социальной политики	230
Д. А. Шенгелая	
Лидирующая роль США в мировой экономике и её ключевое влияние на механизм развития цикла	240
Ю. Г. Шпаковский, А. А. Чистов	
Деятельность международных организаций по предупреждению и пресечению коррупции	258
К. Е. Якубов	
Управление собственностью интегрированных структур	264

Ю. В. Бабанова

*Старший преподаватель Российской Академии
предпринимательства, кандидат экономических наук*

Инновационная стратегия развития бизнеса в условиях экономической нестабильности

*В современном мире можно либо развиваться, либо умереть.
Если вы не движетесь вперед, значит, движетесь назад*
Дуг Холл

Для современной действительности свойственен высокий темп изменений. Л. Кэррол очень точно сформулировал основное правило рынка: для того, чтобы стоять на месте, нужно быстро бежать вперед. Это утверждение становится особенно актуально в настоящее время, когда инновации стали обязательным и достаточным условием создания и развития эффективного бизнеса. Причем, инновации в данном случае не ограничиваются технической сферой, они должны пронизывать все организационные процессы: культуру, управление, маркетинг, финансы, дизайн, кадровую политику, разработку и реализацию новых продуктов. Только всеобщая или тотальная инновационность является ценной в современном бизнесе, она должна определять состояние души, образ мыслей, направление деятельности каждого сотрудника организации постоянно и повсеместно. Таким образом, уровень инновационности всей организации в целом и новизна каждого реализованного проекта в отдельности определяют конкурентоспособность бизнеса.

Инновация в современном обществе предполагает не использование имеющихся знаний с целью усовершенствования старого и известного, а создание принципиально нового способа удовлетворения имеющейся потребности, перечеркивающего значение предыдущих достижений. И чем проще в применении будет вновь созданный про-

дукт, тем более он совершенен. Общество движется не от простого к сложному, а от сложного удовлетворения потребности к простому удовлетворению более широкого круга потребностей. Приведем пример, если в XVIII веке для переезда из одного города в другой использовалась повозка, то с развитием научно-технического прогресса удовлетворить данную потребность в перемещении стало намного проще, в частности появился автомобиль, самолет и т.д. Следовательно, направление научно-технического прогресса можно характеризовать, как усложнение средства удовлетворения потребности, но упрощение способа достижения желаемой цели. Поэтому инновационность современных компаний должна исходить из создания чего-либо нового, упрощающего удовлетворение конкретной потребности. Так если мы говорим об организационной структуре, то она должна создавать условия для руководителей легко управлять компанией, если речь идет о товаре, то он должен принципиально облегчать жизнь нашего клиента, а не быть усовершенствованной копией предыдущего изделия.

Российский менеджмент находится на стадии становления и если можно сказать о том, что теоретическая база уже сформирована, то практическая ее реализация осуществляется крайне не эффективно. Российский бизнес, принимая во внимание необходимость увеличения внимания человеческому фактору, интеллектуальному потенциалу организации и стратегии развития, в своей деятельности исходит из цели — получение прибыли. Следовательно, перечисленные направления воспринимаются через призму: «а, сколько я с этого получу?»

Однако общество, как и каждый потребитель в отдельности, не готово платить за товар ради того, чтобы бизнес имел прибыль. Зато оно готово вознаградить за удовлетворение своих потребностей. И чем проще, удобнее, глубже будет удовлетворение потребности, тем более высокую цену готово платить общество. Здесь имеет смысл привести народную мудрость, изложенную в сказке «Метелица», когда трудолюбивая девочка, не стремясь к вознаграждению, выполняет свои функции максимально качественно (удовлетворяя потребность Метелицы) и получает за это сундук с золотом. Иной подход у ленивицы, которая идет выполнять те же функции ради вознаграждения, не желая удовлетворять потребности — в результате получает смолу и перья.

Изложенное выше подтверждает, что бизнесу во главу своих целей необходимо поставить удовлетворение потребности клиента, а не создание и реализацию товара ради прибыли. Этот подход требует инновационного мышления как от руководства, так и всего коллектива организации.

Инновационная активность организации является залогом ее выживания в современном мире. Она базируется на использовании потенциала человеческого мозга, так как все что создано в нашем мире, создано при помощи интеллекта. Человеческий мозг имеет огромные возможности, которые сегодня практически не изучены. Известно только, что мозг организован по голографическому принципу, то есть его каждая часть повторяет целое. Лабораторные исследования показывают, что наш мозг используется не более чем на 10 процентов и если его лишить 90 процентов объема, то он продолжит функционировать в прежнем режиме. Это свидетельствует о том, что горизонт инноваций практически бескраен.

Эффективными сегодня становятся только те организации, в которых приоритет отдается не сырью и капиталу, а интеллекту и неосозаемым активам как основным источникам истинного конкурентного преимущества. Эффективная организация — это искусство достижения необыкновенных результатов с помощью обыкновенных людей.

Человеческий мозг сильнее самого совершенного компьютера. Вспомним о битве между шахматным компьютером Deep Blue, разработанным IBM, и Гарри Каспаровым. Тогда, в феврале 1996 года, компьютер переиграл человека. Но только потому, что оба игрока неукоснительно следовали правилам и могли использовать ограниченное число стратегий. Проблема развития современного бизнеса заключается в том, что успех в будущем не будет определяться нынешними правилами — наоборот, он будет определяться способностью нарушать и менять эти правила. Победит тот, кто отринет мудрость сегодняшнего дня. Будущее — как теорема Ферма: успех придет к тому, кто ищет собственный алгоритм решения¹.

В настоящее время в условиях экономической нестабильности и осознания не состоятельности энерго-сырьевого сценария развития страны, усложнение производственных процессов, повышение наукоемкости выпускаемой продукции, изменение внешней среды организации обуславливают повышение требований к содержанию стратегии и приоритетам менеджмента. В данной ситуации основным условием эффективности деятельности любого хозяйствующего субъекта становится уровень его реальной и потенциальной инновационности. Поэтому вполне логично определить инновационную стратегию

¹ Нордстрем К. Бизнес в стиле фанк навсегда: капитализм в удовольствии / Кьелл Нордстрем, Йонас Риддерстрале: пер. с англ. Кр. Вагнер; Стокгольмская школа экономики. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2008. С. 32.

как ключевое звено в организационной стратегии, не умаляя при этом роль и значение других ее элементов.

Инновационная стратегия как составная часть общей стратегии организации представляет собой целенаправленную деятельность по определению приоритетов перспективного развития организации и их достижению, в результате которой обеспечивается новое качество производства и управления. Она реализуется посредством прогрессивных нестандартных обоснованных управленческих решений, принимаемых с учетом специфики работы организации.

Содержание инновационной стратегии обуславливается ее характером, особенностями инновационной деятельности организации и взаимосвязями между основными элементами единой организационной стратегии. Роль инновационной стратегии заключается в повышении и поддержании конкурентного статуса выпускаемой продукции и организации в целом. Поэтому основными элементами процесса инновационного развития организации являются не только инновации в производственной деятельности, но и развитие системы факторов и условий, необходимых для их разработки и реализации, т.е. инновационного потенциала (рис. 1).

Следовательно, инновационная стратегия должна отражать содер-

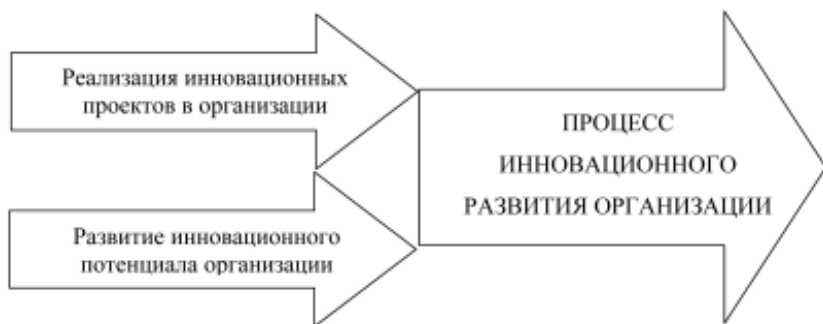


Рис. 1. Элементы процесса инновационного развития организации

жание основных направлений процесса инновационного развития организации. Для этого необходимо пройти следующие этапы обоснования и разработки инновационной стратегии (рис. 2).

1. Анализ инновационной ситуации, сложившейся в организации является исходным моментом процесса формирования инновационной стратегии. Он начинается с краткой характеристики основных

целей и задач, стоящих перед организацией с точки зрения развития. При этом особое внимание должно уделяться анализу и оценке рыночного положения организации. Целесообразно дать описание: инновационного потенциала каждого выпускаемого товара или групп товаров; применяемой на современном этапе инновационной стратегии и тактики; выделить и оценить специфические факторы внешней и внутренней среды; проанализировать и оценить позиции и действия конкурентов.



Рис. 2. Схема формирования инновационной стратегии организации

2. Выявление инновационных возможностей и опасностей в инновационном развитии организации способствует осуществлению процессов предвидения изменений экономической ситуации в организации в процессе реализации инновационного планирования.

Инновационная возможность представляет собой такое направление усилий организации, на котором она может достигнуть индивидуализированного, лидирующего или монопольного положения на рынках определенных товаров.

Опасности в инновационной сфере деятельности можно определить как осложнения, возникающие в связи с неблагоприятной тенденцией или конкретным событием, которое при отсутствии целенаправленных инновационных усилий может привести к вытеснению товара (услуги) с рынка или ограничению его доступа на рынок.

3. На основе результатов, полученных на двух предыдущих этапах, на третьем этапе обоснования и разработки инновационной стратегии организации необходимо сформулировать основные проблемы и задачи инновационного развития на планируемую перспективу.

4. В общем виде инновационную стратегию можно охарактеризовать как определенное логическое построение, на основе которого организация решает основные задачи, стоящие перед ней в инновационной сфере деятельности. Для каждого отдельного нововведения или производимого товара (услуги) существуют строго индивидуальные стратегии и тактики. Вместе с тем комплексное видение инновационной деятельности включает как конкретные стратегии, так и различные аспекты производства и реализации нововведений. Кроме того, следует давать реальную оценку затрат и результатов от осуществления инновационной деятельности в организации.

5. Программы инновационной деятельности включают разработку программ тактических мероприятий по достижению конкретных целей, предусмотренных в инновационной стратегии организации.

6. Система контроля инновационной деятельности в организации включают следующие элементы:

- контроль за реализацией годовых инновационных планов;
- контроль инновационной деятельности;
- стратегический контроль инновационной деятельности.

Существенное значение в стратегическом контроле инновационной деятельности принадлежит корректировке инновационной стратегии, реализация которой должна сопровождаться комплексным и регулярным исследованием среды, ее задач, стратегий и оперативной деятельности с целью выявления возникающих проблем и открывающихся возможностей, а также разработке рекомендаций относительно плана действий по совершенствованию деятельности организации.

Формируя инновационную стратегию организации, следует учитывать высокую зависимость перспектив ее развития от результатов

деятельности предыдущих периодов, накопленного потенциала. Кроме того, существенное влияние на содержание и результаты инновационной стратегии оказывают интенсивность и качество взаимодействия между специализированными и профессиональными подразделениями.

Характер инновационной стратегии зависит от ряда факторов, важнейшими из которых считаются технологические возможности и конкурентная позиция организации.

Технологические возможности определяются внутренними и внешними характеристиками инновационной деятельности. К внутренним относятся ранее сформировавшийся научный и технико-технологический потенциал, элементами которого являются кадры, портфель патентов. Примеры внешнего проявления технологических возможностей организации – наличие и масштаб распространения лицензий, формы и характер взаимоотношений с поставщиками, потребителями.

Конкурентные возможности отражают следующие показатели: относительная доля рынка, контролируемая организацией, способность быстро реагировать на динамику рынка и, как следствие, гибкий подход к содержанию целей инновационной стратегии организации и т.д.

Вышеизложенное свидетельствует, что конкретный тип инновационной стратегии, прежде всего, зависит от состояния процессов взаимодействия организации с внешней средой в самом широком смысле.

Ответственность за инновационную стратегию, от которой зависит выживание организации, лежит на стратегических управляющих, а задача высшего руководства – выявить управленческий потенциал для конкретных условий функционирования организации, систематически просматривать свои «внутренние» запасы управленческих талантов, устанавливать масштабы и цели необходимой управленческой подготовки и выделять соответствующие ресурсы.

Приоритеты и границы инновационной стратегии бизнеса определяются ее инновационным потенциалом. Понятие инновационного потенциала, обеспечивающего рост системы за счет реализации нововведений, в экономическую модель впервые было введено К. Фрименом¹.

¹ Ewans, G., T. 1995 Thinking globalisation: Issues for open and distance education in Australia and the South Pacific. In Nouwens, F. (ed.) Crossing Frontiers. Rockhampton: Central Queensland University.

В конце XX века российские ученые интерпретировали инновационный потенциал как способность экономического субъекта к восприятию новых идей и имитации новых технологий и продуктов, разработанных в экономически более развитых странах¹.

Однако данный подход значительно сужает понятие инновационного потенциала, а в практическом плане — резко отбрасывает его сторонников в разряд вечных аутсайдеров. Более интересна позиция, которую заняли ученые в последние годы, связывающая инновационный потенциал с наступательной и активной инновационной политикой, обеспечивающей прорыв в научно-техническом развитии. Это означает, что инновационный потенциал должен определяться не только и не столько имитационной способностью экономических субъектов к восприятию «чужих» нововведений и новаций, но и способностью самим «творить будущее», вырабатывать самостоятельно как улучшающие изменения, так и радикальные, новые ценности².

В нашем понимании инновационный потенциал — это совокупность возможностей нового видения явлений, будь то глобальное развитие экономического субъекта, удовлетворение потребностей или решение текущих проблем.

Таким образом, формирование инновационной стратегии организации предусматривает анализ организационной среды, выбор и обоснование направлений инновационной деятельности, объема и структуры инновационных проектов, сроков их выполнения и условий передачи заказчику, оценку соответствия организационных структур управления нововведениям, а также развитие инновационного потенциала, как основы конкурентоспособности и залога успешного развития в условиях экономической нестабильности.

Список использованной литературы

1. Ewans G. T. 1995 Thinking globalisation: Issues for open and distance education in Australia and the South Pacific. In Nouwens, F. (ed.) Crossing Frontiers. Rockhampton: Central Queensland University.

¹ Инновационный менеджмент: учебное пособие для вузов / Под ред. С.Д. Ильенковой. М.: Банки и биржи ЮНИТИ, 1997; Инновационный менеджмент / Под ред. П.Н. Завлина, А.К. Казанцева. М.: ЦИСН, 1998.

² Инновационный менеджмент: учебное пособие для вузов по экон. и упр. специальностям / Л.Н. Оголева и др.; под ред. Л.Н. Оголевой. М.: Инфра-М, 2008; Инновационный менеджмент: учебник / Под ред. проф. В.Я. Горфинкеля, проф. Б.Н. Чернышева. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Вузский учебник, 2008.

2. Инновационный менеджмент: учебное пособие для вузов по экон. и упр. специальностям / Л. Н. Оголева и др.; под ред. Л.Н. Оголевой. М.: Инфра-М, 2008.
3. Инновационный менеджмент / Под ред. П.Н. Завлина, А.К. Казанцева. М.: ЦИСН, 1998.
4. Инновационный менеджмент: учебник / Под ред. проф. В.Я. Горфинкеля, проф. Б.Н. Чернышева. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Вузский учебник, 2008.
5. Инновационный менеджмент: учебное пособие для вузов / Под ред. С.Д. Ильенковой. М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997.
6. Нордстрем К. Бизнес в стиле фанк навсегда: капитализм в удовольствии / Кьелл Нордстрем, Йонас Риддерстрале; пер. с англ. Кр. Вагнер; Стокгольмская школа экономики. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2008.

А. В. Алифанов

Российская Академия предпринимательства

Е. С. Молодцова

Российская Академия предпринимательства

Страхование рисков транспортировки космических объектов и объектов космической инфраструктуры

Страховой рынок в России не имеет столь древней истории, как в некоторых странах Западной Европы. Появление страховых обществ в России относится к середине XVIII в. Это были агентства иностранных страховщиков. Отечественные страховые организации складываются в конце XVIII – начале XIX вв. На первых порах основным полем их деятельности было страхование строений от пожара.

Страхование грузов в России как самостоятельный вид имущественного страхования сложилось во второй половине XIX века. При этом страховое законодательство России ориентировалось на положение германского и французского права. Между тем условия и правила страхования грузов российских страховщиков, их методика котировки рисков и другие стороны работы выделяли отечественное страхование на фоне европейских обществ.

Долгое время операции по страхованию грузов осуществлялись управлением иностранных операций Госстраха и ограничивались внешне-торговыми сделками и каботажными перевозками. Рост внешне-торговых связей страны стимулировал и рост страхования грузов, связанных с этими операциями. Последнее обусловило создание осенью 1947 г. в составе Министерства финансов СССР Управления иностранного страхования СССР – Ингосстрах со статусом самостоятельного юридического хозрасчетного органа. В 1973 г. оно было преобразовано в Страховое акционерное общество СССР (САО «Ингосстрах»). В начале деятельности Ингосстрахом были разработаны Правила транспортного страхования грузов, утвержденные Министерством финансов СССР 24.08.1949 г.

Сегодня страхование грузов в России осуществляется в соответствии с Федеральным законом «Об организации страхового дела в Российской Федерации» (редакция от 10.12.2003 г.) и опирается на соответствующие статьи Гражданского кодекса Российской Федерации.

Страхование груза подразумевает страховую защиту в процессе его перемещения (перевозки) из одного пункта в другой, как правило, на всех стадиях схемы перевозочного (транспортного) процесса. Транспортная схема перевозочного процесса определяет и состав основных его участников.

Утверждение о том, что за отправленный груз несет имущественную ответственность перевозчик хотя и справедливо, но гарантированной защиты груза при многих неблагоприятных событиях перевозчик не обеспечивает. Например, перевозчик не будет нести ответственности в соответствии со ст. 401 ГК РФ, если докажет, что «при той степени заботливости и осмотрительности, какая от него требовалась по характеру обязательства и условиям оборота, он принял все меры для надлежащего исполнения обязательства». То же самое предусматривается правовыми нормами и в случае появления убытков в следствии непреодолимости, т.е. чрезвычайных и непредотвратимых событий, если иное не предусмотрено договором.

Интенсивное развитие ракетно-космической техники началось в 50-е гг. XX века. В настоящее время деятельность по ее созданию и использованию – важнейшая сфера приложения интеллектуальных и технических способностей человечества в оборонных, народнохозяйственных и научных интересах.

Космическая деятельность – опасный вид. Анализ крупных аварий и катастроф, произошедших в последние годы, показывает, что они обусловлены наложением ряда отказов в элементах оборудования одновременно с неадекватными действиями персонала. Аварии и катастрофы в этой сфере сопровождаются значительными материальными и финансовыми ущербами, гибелью людей и нанесением вреда окружающей природной среде.

Страхование рисков космических проектов и космической деятельности вносит значительный вклад в успешное выполнение космических программ различного назначения и снижения величины ущерба при осуществлении космической деятельности. Страхование космических рисков и изделий ракетно-космической техники включает практически все виды страхования и должно осуществляться на всех этапах жизненного цикла изделий ракетно-космической техники.

Космическая деятельность включает создание, а также использование и передачу космической техники, космической технологии, иной продукции и услуг, необходимых для ее осуществления. Под ракетно-космической техникой (РКТ) понимается совокупность орбитальных средств, средств подготовки, выведения и управления космических аппаратов, а также технических средств, обеспечивающих их эксплуатацию.

На раннем этапе развития ракетно-космической техники основное внимание уделялось созданию собственно объектов техники. По мере появления все более современных и мощных ракетно-космических комплексов, увеличения частоты запусков, накопления опыта эксплуатации ракетно-космической техники и осуществления космической деятельности постепенно пришло понимание, что и ракетно-космическая техника, и космическая деятельность способны влиять на окружающую природную среду, приводить к значительным материальным и финансовым ущербам при авариях и катастрофах, наносить вред жизни и здоровью обслуживающего персонала и населения.

Аварии и катастрофы РКТ влекут за собой тяжелые финансовые последствия для предприятий ракетно-космической промышленности; приводят к потере доверия у иностранных заказчиков и партнеров и, как следствие, к сокращению заказов и прекращению финансирования; сопровождаются значительными материальными и финансовыми ущербам, гибелью людей, нанесением вреда окружающей природной среде.

Отечественными предприятиями и организациями накоплен значительный опыт в обеспечении безопасности РКТ и элементов космической инфраструктуры, используемых технологий и материалов. Достигнуты высокие показатели безаварийности образцов космических средств, технологической дисциплины и безопасности пилотируемых полетов. Однако проблема обеспечения безопасности космической деятельности не решена в полной мере. Ранее не предусматривались необходимые и достаточные меры против загрязнения окружающей среды, не учитывались интересы собственника космической техники и элементов космической инфраструктуры, а также потребителя космической деятельности.

Одним из возможных способов повышения безопасности космической деятельности и компенсации потенциальных ущербов — использование организационно-экономических методов управления рисками космических проектов и производственной деятельности предприятий ракетно-космической промышленности.

Распространенный способ экономической защиты и управления риском — страхование. Значительную роль в деятельности предприятий играют другие методы управления риском, в том числе организация и осуществление предупредительных мероприятий, самострахование.

Несмотря на недостаточное развитие в РФ системы страхования в целом и космического страхования в частности, экономические реформы, проводимые в нашей стране, невозможны без усилия внимания к вопросам страхования. В условиях перехода от огосударствления к рыночной экономике, продуктивно используя рыночные механизмы, необходимо также использовать потенциал страхования для защиты имущественных интересов предприятий и организаций, граждан и государства.

Существование системы финансовых гарантий в лице страховых компаний способно обеспечить возмещение ущерба предприятиям и другим субъектам рыночных отношений в случае стихийных бедствий, аварий, пожаров и других непредвиденных событий, которые могут негативно повлиять на производственную деятельность и на выполнение различных коммерческих проектов.

Основные виды страхования на российском рынке страхования космических рисков: имущественное страхование РКТ на этапах предстартовой подготовки и запуска; имущественное страхование КА на этапах ввода в летную эксплуатацию и летной эксплуатации; имущественное страхование объектов наземной космической инфраструктуры, а также страхование гражданской ответственности за нанесение ущерба в результате космической деятельности третьим лицам. Происходит расширение спектра страховых услуг в сфере космического страхования. Появились новые страховые продукты, предусматривающие страхование гражданской ответственности перед третьими лицами не только вне штатных полей падения, но и в самих полях падения отделяющихся частей РКТ при аварийных запусках.

Рассмотрим страхование транспортирования изделий ракетно-космической техники, включая ответственное хранение на заводах — изготовителях космической техники.

На этапах транспортирования изделий ракетно-космической техники на космодром, временного хранения (включая ответственное хранение на заводах-изготовителях космической техники), подготовки элементов изделий РКТ к запуску на космодроме, предстартовых испытаний и заправки компонентами топлива возможно:

- страхование грузов. В международной практике выработаны стандартные условия. Основными условиями страхования гру-

зов является страхование «с ответственностью за все риски». По этим условиям также подлежат возмещению ущерба, расходы и премии по общей аварии, а также убытки от повреждения и полной гибели всего или части застрахованного имущества, произошедшего по любой причине, кроме военных рисков, прямого или косвенного воздействия радиации, умысла и грубой небрежности страхователя, особых свойств и качеств груза и ряда других рисков, связанных со спецификой груза и его транспортировкой. По договоренности сторон большинство исключенных из объема ответственности рисков могут быть застрахованы за дополнительную премию. По условиям страхования грузов «с ответственностью за частичную аварию» возмещаются убытки: от повреждений или полной гибели всего или части груза вследствие различных причин. Не возмещаются убытки, исключенные из условий страхования «все риски». Наряду с указанными условиями страхования грузов существуют также условия «без ответственности за повреждения, кроме случаев крушения». Эти условия по объему ответственности, перечню страховых событий, по которым подлежат оплате ущерба, а также совокупности исключений из страхового покрытия в целом совпадают с условиями страхования «с ответственностью за частичную аварию». Разница между этими условиями состоит в том, что по условиям «с ответственностью за частичную аварию» возмещаются убытки от повреждения или полной гибели всего или части груза, в то время как по условиям «без ответственности за повреждения, кроме случаев крушения» возмещаются только убытки от полной гибели всего или части груза;

- страхование каско. Страхование перевозочных средств (судов, самолетов, автомобилей, железнодорожных вагонов, и т.п.). Не включается страхование имущественных интересов, связанных с перевозочными средствами (расходов по снаряжению перевозочных средств, ответственности перед третьими лицами в связи со столкновениями и т.д.) и другое.

Транспортный и транспортно-установочный агрегат (ТА ТУА соответственно) служат для транспортировки РКН с технического комплекса на стартовый. ТУА также служит для подъема РКН в вертикальное положение и установки ее на стартовое устройство. ТА (транспортная тележка) для транспортировки ракеты в горизонтальном положении выполняется в виде рамы с ложементами для укладки ракеты, установленной на шасси автомобильного или железнодорожного типа.

Действия договора страхования охватывает период от приема представителем заказчика изготовленного изделия РКТ до окончания транспортировки собранной РКН на стартовый комплекс либо завершения предстартовых подготовительных операций. Страховой риск здесь невелик, поэтому устанавливаемая тарифная ставка не превышает 0,5–2% от стоимости изделия ракетно-космической техники. На указанных этапах изделия РКТ страхуются от начала работ по погрузке на заводе-изготовителе до отрыва от Земли. При этом обеспечивается страховая защита от физических потерь или повреждений изделий РКТ.

Оценка страхового риска транспортирования изделий ракетно-космической техники производится на основании документов и информации, предоставленными Страхователем.

Таковыми документами являются:

- заявление о страховании груза. При этом если сведения, содержащиеся в этом заявлении, не позволяют в полной мере осуществить анализ и оценку рисков, Страховщик может запросить иные дополнительные сведения об объекте страхования;
- документы, подтверждающие имущественный интерес Страхователя (Выгодоприобретателя) в сохранности страхуемого груза (договор купли-продажи (контракт), договор залога, коносамент, железнодорожная накладная, иные перевозочные документы, счет-фактура и другие документы, с достоверностью подтверждающие право Страхователя или Выгодоприобретателя на владение, пользование, распоряжение грузом);
- документы, подтверждающие действительную стоимость страхуемого груза: договор купли-продажи (контракт), счет-фактура, справка о балансовой стоимости, инвойс и другие документы с достоверностью подтверждающие действительную стоимость страхуемого груза.

Размер страховой премии при страховании транспортирования изделий ракетно-космической техники определяется текущим состоянием международного рынка космического страхования, размером страховой суммы, сроком страхования, действующими тарифными ставками. Он может устанавливаться и в фиксированной величине. При досрочном расторжении договора часть страховой премии может быть возвращена страхователю при условии, что последний не получал страхового возмещения по данному договору.

Страховой тариф — это ставка страховой премии с единицы страховой суммы или объекта страхования в целом.

Тарифная ставка, лежащая в основе страховой премии, называется брутто-ставкой. Она включает в себя нетто-ставку (предназначена для формирования части страхового фонда, используемой для выплат страховых возмещений, и выражает собой вероятность нанесения страхователям определенного ущерба) и нагрузку (предназначена для покрытия затрат на осуществление страхования, т.е. для накладных расходов страховщика: оплату труда работников страховой компании, административно-хозяйственные расходы, отчисления в различные фонды и т.п.).

Вероятность ущерба, лежащая в основе нетто-ставки, зависит прежде всего от вероятности наступления страховых событий транспортирования изделий ракетно-космической техники. Из вероятного числа событий за тарифный период определяется степень вероятности их наступления, которая представляет собой отношение количества страховых случаев к числу застрахованных объектов.

Страховая премия должна в явном виде отражать вероятность выплаты страховой суммы и включать в себя отчисления на расходы страховых компаний. Следовательно, страховая премия должна соответствовать той вероятности аварии, которая достигнута за период транспортирования изделий ракетно-космической техники или которая закладывается и рассчитывается разработчиком.

Таким образом, с целью уменьшения страховой премии необходимо уменьшать вероятность отказа при транспортировании изделий ракетно-космической техники, то есть предприятия – разработчики ракетно-космической техники должны совершенствовать контроль качества и надежность своих изделий при транспортировании, что даст возможность страховым компаниям достаточно точно оценивать величину риска и страховать действительно реальный риск, не завышая сумму страховой премии.

С. П. Бараненко

*Профессор Российской Академии предпринимательства,
доктор экономических наук*

В. Н. Клёцкин

Аспирант Российской Академии предпринимательства

Эволюция концепций собственности в отечественной экономико-теоретической традиции: обзор основных подходов

Сопоставления конкурирующих альтернативных концепций собственности

В мировой экономической науке до сих пор не достигнуто единодушие по вопросу, какую из концепций собственности считать наиболее правильной. Скорее можно говорить о конкуренции нескольких альтернативных концепций, которые и будут нами подвергнуты пристальному анализу. В данной работе намеренно не дается анализа господствующей в настоящее время в экономической теории концепции собственности (теории прав собственности), поскольку данная тема требует отдельного детального освещения.

В советской экономической науке положение о **собственности на средства производства как экономической основе способа производства** было принято на веру без достаточного обоснования его правомерности. В знаменитой работе Дж. М. Кейнса «Общая теория занятости, процента и денег», напротив, отмечается, что «не собственность на орудия производства существенна для государства». Велик соблазн вообще уйти от ответа на вопрос о взаимосвязи собственности и производственных отношений, полностью отождествив соответствующие понятия. Как указывает А. Иванов, отождествлять их неверно. Ведь признав, что всякое производственное отношение есть отношение собственности, мы тем самым закрываем для себя путь дальнейшего познания объективной основы общества: дифференциация производ-

ственных отношений тем самым сводится к разграничению различных форм собственности, а этого недостаточно¹. В то же время, концепция реализации собственности во всей системе производственных (и не только производственных) отношений ограничивается анализом внешних форм реализации собственности и ни на шаг не приближает нас к пониманию ее сущности. В этом сходство концепции «реализации» с «безграничным» пониманием собственности.

Трактовка собственности на средства производства в качестве основного производственного отношения, главного, причем единственного, звена во всей системе производственных отношений является слишком узкой: речь идет о собственности не на все факторы производства, а только на вещественные, с исключением из объектной сферы рабочей силы. Это препятствует целостному анализу собственности, устранив человека из экономической жизни.

Концепцию **собственности как присвоения**, автором которой по праву можно считать академика А. В. Венедиктова, при всей оригинальности нельзя признать удачной.

Объявив собственность (а значит, и присвоение) «общественным отношением людей по поводу средств производства», этот ученый придал им значение внутренне противоречивых категорий. Присваивать (вступая при этом в отношение) можно только внешний объект (как правило, материальное благо), а не противоположную сторону — субъект. Присвоение выпадает из межсубъектной связи, его невозможно совместить с отношениями между лицами².

Концепция С.Н. Братуся состоит в исключении процесса производства из круга явлений, относящихся к предмету исследования. С. Н.

¹ Иванов А.А. Собственность и товарно-денежные отношения // Арбитражные споры. Сентябрь, 2005.

² Соответственно академик А.В. Венедиктов в своем труде «Государственная социалистическая собственность» (1948) определяет и право собственности как «право индивида или коллектива использовать средства и продукты производства своей властью и в своем интересе на основе существующей в данном обществе системы классовых отношений и в соответствии с нею». Недостаток определения — неточности в понятиях. Разве термин «использовать» имущество лучше отражает понятие права собственности, чем «владеть, пользоваться и распоряжаться»? Ведь совершенно ясно, что «использование» не охватывает права собственности. А, например, О.С. Иоффе усматривает в этом определении три конститутивных элемента — пользование, «свою власть» и «свой интерес». Вряд ли можно признать удачным понятие «своей власти» в общем определении права собственности. Оно придает понятию ненужный индивидуалистический оттенок. «Своя власть» собственника есть власть, предоставляемая ему действующими нормами права. (см.: Тархов В.А., Рыбаков В.А. О понятии права собственности // Юрист. 2002. № 4).

Братуся рассматривает собственность в качестве условия присвоения предметов природы, то есть как условие производства, осуществляемого в определенной общественной форме, его начальный и конечный этапы, его статические моменты. В таком понимании **собственность как статические моменты условия производства** — «допроизводственный, а значит, предэкономический факт»¹. С этим нельзя согласиться. Собственность как социальное явление выходит за пределы экономики, но в ее рамках не может не опосредовать производство. Иное мнение означало бы трактовку собственности только как правоотношения. Справедливости ради отметим, что в концепции С.Н. Братуся заложен еще один элемент — определение собственности в виде отношения лица или коллектива к вещи как к своей.

Большой интерес представляет трактовка **собственности как монополии** Я.А. Кронрод подчеркивает, что собственность есть монополия на средства производства, тем самым ограничивая ее связями с факторами производства, и прежде всего с вещами. Сознывая, что производство реально может вестись и несобственником средств производства, Я.А. Кронрод ввел дополнительный критерий: монопольное ведение производства кем-либо означает, что оно ведется за его собственный счет. Этот аргумент весьма уязвим: ведение производства за свой счет — вторичный признак собственности. Он предполагает, что уже известно, чей это счет, кто собственник. Все это и делает концепцию «монополии» весьма близкой к восприятию собственности как отношения лица к вещи. А. Иванов основным недостатком такого определения называет «чрезмерную статичность, индифферентность монополии к характеру и способам осуществления активной деятельности, протекающей в ее рамках. Будучи однажды установленной, она не зависит от тех или иных изменений объекта, просто отграничивая его от других предметов. Отношение же человека к вещи предполагает активность субъекта, которая направлена на преобразование объекта»².

Ю.К. Толстой выделяет специфический признак правомочий собственника, отличающий их от других вещных прав: собственник принадлежащие ему правомочия осуществляет **по своему усмотрению**. Власть (воля) собственника опирается непосредственно на закон и существует независимо от власти всех других лиц в отношении той же вещи. Власть же других лиц не только опирается на закон, но и зависит от власти собственника, обусловлена ею³.

¹ Иванов А.А. Цит. соч.

² Там же.

³ Гражданское прав: учебник / Под ред. Ю.К. Толстого и А.П. Сергеева. СПб., 1996. Ч. 1.

Трактовка **собственности как «устранения всех третьих лиц»**, обосновываемая Н.Д. Егоровым, предлагает рассматривать собственность с двух сторон: вещественной — как отношение человека к вещи, субъекта к объекту, и общественной — как общественное отношение, которое возникает в результате устранения субъектом всех третьих лиц от присваиваемых материальных благ. Очевидно, что в общем случае конкретное отношение собственности, которое способно существовать в ненарушенном состоянии долгие годы. Данная же концепция требует включения в определение конкретных мер судебной и иной защиты. Другое возражение против данного определения состоит в том, что устранение всех третьих лиц — это не взаимодействие, не социальная связь, а отсутствие такой связи.

В.Т. Рязанов и Н.Н. Осадин считают, что экономическое содержание собственности в наиболее точном его выражении выступает как **форма присвоения прибавочного продукта**, которая с точки зрения системы правомочий представлена в праве на доход. В этой трактовке анализ такого правомочия, как право на доход, позволяет наиболее концентрированно выразить экономические признаки собственности. Бесспорно, собственник средств производства имеет право распоряжаться всем своим продуктом, но он остается таковым до тех пор, пока сохраняет контроль над полученным доходом, в основе которого лежит прибавочный продукт¹.

Новых сторонников получает в современной науке концепция, трактующая **собственность как отношение лица к вещи**². Сторонникам этой концепции приходится аргументировать отказ от включения в конструкцию собственности **отношений между людьми**.

Именно труд (производство, его характер и уровень развития) выступает причиной и собственности, и товарно-денежных отношений. Это соответствует распространенному в литературе на протяжении столетий мнению о трудовом происхождении собственности. Собственность немислима вне связи субъекта с вещью, труд же (производство) — источник натурально-вещественного состава имущества любого субъек-

¹ Рязанов В.Т., Осадин Н.Н. Общественная собственность и ее роль в формировании рыночной модели экономики России // Проблемы современной экономики. 2006. № 1 (17).

² Е.Н. Трубецкой писал: «Многие юридические отношения возникают по поводу вещей, но, в конце концов, всегда суть отношения между лицами», а Г.Ф. Шершеневич отрицал определение вещного права (а значит, и собственности) только как отношения человека к вещи. Вообще в истории правовой мысли можно выделить два течения в подходе к собственности: к первому относятся те, кто считал, что последняя суть отношение лица к вещи, ко второму — те, кто главное содержание собственности усматривал в отношениях между людьми.

та, причем основной, а в конечном счете и единственный. Собственность как общественное отношение возникает лишь тогда, когда ее субъект оказывается соединенным с другими лицами разного рода социальными связями, которые не включаются в саму конструкцию собственности. Собственность и товарно-денежные отношения суть следствия одной причины — частного характера труда (производства). Они оказывают воздействие друг на друга, функционируя большую часть времени в тесной взаимосвязи.

Неверно считать, что отношение собственности на данную вещь не существует, если она не находится в тот же момент в процессе обмена. Вещь все равно находится в собственности потому, что в данном обществе существует возможность возникновения по поводу нее товарно-денежных отношений. Всякий предмет, пригодный к обмену, уже обладает стоимостью, а его пригодность к обмену (которого может и не быть) делает его объектом отношения собственности. Между собственником и третьими лицами нет иных индивидуальных связей помимо товарно-денежных отношений. Но последние полностью самостоятельны, субстанциональны и не должны включаться в понятие собственности. Если косвенные связи включить в понятие собственности, то в нем окажутся две группы совершенно различных с точки зрения реакции на воздействие извне отношений: прямые — между субъектом и вещью и опосредованные — между субъектом и третьими лицами.

Именно поэтому в данной концепции **собственность** определяется **как отношение человека к вещи, как наиболее полное господство лица над вещью**¹.

Оригинально обоснование концепции **собственности как всей совокупности общественных отношений**. Согласно ему, любые отношения в обществе — традиции, моральные устои и т.д. оказывают определенное воздействие на отношения между людьми по поводу вещей, в том числе и по отношению к средствам производства и, следовательно, в той или иной мере формируют собственность. Они определяют, а, следовательно, составляют отношения собственности, поэтому ясно, что собственность — не отдельное отношение, находящееся в

¹ См. в этом же духе: «Ближайшие определения собственности даются отношением воли к вещам. (А) Собственность есть непосредственное вступление во владение, поскольку воля имеет свое наличное бытие в вещи как в чем-то позитивном. (В) Собственность есть потребление, поскольку воля имеет свое наличное бытие в вещи как в чем-то отрицаемом потреблением. (С) Собственность есть отчуждение...». Михеев В.Н. Философские и правовые вопросы становления и развития отношений собственности // Проблемы современной экономики. 2004. № 3 (11); 2005. № 1 (12).

основе системы производственных отношений, и не совокупность всех производственных отношений. Любая система производственных отношений является лишь частью общественных, что практически не противоречит точке зрения, рассматривавшей взаимодействие базиса и надстройки. Однако система производственных отношений, в соответствии с выдвигаемой точкой зрения, находится в основе собственности как всей совокупности общественных отношений.

Достаточно важное уточнение вносит в дефиницию собственности алтайский экономист Н. Падалкин¹. Он подвергает критике определение собственности как выражения исторически определенных отношений между людьми по поводу присвоения и отчуждения условий и результатов производства. Такое определение, с одной стороны, справедливо, так как не всякое присвоение средств и результатов производства есть отношение собственности, а только экономическое, постоянно воспроизводимое в результате общественного производства. Не являются экономическими отношениями собственности такие процессы, как наследование, дарение, конфискация, завоевание и пр.

С другой стороны, словосочетание «между людьми» исключает из экономического анализа отношения отдельно взятого субъекта к самому себе. Так, например, рабочий одновременно выступает и как непосредственный производитель товаров и услуг и как собственник важнейшего фактора производства — рабочей силы, которую он продает и получает соответствующий доход. А предприниматель является и собственником средств производства, с помощью которых создаются блага, и непосредственным производителем, соединяющим различные факторы производства в процессе изготовления товаров и услуг. Поэтому здесь возникают отношения не только между работником и собственником средств производства, но и каждого к самому себе как носителю двойственных функций. Исходя из этого, можно характеризовать **собственность как исторически определенное отношение по поводу социального присвоения и отчуждения** средств и результатов производства.

В концепции «юридической рефлексии» собственность определяется **через** триаду — **экономические категории владения, пользования и распоряжения**. Не все российские сторонники «вещной» концепции собственности полностью согласны с этой концепцией. Так, уже упомянутый А. Иванов обоснованно возражает: триада не тождественна

отношению человека с вещью. Последнее в своем развитии также проходит три стадии: установление, изменение и прекращение связи человека с вещью. Правомочия владения при этом нельзя отождествить даже с одной из стадий отношений человека с вещью. Например, владеть можно и при изменении отношения к вещи, и при его стабильности. Так же и распоряжение в экономическом смысле приложимо к первой и третьей вышеназванным стадиям. Пользование присутствует на стадиях изменения и прекращения отношения человека к вещи. Но было бы неверным определять собственность в экономическом смысле через то, что стоит за правомочиями собственника, еще и потому, что данная дефиниция была бы лишена единства. Осуществление владения, пользования и распоряжения по своему усмотрению не может стать той основой, которая обеспечит единство триады, ибо усмотрение — это всегда элемент субъективной стороны собственности¹.

Идея о **собственности как титуле** высказывается Г. Калабреззи и Д. Меламедом². Сделка рассматривается ими как обмен титулами. Основным признаком классификации титулов они видят степень свободы их владельца при обмене, обусловленную экономической эффективностью, целями распределения богатства и законами. Выделяются три основных типа титулов: титулы, основанные на правилах собственности и предполагающие свободу в определении стоимости объектов собственности при совершении транзакции; титулы, основанные на правилах ответственности и предполагающие ограничения в определении стоимости объектов собственности при совершении транзакции, а также в свободе совершения транзакции; и титулы, основанные на правилах неотчуждаемости и предполагающие наличие определенных

¹ Падалкин Н.А. Теория собственности в современной экономической науке // Сборник научных трудов. Алтайский экономико-юридический институт. Барнаул, 2001.

¹ Косвенным образом недостаток данной концепции признается в работе: Карпов А.В., Величко А.С. Право собственности, правомочия собственника в гражданско-правовых «семьях» мира: природа, эволюция, современность // Бухгалтер и закон. 2005. № 8: «Привычная для нас «триада» правомочий собственника, строго говоря, — чисто юридическая конструкция, прямо не опирающаяся на какое-то особое экономическое содержание. (...) Было бы неправильно искать ее истоки в особых экономических отношениях».

Не случайно многие ученые-цивилисты, характеризуя правомочия собственника, не ограничивались перечислением известной триады, а указывали на ее осуществление «своей властью и в своем интересе» (А.В. Венедиктов), «по своему усмотрению» (Д.М. Генкин), «независимо» от всех других лиц (СМ. Корнеев), а правом на защиту (т.е. возможность обратиться с требованиями о защите права к компетентным государственным или общественным органам) (В.П. Грибанов).

² Calabresi G., Melamed D. Property Rules, Liability Rules and Inalienability: One View of the Cathedral // Harvard Law Review. 1972. № 6. Vol. 85. P. 1089—1128.

прав собственности, но невозможность совершить транзакцию по передаче этих прав другому лицу. А. Белл и Г. Пархомовский предложили четвертый тип — титулы, основанные на правиле антисобственности. Данные титулы эффективны при необходимости консервации ресурса и предполагают передачу права антисобственности на ресурс (вето на иное использование), оказывающий влияние на стоимость некоторой собственности, ее владельцам. Расконсервировать ресурс можно в случае выкупа права вето у наделенных им «антисобственников», причем они вольны в определении цены¹. При таком подходе собственность отрывается от объекта, рассматривается как нечто «безвещное».

Заслуживает внимания трактовка **собственности как способа само- и взаимоизоляции экономических субъектов**, т.е. обособления, отграничения агентов друг от друга, от общества, от государства. Т. Эггертссон выделяет два основных способа отграничения: внутренний и внешний, которые находят свое выражение во внутренних и внешних правах собственности². Внутренними способами являются охрана и защита, а внешними — закон, традиции, обычаи, государство³.

Марксистское теоретическое представление о собственности

Марксистская экономическая школа рассматривает не столько собственность, сколько производственные отношения, ключевые законы производственных отношений. Человек рассматривается не столько как индивид, сколько как некоторый набор социальных отношений. К. Маркс противопоставляет родовую сущность человека эгоизму и эгоистическим правам свободы, частной собственности, безопасности, которые он воспринимает как способ изоляции от рода, от общества.

Труд — это приложение целенаправленных усилий для создания потребительных стоимостей, а именно способность быть потребленным или преобразованным в потребительную стоимость и делает нечто объектом собственности. «Где нет труда, нет и собственности, где

¹ Bell A., Parchomovsky G. Of Property and Antiproperty // Michigan Law Review. 2003. Vol. 102. October. P. 1–70.

² Eggertsson T. The Economics of Institutions: Avoiding the Open-Field Syndrome and the Perils of Path Dependence // Acta Sociologica. 1993. Vol. 36. P. 223–237.

³ Объективность требует от нас упомянуть и о существовании следующей оригинальной научной позиции: «Реалии постиндустриального времени вынуждают признать, что правовой режим крупных хозяйственных структур повсеместно и неизбежно примет вид таких сложных, неоднородно интегрированных зависимостей, которые лишь условно можно будет маркировать титулом «собственность»» (Крусс В.И. Право собственности в контексте российской приватизации: теория и практика // Гос-во и право. 2003. № 9).

есть труд, собственности не может не быть... именно труд превращает вещи в чью-либо собственность и... с этой точки зрения труд есть присвоение благ в собственность субъекта труда»¹.

Показательно мнение Г.В. Плеханова: «Моментом, определяющим принадлежность предмета в собственность, является способ работы над ним, способ производства. Я отточил своими руками кремневый топор, — он мой; мы с женой и детьми построили хижину, — она принадлежит семье; я охотился со своими соплеменниками, — убитые звери принадлежат нам сообща»². Источником возникновения отношений собственности является труд, он же обуславливает форму собственности и личность собственника продукта труда.

Одним из постулатов марксистской программы исследования собственности стало положение о том, что правом собственности должен наделяться эффективный владелец, а не любой экономический агент³. Этому постулату сопутствовала гипотеза о естественности и более высокой экономической эффективности общественной собственности.

Экономисты-марксисты поддерживали гипотезу о неизбежном превращении частной собственности в собственность индивидуальную, основанную на своем труде, отрицали значимость такого ресурса, как предпринимательство, в общественном производстве, и считали, что частная собственность — это собственность, складывающаяся из экспроприированной капиталистом у рабочих собственности.

При этом марксистская экономическая наука была уверена в том, что «... вещное право возникает из экономических отношений, из отношений производства»⁴.

К. Маркс всегда подчеркивал решающую роль производственных отношений по отношению ко всем остальным общественным отношениям, лишь вытекающим из них⁵.

¹ Лоскутов В.И. Цит. соч.

² Плеханов Г.В. Материалистическое понимание истории: Избр. филос. произведения. В 5 т. Т. 2. М.: Госполитиздат, 1956. С. 660.

³ Под эффективным владельцем понимается субъект, способный обеспечить по крайней мере простое воспроизводство как объектов собственности, так и отношений собственности. Именно такой субъект и должен стать владельцем, поскольку в этом заинтересовано общество (Малахов Р.Г. Марксистская программа исследования собственности // Проблемы современной экономики. 2008. № 2 (26)).

⁴ Плеханов Г.В. К вопросу о развитии монистического взгляда на историю // Избранные философские произведения. В 5 т. Т. 1. М.: Госполитиздат, 1956. С. 662.

⁵ Ср. два характерных высказывания К. Маркса: «Юридическая собственность на капитал отделяется от экономической собственности на него» (в работе «Немецкая идеология») и далее: «Скрытые материальные условия частной собственности часто должны вступать в противоречие с юридической иллюзией на счет частной собственности» (в «Набросках «Гражданской войны во Франции»»).

В этой трактовке поведение индивида, размер и тип товаров, находящихся в его собственности, определяется его положением в обществе и принадлежностью к определенному классу.

Собственность рассматривается здесь диалектически — не как раз и навсегда данное право, а как экономические отношения, находящиеся в постоянном развитии, связанные с производством и воспроизводством. Собственность, будучи значимым общественным феноменом, сама является следствием развития производственных отношений, поэтому смена форм производственных отношений влечет и смену форм собственности, ее распределения в обществе.

Каждая новая форма собственности является системообразующим звеном общественно-экономической формации, и, кроме того, ей присуще внутрiformационное развитие.

Собственность понимается не как некоторый абстрактный титул или право, а как фактическое потребление или использование. Собственником признается не тот, кто распоряжается благами, а тот, в чьих интересах, для удовлетворения чьих потребностей осуществляется распоряжение и использование благ». Собственность рассматривается как основание деления общества на классы и тем самым предопределяет интересы и устремления отдельных личностей, размер собственности пропорционален власти, которой обладает собственник в отношении других собственников. Вещность является неотъемлемой частью понятия «собственность».

Редукция отношений собственности только к материально-вещественной стороне взаимодействия труда и собственности снимает вопрос об их развитии. Кроме того, основываясь только на вещественной стороне взаимодействия труда и собственности, невозможно объяснить существование собственности на чужой труд. В марксистской теории под собственностью понимаются и отношения собственности как определенный вид общественных отношений. Общественная сторона развертывается посредством предпосланной и труду, и собственности системы общественных отношений. Труд в качестве вечной естественной необходимости, обеспечивающий обмен веществ между человеком и природой и потому делающий возможным существование и продолжение человеческой жизни, выступает условием жизнедеятельности любого общества, на какой бы ступени развития оно ни находилось, а значит и основанием его существования. В свою очередь, общество, взятое в качестве системы общественных отношений, представляет собой основу функционирования собственности¹.

¹ См.: Тарандо Е.Е. К вопросу о новой трактовке законов развития собственности // Проблемы современной экономики. 2003. № 2 (6).

Общественная сторона взаимодействия труда и собственности определяет социальную организацию труда, включающую в себя распределение между работниками трудовых обязанностей, способ распределения результатов совместного труда, нормирование труда, определение его условий и т.п., т.е. механизм управления трудом. В зависимости от непосредственной цели хозяйствования (воспроизводство работника или получение наибольшей прибыли) производители либо осуществляют функции управления (самоуправления), либо отчуждены от их выполнения. Это и определяет (в марксистском понимании) либо соединение работника со средствами производства, либо разъединение факторов производства, т.е. общественное содержание собственности и вектор ее развития.

Присвоение работником результатов своего труда и размер их доли задается его положением в системе общественных отношений.

Развитие собственности происходит в результате перехода от тождественности труда и собственности к собственности на чужой труд и наоборот. Основой этих переходов является развитие трудового основания общества и определяемая этим развитием трансформация одного типа хозяйства (производства) в другой. Направленность развития отношений собственности, таким образом, не может быть прямолинейной, она предполагает повторение, возврат к уже существовавшему как реализации момента тождества сущности отношений собственности себе самой на всех этапах развития, но возврат (на последующей стадии) уже на иной, более прогрессивной трудовой основе в иных социально-экономических условиях развития. На каждой стадии развития специфика взаимодействия труда и собственности обусловлена способом социальной организации труда, определяющим тип связи (отношения) между тем, кто вкладывает свой труд в производство общественного продукта и тем, кто осуществляет его присвоение. Так как эта связь детерминирует получение индивидом доли общественного продукта на основе его места в общественной организации труда, то она реализуется как закон.

Действие определенного закона собственности служит критерием выделения стадий развития отношений собственности.

Можно выделить три основных социально-экономических закона развития собственности, определяющих динамику присвоения продуктов труда как объектов собственности. В рамках первого закона собственности — закона тождества труда и собственности — трудовая сущность собственности представлена непосредственно: результат труда как объект собственности непосредственно присваивается и потребляется производителем. В условиях действия второго закона собственно-

сти — собственности на результат чужого труда — труд как сущностное основание собственности представлен опосредованно: присвоение производителем продукта опосредуется стоимостью его рабочей силы. Третий закон собственности — трудовой собственности, основанной на совместном труде, — предполагает восстановление принципов действия первого закона, т.е. восстановление непосредственно трудовой основы собственности на базе высокообщественного производства, при котором условия и средства производства становятся достоянием всего общества. Развитие отношений собственности представляет собой переход от одного закона собственности к другому. Движущая сила этих переходов рождается в результате развития трудового основания общества: «изменяя и создавая новые отношения, люди тем самым создают условия и для развития новых законов».

Закон общественного разделения труда определяет дифференциацию трудовой деятельности и социально-экономическое обособление ее носителей, а законы перемены и обобществления труда, наоборот, предполагают интеграцию разделившихся видов труда и тем самым «снимают» действие закона общественного разделения труда. Это снятие означает изменение общественной формы результата и условий производства, преодоления частной собственности на средства производства и отделения от них непосредственных производителей. Функционирование каждого последующего закона развития собственности осуществляется на более высокой основе за счет созданного на предыдущей стадии развития потенциала.

Выделяется три стадии развития отношений собственности. Первая стадия предполагает действие исходного закона развития собственности — тождества труда и собственности. На второй стадии действует закон собственности на результаты чужого труда. Третья стадия наступает при переходе к закону собственности на результаты совместного труда. Выделение этих стадий дополняет выделение стадий развития собственности на основе общественно-экономических формаций (первобытно-общинной, рабовладельческой, феодальной, капиталистической и коммунистической). Переход к третьей стадии развития отношений собственности предполагает реализацию следующего закона собственности, отрицающего закон собственности на чужой труд. Третий закон — закон социализации собственности (собственности на свой труд в условиях обобщественного производства) преодолевает нетрудовой (отчужденный) характер собственности. Формы собственности, реализующие действие «текущего» закона собственности, будут выступать лишь как доминирующие, а не единственно возможные, дополняясь при этом функциони-

рованием, с одной стороны, форм предыдущего этапа, а с другой — появляющимися элементами форм следующего этапа.

Марксистский методологический подход имеет определенные заслуги. Так, в литературе отмечается ¹, что только эта концепция собственности ставит вопрос о качественной и количественной концентрации прав собственности, достигающей экономической власти, которая обеспечивает возможность ее обладателю распоряжаться объектами собственности и доходом от процесса их функционально-экономического бытия.

Российские теоретические традиции изучения собственности

В России термин «собственность» стал использоваться лишь во второй половине XVIII в., при Екатерине II. До этого времени царь, олицетворявший собой государство, мог произвольно изъять любое имущество у любого своего подданного. «Полная собственность», включавшая право свободного распоряжения своим имуществом и освобожденная от многочисленных ограничений «в казенном интересе», была тогда же предоставлена известной Жалованной грамотой дворянству в качестве особой привилегии.

Для славянофилов историческим идеалом была «народная крестьянская» община. Говоря об отношении ее к главному предмету собственности в России — земле, славянофилы утверждали, что «личного права» на землю не было. Права вотчинника предусматривали потомственную передачу земли в пользование и распоряжение, но при этом ограничивались правами общины на землю ². Более того, К.С. Аксаков утверждал: «Земля не была помещичья. Земля русского народа принадлежит русскому народу и, через него, государству, как внешнему его представителю. Как собственность всего русского народа, она находится в пользовании или владении у того или другого лица, не переходя в его частную собственность»³.

¹ См.: Хубиев К.А. Преобразования собственности в России: теоретические подходы и оценки практических результатов // Собственность в XX столетии. М.: РОСПЭН, 2001. С. 471.

² Любопытно в этой связи вспомнить К. Маркса: «С точки зрения более высокой экономической общественной формации частная собственность отдельных индивидуумов на землю будет представляться в такой же мере нелепой, как частная собственность одного человека на другого человека. Даже целое общество, нация и даже все одновременно существующие общества, взятые вместе, не есть собственники земли. Они лишь ее владельцы, пользующиеся ею, и, как добрые отцы семейств, они должны оставить ее улучшенной последующим поколениям» (Маркс К., Энгельс Ф. Собр. соч., 2-е изд. Т. 25. С. 557).

³ Аксаков К.С. Полное собрание сочинений. М., 1861. Т. 1. С. 415.

Б.Н. Чичерин в своем труде «Собственность и государство» (1882) указывает, что «собственность есть краеугольный камень всего гражданского порядка», поскольку в его «устроении» важнейшим есть определение того, «что присваивается лицу, что образует законную область его деятельности, чем оно может располагать по своему изволению» и приходит к выводу, что именно это «...и есть собственность. В ней лицо находит и точку опоры, и орудие, и цель своей деятельности. Чем тверже эти точки опоры, ... тем свободнее оно может действовать, тем вернее те отношения, в которые оно вступает с другими, тем крепче и сам основанный на этих отношениях порядок».

Б.Н. Чичерин указывал и на то, что «источник собственности — свободная воля лица. Государство освящает только то, что вытекает из природы человека и что составляет неизменное требование правды». Отмечая, что «прочность собственности составляет первую потребность гражданского быта», Б.Н. Чичерин подчеркивает: «...все, что колеблет собственность, подрывает самые основы гражданского порядка. (...) Как скоро дело касается собственности, так все колеблется, так как человек не может уже быть уверенным ни в чем, и он чувствует, что посягают на весь его личный мир, на его свободу, на его деятельность, на его семью, на все, что ему дорого, на его прошлое и будущее. Разлагаются первоначальные элементы общественного быта; все бесчисленные отношения, связывающие людей вместе, порываются. (...) Гражданский порядок зиждется на праве собственности и без него обойтись не может»¹.

В этой же связи представляет интерес изучение т.н. «хозяйственно-философской исследовательской программы», в рамках которой исследуются, прежде всего, этическая и «нормативная» составляющая в отношениях собственности. К представителям этой программы относятся такие русские ученые-философы, социологи, экономисты — как С.Н. Булгаков, В.С. Соловьев, Н.А. Бердяев, С.Л. Франк, В.Ф. Эрн².

Здесь отрицается концепция человека как корыстолюбивого, постоянно ищущего своей выгоды «калькулятора» полезности. Философия хозяйства рассматривает не отдельного субъекта или индивидуума, а все человечество в целом как всеобщего субъекта хозяйства, носителя хозяйственной функции. Собственность в этой гипотезе ста-

новится способом снятия ограниченности человека, но полномочия в отношении собственности у человека тоже ограничены. Конституирующим собственником здесь является Абсолют, надчеловеческая вездесущая и всемогущая сила, что логично обуславливает альтернативную природу отношений собственности. Собственность по своей сути является не столько правом, разрешением, сколько обязанностью, ограничением. У собственности, помимо собственно экономической стороны, есть еще и этическая сторона. Ключевым аспектом собственности является ответственность, причем не перед другим собственником (как у неинституционалистов) или обществом и коллективом (как в марксистской концепции), но перед высшей силой. В этой концепции, как и в марксистской, признается тезис о значительной роли труда в создании собственности. Большинство сторонников данной концепции частная собственность признается полезной формой, поскольку она — обязанность, а, значит, частная собственность является глубоко нравственной¹. Происхождение собственности это направление видит в «борьбе человеческой личности со стихийными силами природы»².

Для данного направления также характерен солидаризм: общество рассматривается как расширенная, дополненная личность, а личность, как сосредоточенное, сжатое общество³. Солидаризм рассматривается как общий принцип, заключающий в себе и индивидуализм и коллективизм, которые искусственно противопоставляются в других концепциях. Экономический солидаризм в большей степени касался потребления. Не размер объектов в собственности того или иного класса или лица стоит в центре социальных конфликтов, а недостаточное и чрезмерное потребление благ. Собственность потому и представляет интерес, что она дает возможность достигнуть определенного уровня потребления, а не потому что она требует определенных затрат на сохранение, поддержание, преумножение.

Следует также отметить знаменитую работу И.А. Ильина («О частной собственности», 1954 г.), в которой подведены промежуточные итоги построения «нового общества», основанного на коммунистической идеологии и общественной собственности на средства производства.

¹ Чичерин Б.Н. Собственность и государство // Исупов К., Савкин И. Русская философия собственности (XVII—XX вв.). СПб.: Ганза, 1993. С. 114—115.

² Подробнее см. в: Малахов Р.Г. Исследование собственности в рамках философии хозяйства // Проблемы современной экономики. 2008. № 1 (25).

¹ Франк С.Л. Собственность и социализм // Русская философия собственности (XVII—XX вв.). СПб.: Ганза, 1993. С. 314.

² Бердяев Н.А. Философия неравенства. Письма к недругам по социальной философии. Письмо 12. О хозяйстве // Там же. С. 304.

³ Соловьев В.С. Оправдание добра // Там же. С. 165.

Небезынтересно, что и сегодняшние последователи традиционалистского подхода к исследованию проблематики, связанной с понятием собственности, указывают на «принципиальную возможность развития вне западной модели права собственности с ее чрезмерной индивидуализацией, реальность проведения трансформации хозяйственно-экономического уклада на основе российских православных ценностей, когда собственник, не считая обладание собственностью несправедливым, будет ощущать себя не только лишь частным собственником, работающим исключительно для приращения своего личного имущества, а организатором, несущим своей деятельностью и самим фактом своего существования в данном качестве обязанности перед Богом и обществом, не столько частным владельцем, сколько человеком, лично ответственным за свое дело, судьбу свою и судьбы других людей»¹.

С. Л. Ермаков

Доцент факультета финансов и банковского дела АНХ при Правительстве РФ, действительный член Академии проблем безопасности, обороны и правопорядка РФ, проф, к.э.н., лауреат премии им. М. Ломоносова

Состояние и перспективы страхования вкладов российских коммерческих банках

О системе страхования вкладов в банках Российской Федерации

Российскому правительству и финансово-банковским властям, особая роль среди которых, несомненно, принадлежит Банку России удалось взять ситуацию под свой контроль и подготовить соответствующую «базу» для организации системы страхования вкладов физических лиц в банках Российской Федерации. Усиление функций надзора за деятельностью кредитных организаций, ужесточение регламентных норм и требований к их финансово-экономической деятельности, введение жестких требований к квалификации, опыту и «биографии» высшего руководства кредитных организаций не могло не сказаться положительно на дальнейшем совершенствовании развития банковского сектора в целом.

При этом современные подходы к страхованию банковских вкладов в нашей стране в достаточной степени соответствуют положению дел, установившемуся в мировой практике.

Так в обновленной редакции Федерального закона «О банках и банковской деятельности» появился целый ряд положений, направленных на защиту финансовых интересов вкладчиков, в том числе и посредством обеспечения надежности кредитных организаций. Важнейшие вопросы в этом направлении определены в Главе III «Обеспечение стабильности банковской системы, защита прав, интересов вкладчиков и кредиторов кредитных организаций» указанного Федерального закона. Кроме того, в Главе VI «Сберегательное дело» прямо указаны основы российской системы страхования вкладов, в том числе — вопросы обязательного и добровольного страхования.

¹ Рубаник В.Е. О своеобразии российской традиции права собственности // Управление собственностью. 2004. № 4.

Указано, что в целях обеспечения гарантий возврата привлекаемых банками средств граждан и компенсации потери дохода по вложенным средствам создается система обязательного страхования вкладов физических лиц в банках (статья 38). Причем участниками данной системы являются организация, осуществляющая функции по обязательному страхованию вкладов, и банки, привлекающие средства граждан. Таким образом четко определен круг лиц, допущенных к участию в данной системе, а также указано (часть 3 статьи 38), что порядок создания, формирования и использования средств системы обязательного страхования вкладов физических лиц в банках определяется федеральным законом (имеется в виду Федеральный закон «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации»).

Добровольное страхование

Следует отметить, что в нашей стране вопрос о достаточности добровольного или необходимости обязательного страхования вкладов остро встал практически сразу после банковского кризиса, произошедшего в августе 1998 года. По данному вопросу было произведено огромное количество исследований реалий российской экономики, в том числе — различными иностранными специалистами и профильными институтами. Российские ученые и практики банковского дела развернули огромную работу по поиску решения, которое бы максимально способствовало разрешению сложившейся ситуации — ведь с одной стороны, никто, вроде бы, не заставляет владельцев временно свободных денежных средств нести их во вклад именно в банк «Х», а не в банк «У», и государство вместе с главным банком страны здесь, вроде бы, ни при чем, а с другой стороны, при возникновении системной проблемы в банковском секторе, государство все равно не в праве оставаться безучастным к судьбе своих граждан, а, следовательно, ему выгодно загодя и своевременно принять необходимые, «заградительные» меры, выработав совместную с Банком России доктрину по усилению надзора и ужесточению правил работы с банками, претендующими на работу со средствами вкладчиков — физических лиц.

Усиление контроля за банковской отчетностью и выделение инспектирования (проверки деятельности кредитных организаций с выходом на место) из общего, дистанционного надзора, пересмотр общих подходов к анализу банковской деятельности и их рисковости в совокупности с введением в нормативные акты Банка России отдельных элементов и требований международных банковских институтов, в том числе — Базельского комитета, в немалой степени заложили

основу для развития российской модели страхования банковских вкладов физических лиц.

Вместе с тем, федеральным законом «О банках и банковской деятельности» предусмотрена возможность добровольного страхования банковских вкладов. Статьей 39 «Фонды добровольного страхования вкладов» указанного Закона зафиксировано право российских коммерческих банков создавать фонды добровольного страхования вкладов для обеспечения возврата вкладов и выплаты доходов по ним.

Фонды добровольного страхования вкладов могут создаваться как некоммерческие организации. При этом число банков — учредителей фонда добровольного страхования вкладов должно быть не менее пяти с совокупным уставным капиталом не менее 20-ти кратного минимального размера уставного капитала, установленного Банком России для банков на дату создания фонда.

Порядок создания, управления и деятельности фондов добровольного страхования вкладов определяется их уставами и федеральным законодательством.

Законом также предусмотрена обязанность коммерческих банков информировать клиентов о своем участии или неучастии в фондах добровольного страхования вкладов. При этом в случае участия в фонде добровольного страхования вкладов банк также информирует клиента об условиях страхования.

Роль Банка России и Агентства по страхованию вкладов в системе обязательного страхования вкладов физических лиц в банках Российской Федерации

В условиях политической и экономической нестабильности в России последнего десятилетия, перед Правительством страны остро встал вопрос защиты экономических интересов своих граждан — физических лиц, как наиболее незащищенных субъектов экономической деятельности общества.

Неоднократные банковские кризисы, периодически прокатывающиеся по России начиная с 1994 года, (дефолт 1998 года пока еще, несмотря на так называемый «кризис доверия к банкам», можно считать кульминацией данных событий), привели к серьезному подрыву доверия населения к банковским институтам, что, в свою очередь, не преминуло сказаться на существенном замедлении темпов экономического развития страны в том числе по причине массового оттока денежных средств (особенно — «длинных», так нужных для экономического развития страны) со счетов населения в российских коммерческих банках.

Разрабатывая различные механизмы преодоления указанного кризиса в экономике и предотвращения подобных коллапсов в дальнейшем, кроме целого комплекса оперативных мер, Правительство Российской Федерации совместно с Банком России приняло 30 декабря 2001 года совместную Стратегию развития банковского сектора Российской Федерации, наметив в ней на долгосрочную перспективу (до 2008 года) комплекс существенных, в том числе — нетрадиционных мероприятий по финансово-экономической стабилизации банковской деятельности в стране.

Среди прочих, глобальных мер в данном направлении, Стратегией предусматривалось создание некоего Фонда защиты вкладчиков (фонда страхования вкладов физических лиц), формируемого за счет денежных средств, отчисляемых банками — участниками, допущенными к данной деятельности. Именно эти банки предполагалось «провести» через систему дополнительной проверки по специально формализованным критериям отбора, вследствие чего они могли бы, при положительных результатах прохождения, работать со средствами физических лиц не опасаясь каких-либо экономических неурядиц, а сами физические лица — клиенты таких банков приобретали бы уверенность в том, что в любом случае вложенные ими денежные средства будут возвращены, хотя бы и с посредничеством Фонда страхования вкладов. При этом государство, хотя формально и не должно было являться участником фонда, все же включалось в данную систему как гарант ее стабильности и вноситель первоначального капитала (3 млрд. рублей).

Однако, в результате долгих и жарких прений о судьбе данной системы в Российской Федерации, 28 ноября 2003 года Государственной Думой был принят, 10 декабря 2003 года — одобрен Советом Федерации и 23 декабря 2003 года Президентом Российской Федерации был подписан Федеральный закон № 177-ФЗ «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации» (уже претерпевший в результате так называемого «кризиса доверия банковской системе» лета 2004 года некоторые изменения).

Указанный Федеральный закон устанавливает правовые, финансовые и организационные основы функционирования системы обязательного страхования вкладов физических лиц в банках Российской Федерации (далее — система страхования вкладов), компетенцию, порядок образования и деятельности организации, осуществляющей функции по обязательному страхованию вкладов (Агентство по страхованию вкладов, далее также — Агентство), порядок выплаты возмещения по вкладам, регулирует отношения между банками Российс-

кой Федерации, Агентством, Центральным банком Российской Федерации (Банком России) и органами исполнительной власти Российской Федерации в сфере отношений по обязательному страхованию вкладов физических лиц в банках.

Целями Закона являются защита прав и законных интересов вкладчиков банков Российской Федерации, укрепление доверия к банковской системе Российской Федерации, а также стимулирование привлечения сбережений населения в банковскую систему Российской Федерации. Закон регулирует отношения по созданию и функционированию системы страхования вкладов, формированию и использованию ее денежного фонда, выплатам возмещения по вкладам при наступлении страховых случаев, а также отношения, возникающие в связи с осуществлением государственного контроля за функционированием системы страхования вкладов, и иные отношения, возникающие в данной сфере.

Основными принципами системы страхования вкладов определены:

- 1) обязательность участия банков в системе страхования вкладов;
- 2) сокращение рисков наступления неблагоприятных последствий для вкладчиков в случае неисполнения банками своих обязательств;
- 3) прозрачность деятельности системы страхования вкладов;
- 4) накопительный характер формирования фонда обязательного страхования вкладов за счет регулярных страховых взносов банков — участников системы страхования вкладов.

Участниками системы страхования вкладов, согласно Закона, являются:

- вкладчики, признаваемые для целей указанного Закона выгодоприобретателями;
- банки, внесенные в установленном порядке в реестр банков, признаваемые для целей указанного Закона страхователями;
- Агентство, признаваемое для целей указанного Закона страховщиком;
- Банк России при осуществлении им функций, вытекающих из указанного Федерального закона.

На сегодня, участие в системе страхования вкладов считается обязательным для всех расположенных на территории Российской Федерации коммерческих банков, желающих аккумулировать временно свободные денежные средства населения.

Банк считается участником системы страхования вкладов со дня его постановки на учет до дня снятия его с учета в системе страхования вкладов в установленном Законом порядке. При этом банки — участники системы страхования обязаны:

1) уплачивать страховые взносы в фонд обязательного страхования вкладов (далее – страховые взносы);

2) представлять вкладчикам информацию о своем участии в системе страхования вкладов, о порядке и размерах получения возмещения по вкладам;

3) размещать информацию о системе страхования вкладов в доступных для вкладчиков помещениях банка, в которых осуществляется обслуживание вкладчиков;

4) вести учет обязательств банка перед вкладчиками, позволяющий банку сформировать на любой день реестр обязательств банка перед вкладчиками по форме, которая устанавливается Банком России по предложению Агентства;

5) исполнять иные обязанности, предусмотренные настоящим Федеральным законом.

Вкладчики российских коммерческих банков законодательно наделены следующими правами:

- получать возмещение по вкладам в порядке, установленном настоящим Федеральным законом;
- сообщать в Агентство о фактах задержки банком исполнения обязательств по вкладам;
- получать от банка, в котором они размещают вклад, и от Агентства информацию об участии банка в системе страхования вкладов, о порядке и размерах получения возмещения по вкладам.

При этом вкладчик, получивший возмещение по вкладам, размещенным в банке, в отношении которого наступил страховой случай, сохраняет право требования к данному банку на сумму, определяемую как разница между размером требований вкладчика к данному банку и суммой выплаченного ему возмещения по вкладам в данном банке. Удовлетворение такого права требования вкладчика к банку предусмотрено осуществлять в соответствии с гражданским законодательством Российской Федерации.

Страховое возмещение, выплачиваемое из страхового фонда, предусмотрено осуществлять при наступлении определенных Законом страховых случаев, под которыми признается наступление хотя бы одно из следующих обстоятельств:

1) отзыв (аннулирование) у банка лицензии Банка России на осуществление банковских операций (далее – лицензия Банка России) в соответствии с Федеральным законом «О банках и банковской деятельности»;

2) введение Банком России в соответствии с законодательством Российской Федерации моратория на удовлетворение требований кредиторов банка.

Страховой случай считается наступившим со дня вступления в силу акта Банка России об отзыве (аннулировании) у банка лицензии Банка России либо акта Банка России о введении моратория на удовлетворение требований кредиторов банка. При этом право требования вкладчика на возмещение по вкладам возникает со дня наступления страхового случая. Лицо, которое приобрело у вкладчика право требования по вкладам после наступления страхового случая, права на возмещение по таким вкладам не имеет.

Вышеуказанным Законом определен также порядок и размеры выплат страхового возмещения, а также определен статус, цель деятельности и полномочия Агентства по страхованию вкладов. В соответствии с Законом Агентство по страхованию вкладов является государственной корпорацией, созданной Российской Федерацией, статус, цель деятельности, функции и полномочия которой определяются Федеральным законом «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации» и Федеральным законом «О некоммерческих организациях» от 12 января 1996 года № 7-ФЗ, имеет печать с изображением Государственного герба Российской Федерации и со своим наименованием, а также счет в Банке России. Центральные органы Агентства находятся в г. Москве, а территориальные подразделения рассредоточены по субъектам Российской Федерации, где, в том числе, осуществляют взаимодействие с территориальными учреждениями Банка России. Главной целью деятельности Агентства является обеспечение функционирования системы страхования вкладов.

При осуществлении функций по обязательному страхованию вкладов Агентство:

- 1) организует учет банков (ведет реестр банков);
- 2) осуществляет сбор страховых взносов и контроль за их поступлением в фонд обязательного страхования вкладов;
- 3) осуществляет мероприятия по учету требований вкладчиков к банку и выплате им возмещения по вкладам;
- 4) имеет право обращаться в Банк России с предложением о применении к банкам за нарушение требований настоящего Федерального закона мер ответственности, предусмотренных статьей 74 Федерального закона от 10 июля 2002 года № 86-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» (далее – Федеральный закон

«О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)») и нормативными актами Банка России;

5) размещает и (или) инвестирует временно свободные денежные средства фонда обязательного страхования вкладов в порядке, определенном настоящим Федеральным законом;

6) имеет право требовать от банков размещения информации о системе страхования вкладов и об участии в ней банка в доступных для вкладчиков помещениях банка, в которых осуществляется обслуживание вкладчиков;

7) определяет порядок расчета страховых взносов в соответствии со статьей 36 настоящего Федерального закона;

8) осуществляет иные полномочия, направленные на достижение поставленных перед Агентством целей.

Важным моментом является также тот факт, что согласно законодательству осуществление Агентством функций по обязательному страхованию вкладов не требует получения лицензии на осуществление страховой деятельности. Установлено, что федеральные органы государственной власти, органы государственной власти субъектов Российской Федерации, органы местного самоуправления и Банк России не имеют права вмешиваться в деятельность Агентства по реализации законодательно закрепленных за ним функций и полномочий.

Агентство и Банк России координируют свою деятельность и информируют друг друга по вопросам осуществления мероприятий по страхованию вкладов. В целях информационного обеспечения функционирования системы страхования вкладов Банк России направляет в Агентство отчетность банков и иную необходимую информацию. Банк России не позднее рабочего дня, следующего за днем принятия соответствующего решения, информирует Агентство:

1) о выдаче банку разрешения Банка России;

2) о принятии решения о проведении проверки банка по предложению Агентства;

3) о применении Банком России к банку мер ответственности в виде наложения запрета (ограничения) на привлечение вкладов граждан, назначении временной администрации по управлению кредитной организацией, об отзыве (аннулировании), а также о замене лицензии Банка России;

4) о реорганизации банка;

5) о введении моратория на удовлетворение требований кредиторов банка.

Агентство не позднее рабочего дня, следующего за днем принятия соответствующего решения, информирует Банк России:

1) о внесении банка в реестр банков и об исключении банка из указанного реестра (в соответствии с «Порядком ведения реестра банков», утвержденным решением Правления Агентства 19.02.2004 г.);

2) об изменении ставки страховых взносов.

Агентство вправе обращаться в Банк России с предложениями:

1) о проведении проверки банка Банком России. Порядок участия служащих Агентства в таких проверках, их права и обязанности устанавливаются нормативными актами Банка России по согласованию с Агентством;

2) о применении Банком России к банку мер ответственности, предусмотренных федеральными законами, с приложением документов, обосновывающих необходимость применения указанных мер.

О принятом решении о проведении проверки коммерческого банка Банком России и о применении Банком России к банку мер ответственности Банк России сообщает Агентству в течение 15 дней со дня получения соответствующего предложения.

Состав отчетности банков и иной информации, направляемых Банком России в Агентство, а также срок направления определяются Банком России по согласованию с Агентством.

По вопросам участия коммерческих банков в системе страхования вкладов Агентство вправе на основании мотивированного запроса в письменной форме получать от банков разъяснения, касающиеся информации об уплате банками страховых взносов, о ведении учета и формировании реестра обязательств банка перед вкладчиками, об обязательствах вкладчика перед банком, исполнении банком иных обязанностей, предусмотренных настоящим Федеральным законом. Указанные разъяснения направляются банками в Агентство в течение 15 дней со дня получения соответствующего запроса, если Агентством не определен иной срок их направления.

Во исполнение своих функций, Агентство проводит значительную работу по совершенствованию системы страхования вкладов физических лиц в банках Российской Федерации. Сотрудники Агентства участвуют в инспекционных проверках кредитных организаций, осуществляя контроль за их деятельностью по вопросам:

- оценки объема и структуры обязательств банка перед вкладчиками;
- своевременности и полноты уплаты банком страховых взносов в фонд обязательного страхования вкладов (в соответствии

с Законом, утвержденным решением Совета директоров Агентства от 03.02.2004 г. «Порядком расчета страховых взносов» и утвержденным решением Правления Агентства от 05.02.2004 г. «Порядком уплаты страховых взносов»;

- ведения учета обязательств банка перед вкладчиками согласно требованиям Банка России и Агентства;
- предоставления банком вкладчикам информации о своем участии в системе страхования вкладов, о порядке и размерах получения возмещения по вкладам в соответствии с Законом;
- о размещении банком информации о системе страхования вкладов в доступных для вкладчиков помещениях банка, в которых осуществляется обслуживание вкладчиков (в соответствии с Законом и «Рекомендациями о порядке информирования банками вкладчиков по вопросам страхования вкладов», принятыми решением Правления Агентства 30.06.2005 г.);
- проверки способности банка готовить реестр обязательств перед вкладчиками по установленной форме и в установленный срок (в соответствии с требованиями Закона).

Эти и другие вопросы участия сотрудников Агентства в проверках кредитных организаций изложены в согласованном с Агентством Указании Банка России от 13.01.2005 г. № 1542-У «Об особенностях проведения проверок банков с участием служащих Государственной Корпорации «Агентство по страхованию вкладов».

Фонд обязательного страхования вкладов, созданный в России в развитие Федерального закона «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации» и во многом соответствующий рекомендациям Всемирного Банка и иных международных финансово-экономических институтов, представляет собой совокупность соответствующим образом сформированных денежных средств и иного имущества, использование которого регламентируется законодательно. Названный Фонд принадлежит Агентству на праве собственности и предназначен для финансирования выплаты возмещения по вкладам в порядке и на условиях, определенных законом.

Важной особенностью российской системы страхования вкладов является то, что Фонд обязательного страхования вкладов обособляется от иного имущества Агентства. По Фонду ведется обособленный учет. Его денежные средства учитываются на специально открываемом счете Агентства в Банке России. При этом Банк России не уплачивает процентов по остаткам денежных средств, находящимся на этом счете.

На Фонд обязательного страхования вкладов не может быть обращено взыскание по обязательствам Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, муниципальных образований, банков, иных третьих лиц, а также Агентства, за исключением случаев, когда обязательства Агентства возникли в связи с неисполнением им обязанностей по выплате возмещения по вкладам. Взыскание за счет Фонда обязательного страхования вкладов по обязательствам Агентства, возникшим в связи с неисполнением Агентством обязанностей по выплате возмещения по вкладам, осуществляется только на основании судебного акта.

Фонд обязательного страхования вкладов формируется за счет:

- 1) страховых взносов, уплачиваемых кредитными организациями;
- 2) пеней за несвоевременную и (или) неполную уплату страховых взносов;
- 3) денежных средств и иного имущества, которые получены от удовлетворения прав требования Агентства, приобретенных в результате выплаты им возмещения по вкладам;
- 4) средств федерального бюджета в случаях;
- 5) доходов от размещения и (или) инвестирования временно свободных денежных средств фонда обязательного страхования вкладов;
- 6) первоначального имущественного взноса (осуществленного Правительством Российской Федерации);
- 7) других доходов, не запрещенных законодательством Российской Федерации.

Законодательно установлено, что контроль за функционированием системы страхования вкладов осуществляется Правительством Российской Федерации и Банком России путем участия их представителей в органах управления Агентством. Совет директоров Агентства ежегодно на конкурсной основе определяет аудиторскую организацию для проведения проверки использования Агентством фонда обязательного страхования вкладов.

Контроль за расходованием средств федерального бюджета, направленных в фонд обязательного страхования вкладов, осуществляется в порядке, определенном для использования средств федерального бюджета.

Статьей 44 Закона, а также многочисленными нормативными правовыми актами Банка России и ГК «Агентство по страхованию вкладов» определен ряд требований к участию в системе страхования вкладов коммерческих банков, имеющих разрешение Банка России на день вступления в силу Федерального закона «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации».

Так, банки, имеющие разрешение Банка России на день вступления в силу названного выше Федерального закона, были признаны удовлетворяющими требованиям к участию в системе страхования вкладов при соответствии ими одновременно следующим условиям:

- если учет и отчетность банка признаются Банком России достоверными;
- если банк выполняет обязательные нормативы, установленные Банком России;
- если финансовая устойчивость банка признается Банком России достаточной;
- если меры, предусмотренные статьей 74 Федерального закона «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)», статьей 20 Федерального закона «О банках и банковской деятельности», статьей 3 Федерального закона от 25 февраля 1999 года № 40-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве) кредитных организаций», к банку не применяются, а также отсутствуют основания для их применения по итогам тематической инспекционной проверки.

Учет и отчетность коммерческих банков признавалась Банком России достоверными в случае, если одновременно:

- учет и отчетность банка соответствуют федеральным законам, нормам и правилам, установленным Банком России, собственной учетной политике банка;
- возможные недостатки или ошибки в состоянии учета или отчетности банка не влияют существенным образом на оценку его финансовой устойчивости.

Были также определены последствия отказа банка, имеющего разрешение Банка России на день вступления в силу Закона, от участия в системе страхования вкладов. Отказом банка от участия в системе страхования вкладов признается:

1) непредставление банком ходатайства в Банк России в течение шести месяцев со дня вступления в силу Закона;

2) направление банком в Банк России заявления об отказе от привлечения во вклады денежных средств физических лиц, открытия и ведения банковских счетов физических лиц.

В отношении банков, отказавшихся от участия в системе страхования вкладов Банк России:

- по истечении 21 месяца со дня вступления в силу Закона был обязан ввести запрет на привлечение во вклады денежных средств физических лиц и открытие банковских счетов физи-

ческих лиц, который действует до дня прекращения права банка на работу с вкладами в порядке, установленном названным Законом и принятыми в соответствии с ним нормативными актами Банка России, или до дня отзыва у банка лицензии Банка России;

- с момента, когда банк признан отказавшимся от участия в системе страхования вкладов, но не позднее 21 месяца со дня вступления в силу Закона направить требование о представлении банком ходатайства о прекращении права на работу с вкладами.

Банки, которым было направлено указанное требование Банка России, обязаны в месячный срок направить в Банк России в порядке, установленном нормативными актами Банка России, ходатайство о прекращении права на работу с вкладами. Банки, направившие в Банк России ходатайство о прекращении права на работу с вкладами, со дня направления указанного ходатайства не имели с этого момента права привлекать во вклады денежные средства физических лиц, а также зачислять дополнительные денежные средства на счета по вкладам физических лиц, с которыми был заключен договор банковского вклада или договор банковского счета, до направления такого ходатайства. Информация об этом должна быть размещена в доступных для клиентов помещениях банка, в которых осуществляется обслуживание вкладчиков, в день направления указанного ходатайства в Банк России.

Договор банковского вклада или договор банковского счета с физическими лицами, заключенные банком до дня введения запрета Банка России на привлечение во вклады денежных средств физических лиц и открытие банковских счетов физических лиц, не подлежит расторжению, за исключением случая обращения владельца вклада (счета) с требованием о расторжении соответствующего договора. Дополнительные денежные средства, за исключением процентов, начисляемых в соответствии с условиями договора банковского вклада или договора банковского счета, во вклад (на счет) не зачисляются и подлежат возврату лицам, которые дали поручение о зачислении денежных средств во вклад (на счет).

Коммерческие банки в день введения Банком России запрета на привлечение во вклады денежных средств физических лиц и открытие банковских счетов физических лиц обязаны разместить информацию о прекращении права привлекать денежные средства физических лиц во вклады и (или) на счета, о прекращении права заключать с физическими лицами новые договоры банковского вклада или дого-

воры банковского счета, а также информацию о запрете зачисления дополнительных денежных средств во вклады и (или) на счета, открытые в банке до дня введения запрета Банком России, в доступных для клиентов помещениях банка, в которых осуществляется обслуживание вкладчиков.

При неисполнении коммерческими банками вышеуказанных обязанностей, Банк России получил право применять к нему меры ответственности, предусмотренные Федеральным законом «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)», Федеральным законом «О банках и банковской деятельности» и иными федеральными законами.

Порядок допуска банков в систему страхования вкладов физических лиц в банках Российской Федерации.

Порядок допуска банков в систему страхования вкладов регламентируется нормами Федерального закона «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации» и рядом нормативно-правовых и инструктивных актов Банка России, разработанных во исполнение данного Закона.

Финансовая устойчивость банка оценивается Банком России по группам разработанных банком России показателей, с определением по каждой из них обобщающего результата «удовлетворительно» или «неудовлетворительно» и признается Банком России достаточной при наличии результата «удовлетворительно» по всем группам показателей.

Для оценки финансовой устойчивости банка применяются следующие группы показателей:

- группа показателей оценки капитала, включающая показатели оценки достаточности и качества капитала;
- группа показателей оценки активов, включающая показатели качества задолженности по ссудам и иным активам, размера резервов на потери по ссудам и иным активам, степени концентрации рисков по активам, включая величину кредитных рисков на акционеров (участников) и инсайдеров;
- группа показателей оценки качества управления банком, его операциями и рисками, включающая показатели прозрачности структуры собственности, организации системы управления рисками, в том числе контроля за величиной валютной позиции, службы внутреннего контроля, в том числе системы противодействия легализации незаконных доходов и финансированию терроризма;

- группа показателей оценки доходности, включающая показатели рентабельности активов и капитала, структуры доходов и расходов, доходности отдельных видов операций и банка в целом;
- группа показателей оценки ликвидности, включающая показатели ликвидности активов, ликвидности и структуры обязательств, общей ликвидности банка, риска на крупных кредиторов и вкладчиков.

Состав указанных показателей и методики их расчета и определения обобщающего результата по ним устанавливаются нормативными актами Банка России и опубликовываются Банком России в «Вестнике Банка России». В настоящее время, данные показатели рассчитываются на основании Положения № 248-П от 16 января 2004 г. «О порядке рассмотрения Банком России ходатайства банка о вынесении Банком России заключения о соответствии банка требованиям к участию в системе страхования вкладов.

Основными этапами рассмотрения Банком России ходатайств коммерческих банков о допуске их в систему страхования вкладов являются:

- a) Предварительный анализ соответствия банка требованиям к участию в системе страхования вкладов.
- b) Тематическая инспекционная проверка для оценки достоверности учета и отчетности, а также установления фактов, которые связаны с определением соответствия банка требованиям к участию и которые невозможно получить методами дистанционного надзора и анализа его финансово-хозяйственной деятельности.
- c) Заключительный анализ результатов, полученных при предшествующем изучении состояния банка, включая расчет всех основных критериев, могущих характеризовать реальное состояние банка и его соответствие предъявляемым Законом требованиям.
- d) Вынесение итогового заключения.

В соответствии с вышеназванным Положением, порядок рассмотрения Банком России ходатайства банка о вынесении Банком России заключения о соответствии банка требованиям к участию в системе страхования вкладов можно описать в виде следующего алгоритма:

1. Банк, принявший решение о своем участии в системе страхования вкладов, направляет ходатайство в территориальное учреждение Банка России, осуществляющее надзор за деятельностью банка.
2. Территориальное учреждение по факту получения ходатайства назначает дату начала тематической инспекционной проверки в те-

чение 10 дней после поступления ходатайства, одновременно информируя (письменно) об установлении (переносе) сроков проведения тематической инспекционной проверки Департамент банковского регулирования и надзора Банка России, Департамент лицензирования деятельности и финансового оздоровления кредитных организаций, Главную инспекцию кредитных организаций Банка России, а также территориальные учреждения Банка России по местонахождению филиалов банка-заявителя.

3. Департамент банковского регулирования и надзора Банка России направляет запрос указанным ниже структурным подразделениям Банка России о необходимости предоставления ему предложений по перечню вопросов, подлежащих тематической инспекционной проверке:

- Департаменту лицензирования деятельности и финансового оздоровления кредитных организаций;
- Главной инспекции кредитных организаций;
- Департаменту валютного регулирования и валютного контроля;
- Сводному экономическому департаменту;
- Юридическому департаменту.

4. Главная инспекция кредитных организаций Банка России и Департамент лицензирования и финансового оздоровления кредитных организаций Банка России обязаны направить предложения в Департамент банковского регулирования и надзора Банка России. Другие структурные подразделения Банка России также вправе представить в Департамент банковского регулирования и надзора Банка России свои предложения.

5. Департамент банковского регулирования и надзора Банка России по результатам обобщения предложений по проверке соответствия кредитной организации требованиям к участию в системе страхования вкладов, в течение 30 календарных дней до начала проверки направляет в адрес Главной инспекции кредитных организаций Банка России и соответствующего территориального учреждения предложения по проверке.

6. В инспекционное подразделение территориального учреждения Банка России по месту регистрации банка-заявителя передается задание на проведение тематической проверки, а также результаты предварительного анализа (не позднее чем за 10 дней до даты начала тематической проверки).

Копии задания на проведение тематической проверки также направляются территориальным учреждением Банка России в:

- Департамент лицензирования и финансового оздоровления кредитных организаций;
- Департамент банковского регулирования и надзора;
- Главную инспекцию кредитных организаций.

7. Инспекционным подразделением территориального учреждения Банка России с целью определения соответствия банка требованиям к участию в системе страхования осуществляется проведение тематической проверки. В соответствии с нормативными актами Банка России, регулирующими смысл и экономическое содержание этапов деятельности Банка России по участию в системе страхования вкладов физических лиц в банках Российской Федерации, тематическая проверка, осуществляемая инспекционными подразделениями территориальных учреждений Банка России на данной стадии должна осуществляться исключительно по тем вопросам деятельности банка-заявителя, которые могут оказать реальное влияние на его финансово-хозяйственное состояние и оценку которых невозможно получить методами дистанционного надзора.

8. Осуществление территориальным учреждением Банка России заключительного анализа полученных в ходе предшествующего изучения банка материалов, включающего расчет значений всех основных критериев, могущих характеризовать реальное состояние банка и его соответствие предъявляемым Законом требованиям по результатам проверки, с целью подготовки заключения территориального учреждения Банка России о возможности или невозможности поддержки ходатайства банка, и направление данного заключения (вместе с соответствующими документами) в течение двух рабочих дней со дня утверждения, в Департамент лицензирования и финансового оздоровления кредитных организаций Банка России.

9. Департамент лицензирования и финансового оздоровления Банка России в течение трех рабочих дней со дня поступления документов от территориального учреждения, направляет копии указанных документов в структурные подразделения Банка России, входящие в состав Комитета банковского надзора, для выработки ими позиций (мнений) по вопросу соответствия того или иного банка, по которому представлен комплект документов, установленным Законом требованиям к участию в системе страхования вкладов.

10. Департамент банковского регулирования и надзора Банка России и Главная инспекция кредитных организаций Банка России в срок, не превышающий четырнадцати рабочих дней после получения документов от Департамента лицензирования и финансового оздо-

вания деятельности и финансового оздоровления кредитных организаций Банка России и в Департамент банковского регулирования и надзора Банка России.

Порядок дальнейшего рассмотрения повторного ходатайства аналогичен порядку первичного рассмотрения ходатайства с учетом некоторых особенностей:

- 3. аналогичен пункту 2.
- 4. аналогичен пункту 6.
- 5. аналогичен пункту 7.
- 6. аналогичен пункту 8.
- 7. аналогичен пункту 9.
- 8. аналогичен пункту 10.
- 19а. аналогичен пункту 10а.

9. Для вынесения заключения о целесообразности поддержки повторного ходатайства банка-заявителя территориальное учреждение вправе пригласить на обсуждение данного вопроса уполномоченных представителей банка-заявителя.

10. На заседание Комитета банковского надзора Банка России по рассмотрению повторного ходатайства, по решению Председателя КБН Банка России могут быть приглашены представители территориального учреждения Банка России и (или) уполномоченные лица банка, ходатайство которого рассматривается.

11. Действия аналогичны пункту 11.

Для наглядности, данный порядок действий сведен в схему 2.

Следует отметить, что весь документооборот между структурными подразделениями Банка России и его территориальными учреждениями на местах осуществляется как на бумажных носителях, так и по особой системе электронной почты, что способствует ускоренной передаче информации между корреспондентами.

Порядок вынесения Банком России заключения о соответствии банков, имеющих разрешение Банка России на день вступления в силу Федерального закона «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации», требованиям к участию в системе страхования вкладов, регламентируется рядом положений названного Закона.

В соответствии с ними банк, имеющий указанное разрешение Банка России и принявший решение об участии в системе страхования вкладов, вправе в срок, не превышающий шести месяцев со дня вступления в силу Закона, представить в Банк России ходатайство о вынесении им заключения о соответствии банка требованиям к участию в системе страхования вкладов.

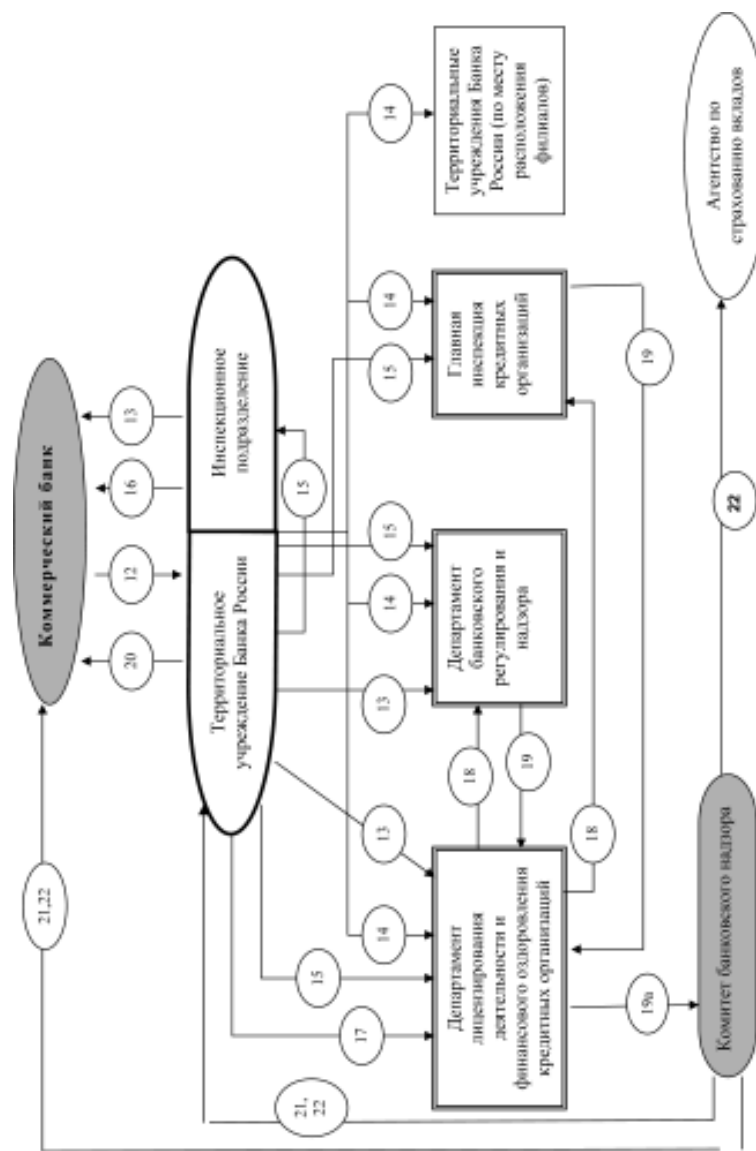


Схема 2

Банк России выносит заключение в срок, не превышающий девяти месяцев со дня поступления в Банк России ходатайства банка о вынесении Банком России заключения.

Рассмотрение Банком России ходатайств банков и вынесение по ним заключений должно быть завершено в срок, не превышающий 15 месяцев со дня вступления в силу вышеназванного Федерального закона.

Рассмотрение Банком России ходатайства состоит из следующих этапов:

- предварительного анализа соответствия банка требованиям к участию в системе страхования вкладов;
- тематической инспекционной проверки для оценки достоверности учета и отчетности, а также установления фактов, которые связаны с определением соответствия банка требованиям к участию в системе страхования вкладов и которые невозможно получить методами дистанционного надзора;
- заключительного анализа результатов, включающего расчет значений всех критериев;
- вынесения Банком России заключения (положительного или отрицательного) о целесообразности допуска кредитной организации в систему страхования вкладов.

Законом предусматривается, что в случае вынесения Банком России отрицательного заключения банк вправе после устранения выявленных несоответствий подать в Банк России повторное ходатайство, за исключением случаев, когда имеются основания для отзыва у банка лицензии Банка России в соответствии с законодательством Российской Федерации. При этом, представление банком ходатайства в Банк России более двух раз не допускается.

Вынесение заключения о соответствии кредитной организации требованиям к участию в системе страхования осуществляется Комитетом банковского надзора Банка России. Банк России направляет банку решение о вынесении положительного или отрицательного заключения не позднее следующего рабочего дня за днем его вынесения.

Банк в течение месяца со дня вынесения Банком России отрицательного заключения по итогам рассмотрения повторного ходатайства имеет право обжаловать это заключение в Комитет банковского надзора Банка России, а в случае подтверждения им отрицательного заключения повторно обжаловать Председателю Банка России в течение месяца после такого подтверждения.

Банк России, по результатам рассмотрения ходатайства кредитной организации и вынесения по нему заключения, направляет Аген-

тству уведомление о вынесении положительного заключения не позднее следующего рабочего дня за днем его вынесения.

Все действия, связанные с рассмотрением Банком России первичного ходатайства, заявления об обжаловании вынесенного им по результатам первичного рассмотрения документов коммерческого банка отрицательного заключения на ходатайство о соответствии банка требованиям к участию в системе страхования вкладов регламентируются также соответствующими нормативными актами Банка России, в том числе Положениями Банка России от 16 января 2004 г. «О порядке рассмотрения Банком России ходатайства банка о вынесении Банком России заключения о соответствии банка требованиям к участию в системе страхования вкладов» № 248-П и «О порядке рассмотрения Банком России заявления об обжаловании отрицательного заключения Банка России на повторное ходатайство банка о соответствии банка требованиям к участию в системе страхования вкладов» № 247-П. Последнее регламентирует возможности обжалования отрицательного заключения Банка России на ходатайства банка о соответствии банка требованиям к участию в системе страхования вкладов в Комитет банковского надзора Банка России (на имя Председателя КБН) и непосредственно Председателю Банка России.

Однако даже в случае получения отрицательных результатов по рассмотрению ходатайств о соответствии требованиям к участию банка в системе страхования, у него всегда есть право обжалования этих решений в судебном порядке, в соответствии с нормами и порядком, установленными гражданским законодательством Российской Федерации (хотя, справедливости ради следует отметить, что таких случаев было не более десятка — другого, и результат для кредитной организации в подавляющем большинстве не менялся).

Банк имеет право отказаться от участия в системе страхования вкладов. В этом случае он имеет право ходатайствовать о выдаче разрешения Банка России или снятии запрета на привлечение во вклады денежных средств физических лиц и открытие банковских счетов физических лиц не ранее двух лет со дня вступления в силу Федерального закона «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации».

Банк, относительно которого вынесено отрицательное заключение о соответствии требованиям к участию в системе страхования вкладов либо он признан не соответствующим таким требованиям, имеет право вновь ходатайствовать о выдаче разрешения Банка России или снятии запрета на привлечение во вклады денежных средств физичес-

ких лиц и открытие банковских счетов физических лиц не ранее двух лет со дня прекращения права на работу с вкладами.

Указанием Банка России от 30.07.2004 г. № 1483-У «О порядке введения запрета на привлечение во вклады денежных средств физических лиц и открытие банковских счетов физических лиц банком, признанным отказавшимся от участия в системе страхования вкладов или признанным не соответствующим требованиям к участию в системе страхования вкладов» установлен порядок введения запрета на привлечение во вклады денежных средств физических лиц и открытие банковских счетов физических лиц банком, имевшим право на работу с вкладами физических лиц на день вступления в силу Федерального закона «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации», разъясняющий применение норм статей 46–48 Федерального закона «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации».

Не обошли российские законодатели своим вниманием также «горе–вкладчиков», пострадавших в связи с невключением их «доверенных банков» в систему страхования вкладов или, что еще хуже, признании этих банков банкротами. Федеральным законом от 29.07.2004 г. № 96-ФЗ «О выплатах Банка России по вкладам физических лиц в признанных банками банках, не участвующих в системе страхования вкладов физических лиц в банках Российской Федерации» определены условия осуществления выплат указанной категории лиц, а также отношения, возникающие в связи с их осуществлением.

При этом, в соответствии с изменениями, внесенными Федеральным законом от 27.07.2006 г. № 150-ФЗ, размер выплат вкладчикам производится на основании их письменного заявления с приложением законодательно определенного пакета документов, а размер выплат определяется исходя из 100% суммы законодательно признанных требований вкладчиков коммерческих банков, признанных банкротами, в размере до 100 000 рублей плюс 90% суммы законодательно признанных требований вкладчиков, в совокупности превышающих 100 000 рублей, но не более 190 000 рублей, за вычетом сумм предварительных выплат кредиторам первой очереди, осуществленных конкурсным управляющим в соответствии с Федеральным законом «О несостоятельности (банкротстве) кредитных организаций». После осуществления указанных выплат Банка России через посредничество банка – агента (банков-агентов), к нему переходят соответствующие права требования вкладчиков к банку, признанному банкротом в пределах фактически выплаченных вкладчикам средств. Данные пра-

ва требования в ходе конкурсного производства подлежат удовлетворению в первой очереди кредиторов банка-банкрота.

Порядок осуществления выплат Банка России по вкладам физических лиц в банках, признанных банкротами и не участвующих в системе страхования вкладов физических лиц в банках Российской Федерации регламентируется Указанием Банка России от 17.11.2004 г. № 1517-У «Об осуществлении выплат Банка России по вкладам физических лиц в признанных банками банках, не участвующих в системе страхования вкладов физических лиц в банках Российской Федерации, и о порядке взаимодействия банков-агентов с Банком России».

Вместе с тем, не стоит думать, что система обязательного страхования вкладов физических лиц в банках российской федерации является панацеей от всех бед и вполне может вытеснить с рынка финансовых услуг добровольное страхование частных депозитов. Напротив, практика перестрахования лишь укрепляет «веру и надежду» вкладчика на приращение своего капитала, а не на его потерю. Кроме того, добровольное страхование не ограничивает верхний предел вклада, а также имеет ряд других преимуществ, изложенных выше.

Каким же буде параллельное шествие двух указанных направлений страхования частных вкладов – покажет время.

А. В. Аронов

*Аспирант Российской академии государственной службы
при Президенте Российской Федерации*

Социально ориентированная политика подходного налогообложения

Налоговая политика, как средство прямого и косвенного воздействия на граждан, играет особую роль в реализации социальной функции государства, статей 1 и 2 Конвенции МОТ № 117 «Об основных целях и нормах социальной политики», гласящих: «всякая политика должна, прежде всего, направляться на достижение благосостояния и развития населения, а также на поощрение его стремления к социальному прогрессу».

В большинстве развитых стран, где в значительной мере доходная часть бюджета зависит от поступлений подходного налога, данному налогу придается особое значение в решении социальных проблем общества. Подходный налог является эффективным инструментом реализации задач социальной политики, обеспечения достойного уровня жизни населения, действенным способом социальной поддержки, обеспечения социальной справедливости.

Продуманная, социально ориентированная налоговая политика создает предпосылки для вовлечения все большего количества граждан в предпринимательскую деятельность, формирует базу для интенсивного развития производства и, следовательно, способствует формированию предпосылок для роста налоговых поступлений. Посредством умелой налоговой политики, государство создает мощную базу для экономических преобразований, основанную на человеческом факторе, развитии человеческого потенциала.

Социальная направленность налогообложения вытекает из седьмой статьи Конституции РФ. В ней установлено, что: «Российская

Федерация социальное государство, политика которого направлена на создание условий, обеспечивающих достойную жизнь и свободное развитие человека». В свою очередь, в Программе социально-экономического развития Российской Федерации на среднесрочную перспективу (2006–2008 гг.), установлено, что «целью социальной политики является последовательное повышение уровня жизни населения и снижение социального неравенства, обеспечение всеобщей доступности основных социальных благ, прежде всего, качественного образования, медицинского и социального обслуживания».

Вместе с тем, не смотря на наличие конституционных норм, более того, что в России, с 1917 года законодательно установлен подходный налог с физических лиц, целостной, стабильной концепции формирования социальной направленности налогообложения доходов физических лиц не сложилось. Более того, социальная направленность налогообложения доходов физических лиц до сих пор не стала предметом должного научного анализа. По оценкам специалистов до сих пор не существует теории, с помощью которой можно однозначно и точно спрогнозировать влияние налогового регулирования на процессы социально-экономического развития, поведение субъектов экономических отношений.

Теоретические основы социальной направленности налогообложения доходов физических лиц отдельными вкраплениями содержатся в трудах известных ученых экономистов. В том числе, в работах современных российских ученых, таких как М. Буланже, А. Брызгалин, Г.Е. Каратаева, В. Пушкарева, Д. Черник. А также В.А. Кашина, Л.А. Леонова, А.М. Логвина, Л.Н. Лыковой, В.Г. Панского, Д.Г. Черника, Т.Ф. Юткина, Б.Е. Пенькова, С.Д. Шаталова и др.

В то же время общие теории налогов преимущественно связаны с: теорией обмена, где в качестве ее разновидности выступает атомистическая теория (общественный, публичный договор — С. Вобан, Ш. Монтескье, О. Мирабо, Т. Гоббс, Вольтер); теорией наслаждения (Ж.С. де Сисмонди); теорией страховой премии (А. Тьер, Д. Мак-Куллох, Э. Де Жиррарден); классической теорией (А. Смит, Д. Рикардо), кейнсианской теорией (Дж. Кейнс), теорией жертвы, принуждения (Н. Канар, Б.Г. Мильгаузен, Ж. Сисмонди, Н. Тургенев, С.Ю. Витте, И.И. Янжул, Д.С. Милль, К. Эберг, Я. Таргулов), теорией коллективных (общественных) потребностей (Ф. Нити, А. Буковецкий, А. Соколов, П.В. Микеладзе, Л. Штейн, А. Шеффле, К. Дитцель, Э. Сакс), теорией экономики предложения (М. Бернс, Г. Стайн, А. Лаффер), теорией монетаризма (М. Фридмен).

Непременной составляющей теории социальной направленности налогообложения выступают концепции социального государства, приоритеты социальной политики которые стали предметом активного рассмотрения после второй мировой войны. Наиболее важные аспекты политики в области доходов населения рассматриваются в работах отечественных ученых: В.Н. Бобкова, Н.А. Волгина, Е.Н. Гон-тмахера, Е.В. Егорова, Е.Н. Жильцова, А.Л. Жукова, С.В. Кадомцевой, С.В. Калашникова, Л.П. Павловой, Б.В. Ракитского, Н.М. Рима-шевской, Л.С. Ржанициной, В.Д. Роика, И.И. Столярова, Л.П. Хра-пылиной и других.

Значительны интерес представляют труды раскрывающие вопро-сы финансового обеспечения социальной политики, ее региональ-ных особенностей, финансирования социальной сферы рассмотрен-ные Ю.П. Алексеевым, А.М. Бабичем, С.П. Масихиной, Е.В. Поно-маренко и др.

К.Т. Эберг отмечал, что «по своей идее общеподоходный налог пре-восходит всякую другую форму обложения; он один дает возможность учесть личные отношения и обложить плательщика в меру его плате-жеспособности». Соответственно в развитых странах подоходный на-лог в основном формирует более трети всех налоговых поступлений в бюджет, в развивающихся странах его доля колеблется от 7 до 15%.

Существует два основных подхода к применению подоходного на-лога в экономической политике: первый сформирован экономичес-кой теорией Кейнса и направлен на стимулирование потребления, второй основан на теории предложения и обращен на рост сбереже-ний населения.

Кейсианская модель экономического развития господствовала в теории и практике с 1940-х г. до начала 1980-х годов. В подоходном налогообложении ее рекомендации сводились к освобождению от уплаты налогов низких доходов и установлению незначительных ста-вок для средних доходов, получатели которых, направляя доходы на потребление, увеличивают платежеспособный спрос и содействуют экономическому росту. Высокие же доходы, в значительной своей ча-сти сберегаемые и не используемые для приобретения товаров, работ, услуг, облагаются высокопрогрессивным подоходным налогом и по-ступают для финансирования государственных расходов.

С начала 1980-х годов, вследствие преобладания в практике эконо-мического регулирования теории экономики предложения, произош-ло снижение максимальных ставок подоходного налога. Сторонники экономики предложения аргументировали снижение максимальных

ставок подоходного налога необходимостью стимулирования инве-стиционной деятельности населения, предполагая, что увеличившие-ся сбережения у высокодоходных слоев населения будут использованы ими в качестве инвестиций. Рост инвестиций в свою очередь при-ведет к увеличению производства, расширению базы налогообложе-ния прямых и косвенных налогов и соответственно к росту поступле-ний обязательных платежей в бюджет.

Регулирующая функция налогов на доходы физических лиц, в ре-шение задач социальной политики, в ведущих зарубежных странах, получила свое преимущественное развитие после второй мировой войны, когда было осознано влияние налоговой политики на процес-сы накопления капитала, ускорение его концентрации и централиза-ции, платежеспособный спрос населения и др.

Социальная функция в подоходном налогообложении реализуется через перераспределение доходов между различными слоями насе-ления, стимулирование или сдерживание доходов физических лиц. Только будучи прогрессивным, подоходный налог может занять свое главенствующее положение в налоговой системе.

В настоящее время в США где подоходный налог с физических лиц формирует более 40% доходной части федерального бюджета, в Германии и Англии где доля подоходного налога в бюджете составля-ет более 30%, во Франции где подоходный налог (18%) занимает вто-рое место среди источников бюджетных доходов данный налог играет существенную роль в обеспечении финансами реализации социаль-ной функции государства.

На практике сложились две системы подоходного налогообложе-ния: шедулярная и синтетическая. Шедулярная (классификацион-ная) система подоходного налогообложения предполагает разбиение получаемого налогоплательщиком дохода на различные разряды в зависимости от источника дохода. Для каждой шедулы существуют свои правила определения дохода, подлежащего налогообложению.

Парцеляльная система налогообложения позволяет дифференциро-вать ставки в зависимости от источника получения дохода, облагая по-вышенными ставками фондируемые (пассивные) доходы. К фонди-рованным доходам относятся доходы, получаемые от имущества, кото-рые более стабильны, гарантированы, менее зависят от физического состояния плательщика, в отличие от нефондируемых (активных) доходов, связанных с производственной деятельностью плательщика.

Отвечая интересам наиболее обеспеченных слоев населения, ше-дулярная система гарантирует минимальное вмешательство в личную

жизнь налогоплательщика, оставляя размеры его общего дохода неизвестными для общества. Несомненным преимуществом рассматриваемой формы подоходного налога является простая техника налогообложения, не требующая высокой квалификации работников финансовых органов, так как используется упрощенная оценка и учет доходов.

Однако при данной системе налогообложения невозможно учесть реальную платежеспособность физического лица и ввести прогрессивное налогообложение. Классификационный налог недостаточно эластичен и не позволяет при росте государственных расходов оперативно добиваться повышения поступлений подоходного налога за счет увеличения ставок.

В настоящее время шедулярная система налогообложения, в основном, используется в развивающихся странах. При этом главной привлекательностью классификационной системы налогообложения для развивающихся стран является простота организации взимания налога и незначительные расходы государства на содержание налоговых служб. Раздельный подоходный налог делает возможным в развивающихся странах, где число плательщиков, получающих доходы от нескольких источников, невелико, ввести дифференцированное налогообложение доходов в зависимости от источника их получения.

В отличие от шедулярной системы налогообложения, глобальная система подоходного налогообложения имеет цель охватить совокупный доход налогоплательщика, не разбивая его в зависимости от источника выплаты. При этой системе возрастает роль декларирования доходов, требуется уровень образования населения, достаточный для организации учета полученных доходов и их декларирования. Глобальная система налогообложения позволяет учесть реальную платежеспособность налогоплательщика и установить равнонапряженные налоговые обязательства для лиц, получающих одинаковые по размеру доходы, облегчается по сравнению с парцельной системой порядок предоставления вычетов. Как подчеркивал Эбергер К. Т., « по своей идее общеподоходный налог превосходит всякую другую форму обложения; он один дает возможность учесть личные отношения и обложить плательщика в меру его платежеспособности». Прогрессивность, применяемая при глобальной системе, делает возможным максимальное использование эластичности подоходного налога с помощью изменения ставок в зависимости от потребностей бюджета.

Недостатком общеподоходного налога является отсутствие различий в налогообложении фондируемых и нефондируемых дохо-

дов. Указанный недостаток может быть компенсирован прогрессивным налогообложением имущества, при этом доходы, независимо от источника получения, облагаются одинаково, а фондируемые доходы — дополнительно реальными налогами.

Эволюция теоретических взглядов на налог от подхода к налогам как к вынужденной мере, до осознания объективной необходимости существования налогов и обязанности каждого уплачивать налоги, предопределила отсутствие освобождения от уплаты налогов для отдельных категорий граждан. Единственным основанием для неуплаты подоходного налога может быть материальное положение субъекта. Тургенев Н.И. указывал, что льготы отдельным категориям плательщиков вредны.

Проведенный анализ показывает, что сложившаяся в настоящее время в России система налогообложения доходов физических лиц в России не соответствует конституционным признакам социального государства, имеет зачастую отрицательную социальную направленность, не отвечает принципам социальной справедливости и прогрессивности, экономической целесообразности, региональной соразмерности доходов и налогов. Существующий уровень налоговой нагрузки, структура и система налогообложения действуют на значительное число граждан как угнетающий фактор, вынуждающий их либо вообще не платить налоги, либо платить их в существенно меньших размерах.

Введенная с января 2001 года «плоская» шкала НДФЛ не соответствует принципу социальной справедливости; не отражает сути проводимой социально-экономической реформы по повышению благосостояния граждан, противоречит положениям Конституции РФ, не обеспечивает реализации целей ее введения. Для «плоской шкалы» НДФЛ характерно несправедливое распределение налогового бремени (регрессивность налогообложения), налоговое подавление низкооплачиваемых слоев населения.

Исследование показывает, что сложившиеся в России система, структура и механизмы налогообложения доходов физических лиц противоречат социальной сущности государства, стратегическим целям развития человеческого потенциала. Реализация конституционного положения о социальной сущности государства, выражающаяся в конкретных стандартах, предполагает активную социально направленную политику налогообложения доходов физических лиц.

Проведенный анализ показывает, что социальная функция и направленность налогообложения выражается в поиске, создании и обеспечении мотивов, стимулов и ресурсов достижения высоких жизнен-

ных стандартов на основе социальной справедливости и равенства, всеобщности налогообложения с учетом платежеспособности физического лица, выбора модели и момента применения налога.

Взаимосвязь политики доходов и социальной направленности налогообложения физических лиц проявляются в системе социальных принципов налогообложения: всеобщности; справедливости; равенства; эффективности; прогрессивности; мерах обеспечивающих эффективное, оптимальное перераспределение доходов.

Распределение основной массы налогового бремени основанное на принципах социальной справедливости и равенства должно осуществляться за счет применения «двойной прогрессии» ставок подоходных налогов: по видам и по размерам доходов, а также обложения налогом потребления дорогостоящих товаров и услуг. Раскрыта объективная необходимость усиления роли и функций государственных институтов в формировании социальной направленности налогообложения, основные направления совершенствования системы и структуры НДФЛ, расширения базы налогообложения, выравнивания уровня и качества жизни по регионам.

Требуется приведение налоговых льгот и вычетов в соответствии с социальными стандартами; устранении неравнозначности стандартных и нестандартных вычетов для различных групп населения, семей и территорий; повышении необлагаемого налогом минимума доходов; увеличении и индексации вычетов; расширении их перечня для малоимущих и социально не защищенных слоев населения, отмены для лиц имеющих высокий уровень доходов.

В целях обеспечения социальной направленности налогообложения необходимо реформирование налоговой системы, включающее в себя: изменение состава применяемых видов налогов; пересмотр основополагающих принципов и методов налоговой работы; применение косвенного налогообложения; переход на преимущественно электронное декларирование доходов населения; создании при Федеральной налоговой службе, при Управлениях ФНС в субъектах Российской Федерации центров электронного консультирования налогоплательщиков.

Баланс целей экономической и социальной политики государства, степень социальной направленности налогообложения обуславливают институциональные, организационные, финансовые, административные и законодательные меры по обеспечению, поддержанию и повышению социальной справедливости и социального равенства в сфере НДФЛ.

Список использованной литературы

1. Конституция Российской Федерации. М.: Юридическая литература, 2007.
2. Программа социально-экономического развития Российской Федерации на среднесрочную перспективу (2006–2008 гг.) Утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 19 января 2006 г. № 38-р.
3. Пушкарева В.М. Генезис категории «налог» в истории финансовой науки // Финансы. 1999. № 6. С. 33–36; Супян В.Б. Экономика США. СПб.: Питер, 2003. 651с.
4. Гелбрейт Дж. К. Экономические теории и цели общества. М., 1973. С. 46–80.
5. Фишер С. Экономика. М., 1993. 377 с.
6. Волубеев В. Эволюция модели смешанной экономики и бюджетная макростратегия в США // Мировая экономика и международные отношения. 2001. № 4. С. 21–29.
7. Ялбулганов А.А. «Опыт теории налогов» Н.И. Тургенева и развитие финансовой мысли в России XIX–XX вв. // Финансы. 1998. № 9. С. 33–35.

Н. М. Горяйнова

Челябинский филиал Российской Академии предпринимательства

Влияние стиля управления на эффективность деятельности менеджера

Качество управления трудовыми ресурсами в любого типа организации является одним из важнейших условий создания её конкурентных преимуществ. Хорошая организация стремится максимально продуктивно использовать своих работников, создавая в собственной среде все условия для наиболее полной профессиональной отдачи сотрудников и эффективного развития их потенциала. Ответственность за создание таких условий, безусловно, несет руководитель.

В рамках данной статьи планируется рассмотреть связь понятий «стиль управления» и «эффективность деятельности менеджера».

Для начала уточним сущность понятия «стиль управления».

Под стилем управления (руководства) понимается способ управления подчиненными сотрудниками, а также независимый от конкретной ситуации управления образец поведения руководителя. С помощью установленного индивидуального стиля может достигаться удовлетворенность работой и поощряется производительность сотрудников.

По мнению А.А. Русалиновой, стиль руководства (управления) — многомерное образование. На основе теоретического анализа и данных многолетних исследований трудовых коллективов ею выделен набор следующих стилеобразующих характеристик (признаков):

- активность — пассивность руководителя в управленческом взаимодействии с подчиненными;
- единоначалие — коллегиальность при принятии решений;
- ориентация только на производственные или на производственные и социальные задачи;

- директивный или побудительный характер воздействия руководителя на подчиненных при побуждении их к действию;
- ориентация на развитие самостоятельности и инициативности подчиненных или на регламентацию их активности;
- ориентация на положительные или отрицательные методы стимулирования подчиненных;
- дистанционные или контактные отношения с подчиненными;
- ориентация на централизацию или децентрализацию информационных потоков в группе;
- наличие или отсутствие обратной связи между руководителем и группой.

Как видно из представленных базовых параметров стиля, они касаются ряда весьма существенных аспектов взаимодействия руководителя с трудовым коллективом. И во всевозможных взаимосочетаниях, по мнению А.А. Русалиновой, они способны образовывать самые разнообразные стилевые паттерны [4].

В ситуации управленческого взаимодействия проявляется качественное своеобразие психологического содержания трудовой деятельности — сразу же актуализируются все социально-психологические аспекты профессиональных и межличностных взаимодействий, отношений, взаимных представлений о функциональных и социальных ролях, различия мотивов, характера перераспределения функций управления в группе и пр. [4].

Особую же остроту социально-психологические процессы взаимодействия в системе руководитель — подчиненный обретают не вследствие естественного нетождества их индивидуальностей, а по причине разности индивидуальных стилей поведения.

В. Толочек выделяет основные особенности управленческой деятельности следующие, с одной стороны, из объективных условий, а с другой — вытекающие из несовпадения индивидуальностей и стилей субъектов, включенных в совместную деятельность:

1) функциональная «непроецируемость» и неопределенность возникновения ряда производственных ситуаций, их «внештатность» по времени, структурной отнесенности и при этом — необходимость их оперативного разрешения в процессе взаимодействия субъектов, у которых могут быть разные установки («нормативный ригоризм» — «нормативный инструментализм»);

2) нередко неопределенность разграничения сфер полномочий управленцев, на организационном уровне выступает как проблема выделения функций (институциональное регулирование), а на психологическом как проблема ролевой неопределенности;

3) объективная необходимость (как условие и как резерв повышения эффективности деятельности) адекватного распределения функций в управленческой структуре и по горизонтали, и по вертикали. На психологическом уровне это объективное требование усложняется эффектами, привносимыми индивидуальностью субъектов: их склонностью к определенным режимам, задачам, условиям деятельности, большей или меньшей эффективностью людей в решении разных задач, не тождественностью приписываемых и принимаемых субъектами обязанностей («интернализированные роли» и др.);

4) взаимодействие формальных и неформальных структур организации, многообразие методов (административных, организационных, правовых, экономических, психологических) управленческого воздействия при их потенциально одинаковой эффективности («эквививальности»); при этом различие ролей субъектов в разных подструктурах, зависимость эффективности их управленческих воздействий от личного авторитета, различие отдаленных и ближайших последствий управленческих решений;

5) многообразие управленческих действий — до 200 различных действий в день;

6) многообразие социальных ролей менеджера [5].

Все вышеизложенное показывает объективную сложность, во-первых, в диагностике профессионализма руководителя и, во-вторых, в прогнозировании успешности, т.е. эффективности его деятельности. Однако многие серьезные эксперты утверждают, что на основании прямых и косвенных признаков все же можно выделять основные причинно-следственные отношения, так или иначе определяющие успешность деятельности менеджера в конкретной управленческой структуре.

Прежде всего, отметим, что проблема эффективности труда менеджера имеет две составляющие:

а) индивидуальную успешность руководителя как субъекта управленческой деятельности — его управленческий и личностно-профессиональный потенциал;

б) успешность руководителя в конкретной управленческой структуре, на конкретном рабочем месте (т.е., в совокупности конкретных обстоятельств деятельности).

Как известно, существуют различные классификации стилей управления, в зависимости от выделяемых критериев. Мы возьмем за основу достаточно известную классификацию и кратко обозначим формальный аспект выделяемых в ней основных стилей.

Авторитарный стиль — указания даются руководителем по-деловому, кратко, прямо и открыто; запреты и распоряжения даются и реализуются без снисхождения и с угрозой; характерен лаконичный и четкий (командный) язык, неприветливый тон, похвала и порицания субъективны. Реакции подчиненных игнорируются; социально посторонняя позиция руководителя — над группой.

Демократичный стиль — все мероприятия облачаются в форму предложений, товарищеским тоном; форма похвалы и порицаний — с учетом намерения и реакции людей, их мнения; запреты делаются в форме предложения или дискуссии. Имеет место совместная деятельность, позиция руководителя — в группе.

Либеральный стиль — конфиденциальный тон, отсутствие похвалы, порицаний, предложений; запреты или распоряжения не высказываются, а заменяются присутствием; сотрудничество отсутствует, позиция руководителя — по возможности, вне группы.

Содержательная же сторона выше обозначенных стилей такова:

- авторитарный стиль — мероприятия планируются руководителем заранее или решаются и осуществляются в процессе деятельности; обычно указываются только непосредственно предстоящие действия; перспективы работы исполнителям неизвестны; мнение руководителя решающее;
- демократичный стиль — большинство важных мероприятий планируется и обсуждается в группе, за их реализацию отвечают все участники; руководитель не стремится использовать решающее влияние своего голоса;
- либеральный стиль — исполнители предоставлены самим себе, руководитель не дает словесных указаний и предложений и воздействует лишь своим присутствием; работа складывается из отдельных интересов.

Теперь рассмотрим и выделим основные факторы профессионализма руководителей в аспекте их стилевых взаимодействий.

В 1948 г. Р. Стогдил на основании анализа данных 23 исследований приходит к выводу, что нет единого мнения об эффективности стиля. Отечественные исследователи также отмечают, что эффективность руководителя не может быть точно оценена ни через формальные показатели его деятельности, ни методами экспертной оценки.

Согласно В.В. Люкину понятие «эффективность» является динамичной характеристикой стиля руководства, т.е. в обычной ситуации более эффективен «коллективистский» стиль, в экстремальной — «директивный»; при высокой сплоченности группы — «коллективистский», при низкой — «директивный» [4].

Таким образом, каждый стиль, имея свои достоинства и недостатки, обладает относительной эффективностью.

Далее остановимся еще на ряде обнаруженных закономерностей в связи эффективности деятельности с проявлением того, или иного стиля в управлении:

1. На формирование стиля оказывает влияние характер работы: например, у эффективных руководителей творческих организаций авторитарный стиль встречается реже, чем в группе руководителей производства и строительства.

2. Стиль не зависит от иерархии управления и от профессиональных знаний. Эффективными могут быть как либеральные, так и авторитарные стили руководства. У руководителей низшего звена эффективность положительно связана с авторитарностью и отрицательно — с либеральным стилем.

3. Поскольку, как уже было отмечено выше, стиль является интегральной характеристикой, его эффективность в каждой конкретной ситуации зависит как от субъекта руководства, так и от объекта.

4. Стиль влияет на взаимоотношения по вертикали и по горизонтали.

5. Стиль руководства не связан жестко с личностными характеристиками руководителя. При структурно-элементарном анализе деятельности выделяются основные ситуации взаимодействия руководителя с подчиненными: выбор задач; принятие решений; организация группы; выбор методов побуждения; осуществление контроля; стимулирование активности; установление взаимоотношений с подчиненными; установление обратной связи с коллективом; регуляция информационных потоков; взаимодействие с общественными организациями.

6. В стиле выделяются два биполярных фактора: ориентация на производство или на межличностные отношения.

7. Примечательно, что разные характеристики стиля не взаимно исключают друг друга, а могут сочетаться в разных комбинациях.

8. Типы руководства получают многомерные характеристики, определяющие эффективность стиля в конкретных условиях. Различаются и типы установок руководителя по отношению к подчиненным: активно положительная, скрыто отрицательная, функциональная, нейтральная, ситуативная, которые могут изменяться.

9. По мнению В.С. Скворцова, руководители обычно придерживаются одной из двух доктрин — командного или рефлексивного управления.

Командное управление нацелено на организацию деятельности, носящей преимущественно исполнительский характер с ограничением инициативы подчиненных.

Рефлексивное управление связано с передачей стимулов, а не команд, на основе которых подчиненный самостоятельно принимает решение о способах действий.

10. Выбор стиля управления зависит от степени соответствия работников предъявляемым к ним со стороны руководителем требованиям. Это соответствие обуславливает отнесение совокупности деловых качеств работников к типу «более» или «менее предпочитаемых» подчиненных и на этой основе определяются методы организации их труда [1; 2; 5; 7].

В теории управления существует устоявшееся мнение, что наиболее высокоэффективные стили руководства — коллегиальный и смешанный; стили средней эффективности — директивно-коллегиальный, директивно-попустительский; низкоэффективные — директивный и попустительски-коллегиальный; неэффективный — попустительский.

Кроме того, проявления стиля зависят от управленческого уровня руководителя:

- на низовом наиболее распространены смешанные стили;
- на среднем уровне чаще встречаются директивный и попустительский;
- на высшем — преобладают крайние типы стилей.

Уникальность демократического стиля управления, на наш взгляд, объясняется тем, что он сопряжен с двумя ключевыми аспектами эффективности — удовлетворенностью и продуктивностью работы подчиненных.

В.В. Травин утверждает, что успех стиля управления можно оценивать по воздействию на прибыль и издержки [6]. При оценке надо также использовать критерии, относящиеся к задачам:

- по разработке продукции;
- организации;
- управлению персоналом (продолжительность отсутствия, удовлетворенность работой, готовность к перемене работы, чувство собственного достоинства, творческие качества, инициативность, готовность к учебе).

По мнению исследователя, применение стилей управления имеет определенные ограничения (правовые, этические, ценности предпринимательства). Эффективность стилей управления нельзя оценивать вне конкретных ситуаций. При этом следует учитывать:

Таблица

Оценки эффективности различных стилей управления

Критерии эффективности	Стили управления	
	Авторитарный	Сопричастный
Эффективность достижения цели	Обеспечение выживания в случае кризиса. Снижение издержек в условиях дефицита времени. Большие затраты на квалифицированного менеджера. Незаинтересованность сотрудников в экономии средств.	Использование рыночных шансов через заинтересованных сотрудников. Снижение убытков в отсутствие менеджера. Большие затраты на координацию.
Эффективность выполнения заданий	Быстрые решения. Решения, приближенные к оптимальным. Использование творческого потенциала только менеджера.	Медленное решение. Решение с пониманием дела. Использование творческого потенциала менеджера и сотрудников.
	Четкое распределение ролей. Зависимость от менеджера. Удовлетворенность авторитарно распределенных сотрудников.	Нечеткое распределение ролей. Независимость от менеджера. Удовлетворенность свободно распределенных сотрудников.
Гуманистические факторы	Организационные требования к резерву. Недовольство эмансипированных сотрудников. Стихийность, потеря инициативы сотрудников.	Более высокие требования к резерву менеджеров. Путаница, недовольство среди верящих авторитетам. Заинтересованность, обязательность, инициативность сотрудников.

- личные качества (представления о ценностях, самосознание, основная позиция, отношение к риску, роль личных мотивов, авторитет, производственный и творческий потенциал, уровень образования);
- зависимость от предстоящих задач (содержат ли они творческие или новаторские элементы, степень сформулированности, наличие опыта их решения, решаются ли они планомерно или как внезапно возникающие, должны ли выполняться индивидуально или в группе, давление сроков);
- организационные условия (степень жесткости оргструктуры, централизованное и децентрализованное решение задач, количество инстанций принятия решения, четкость путей информации и связи, степень контроля);

- условия окружающей среды (степень стабильности, условия материального обеспечения, социальная безопасность, господствующие общественные ценности и структуры).

Ниже в таблице приведена оценка эффективности некоторых стилей управления, предлагаемая В.В. Травиным [6].

Н.В. Ревенко и А.Л. Журавлев также полагают, что стили управления являются интегративной характеристикой деятельности руководителя, в которой выражаются его личные качества, взаимоотношения с подчиненными и особенности деятельности [4].

Важным условием эффективности взаимодействия в управленческой ситуации является характер предпочтения психологических черт партнеров. Если соперничество предполагает предпочтение как «субъективно удобного» партнера с противоположными психологическими и стилевыми особенностями, то сотрудничество (например, служебные взаимодействия руководителей) – некоторое отличие, «дополнение» их личностных и стилевых особенностей.

Психологи отмечают, что обычно руководители предпочитают несколько отличного от себя (по психологическим чертам) партнера, причем, чем выше ранг руководителя, тем больше «диапазон отличия», тем с большим числом разных партнеров он может успешно работать.

Психологические механизмы таких взаимодействий, безусловно нацеленных на эффективность, можно определять как компенсаторные, дополняющие, синергичные.

То есть речь идет о том, сколь значима согласованность стиля руководителя со стилями всех субъектов управленческой структуры (триады). Такая организация взаимодействий обеспечивает оптимальное перераспределение социальных ролей и функций управления в группе.

Статистика субъективно удобного и наиболее целесообразного распределения функций в триаде отражает значительные вариации (по большинству функций от 0 до 100%). Иначе говоря, в своей деятельности руководители склонны и считают нормальным передачу партнерам до полного объема некоторых своих стандартных управленческих задач. В управленческой триаде «согласованных руководителей» (т.е. взаимно удовлетворенных работой друг друга) субъективно удобное и оптимальное распределение функций в среднем таково: 32–33% руководители склонны передавать вышестоящему, 56–58% оставлять себе и 10–11% передавать нижестоящему партнеру [5;7]. Управленческая практика подтверждает, что руководители чаще более ориентированы на стиль вышестоящего, чем на стиль нижестоящего партнера. Следовательно, более активным в согласовании стилей должен выступать нижестоящий по должности руководитель.

Итак, каждый менеджер в конкретной организационной ситуации формирует свой управленческий стиль с учетом уже сложившейся или складывающейся системы формальных и неформальных отношений. Действия отдельного субъекта управления всегда включены в более общую функционально-структурную и социальную единицу организации, а именно, в рабочую группу в частности, в управленческую структуру в целом, и ее части – триады. Одним словом, оптимального стиля управления не существует, и говорить о преимуществе того или иного можно только для вполне определенной ситуации управления.

Успешность взаимодействий менеджеров и «по вертикали», и «по горизонтали» определяется согласованностью их индивидуальных и стилевых особенностей, субъективных предпочтений и взаимных ожиданий, а также умением своевременно перераспределять функции.

В заключение можно сделать вывод, что поведение менеджера должно строго соответствовать конкретной организационной и управленческой ситуации, и гибкость стиля, таким образом, является важным признаком качества менеджмента. Однако следует не только искусно менять стиль управления, но и создавать соответствующие организационные условия (формировать кадровую ситуацию, изменять оргструктуру, влиять на организацию труда и его условия и т.д.) для достижения высокого уровня эффективности в управлении.

Список использованной литературы

1. Веснин В.Р. Менеджмент для всех. М.: Юрист, 2004.
2. Виханский О.С., Наумов А.И. Менеджмент. М.: МГУ, 2006.
3. Максвелл Д.С. Шеф и его команда. М.; СПб.: Петер, 1998.
4. Организационная психология: хрестоматия / Сост.: Л.В. Винокуров, И.И. Скрипюк. СПб.: Питер, 2000.
5. Резник С.Д. Управление персоналом. Пенза: ПГАСА, 2006.
6. Травин В.В., Магура М.И., Курбатова М.Б. Развитие управленческого потенциала. Модуль 1. М.: Дело, 2007.
7. Шекшня С.В. Управление персоналом современной организации: учебно-практическое пособие. М.: ЗАО «Бизнес школа», 2007.

С. П. Дементьев

*Заместитель председателя совета директоров
СОО «Русский Страховой Центр»*

К. Е. Якубов

Анализ состояния авиационной промышленности России

После долгого перерыва авиационная промышленность вновь заняла лидирующее место среди отраслей оборонно-промышленного комплекса по темпам роста промышленного производства. В первом полугодии 2007 года объемы выпуска продукции составили 130% по сравнению с январем-июнем 2006 года. В определенной степени это связано с низкой расчетной базой – в 2004 и 2005 годах производство авиастроительной отрасли снижалось, и семипроцентный рост в первом полугодии это снижение компенсировать не мог. Однако по результатам рассматриваемого периода уже вполне можно говорить об изменении тренда, а заодно и о действенности государственных мер по поддержке отрасли – в январе-июне текущего года объемы производства в авиационной промышленности превзошли уровень первого полугодия 2006 года примерно на 16%.

Ряд событий 2007 года еще раз подтвердил, что ослаблять внимание к авиастроительной отрасли государство не намерено. Более того, стало окончательно ясно, что интеграционные процессы в авиационной промышленности будут подкреплены интеграцией компаний-авиаперевозчиков. Президент Российской Федерации 2 мая 2007 года подписал указ о создании на базе авиаальянса AiRUnion авиакомпании ОАО «ЭйрЮнион» с государственным участием в размере не менее 45%. Новая авиакомпания объединит пять существующих авиаперевозчиков: «Красэйр», «Домодедовские авиалинии», «Самарские авиалинии», «Омскавиа» и «Сибавиатранс». Тем же указом ОАО «ЭйрЮнион» включено в перечень стратегических акционерных обществ.

В июне президент ОАК А.Федоров подтвердил, что корпорация планирует получить 100-процентный контроль над нижегородским НАЗ «Сокол» и сделать его базовым предприятием по выпуску истребителей семейства «МиГ». Решение выглядит вполне логичным. В настоящее время «Сокол» участвует в выполнении контракта по строительству 16 корабельных истребителей МиГ-29К/КУБ для Индии. С учетом возможности удешевления производства по сравнению с Москвой и Подмосковьем и наличия квалифицированной рабочей силы было бы рационально выполнять в Нижнем Новгороде опцион на 30 таких же самолетов, а также контракт на поставку 28 МиГ-29СМТ и шесть МиГ-29УБ для Алжира и 32 машины по ожидаемому контракту с Йеменом.

Ранее стали известны результаты состоявшегося 28 марта под председательством первого вице-премьера С. Иванова заседания межведомственной рабочей группы по решению вопросов развития авиационной отрасли. На заседании был утвержден план производства российской гражданской авиационной техники на 2008–2012 годы. Он предусматривает выпуск в течение пяти ближайших лет 431 самолета: на ВАСО – 15 дальнемагистральных пассажирских и грузовых Ил-96, на «Авиастар» и КАПО – 84 среднемагистральных Ту-204 и Ту-214, на КНААПО и КАПО – 236 ближнемагистральных и региональных «Суперджет-100» и Ту-334, на ВАСО – 96 региональных Ан-148. Планы, надо признать, грандиозные, и вполне естественно, что реализация их самым непосредственным образом связывается с государственной поддержкой.

Минфину, Минэкономразвития и Минпромэнерго было предусмотрено в проекте трехлетнего федерального бюджета выделение средств на государственные субсидии по долгосрочным кредитам на технико-технологическое перевооружение предприятий ОАК и по лизинговым платежам, а также на увеличение уставного капитала ОАК. Кроме того, Минпромэнерго было рекомендовано внести изменения в ФЦП «Развитие гражданской авиационной техники России на 2002–2010 годы и на период до 2015 года» в части создания современной системы послепродажного обслуживания авиационной техники. В процессе разработки и принятия бюджета 2008–2010 годов все рекомендации были учтены.

Вскоре после заседания межведомственной рабочей группы стали известны планы производства российских гражданских самолетов на текущий год. Начальник управления авиационной промышленности Роспрома сообщил, что в 2007 году планируется произвести 24 маги-

стральных самолета: четыре Ту-154М и четыре Ан-140 на самарском заводе «Авиакор»; семь Ту-204 на ульяновском ЗАО «Авиастар-СП»; пять Ту-214 на КАПО; два ИЛ-96 на ВАСО. Кроме того, два заключительных по действующему контракту самолета-амфибии Бе-200 построит и передаст МЧС России корпорация «Иркут».

По имеющейся информации, на 1 июля 2007 года заказчикам были переданы только два магистральных самолета (Ту-154М и президентский Ил-96-300, модернизированный по заказу ГТК «Россия») и один противопожарный Бе-200. Таким образом, годовой план по номенклатуре реализован не более чем на 12%. Правда, помимо этого в январе-июне текущего года были построены восемь легких самолетов (СМ-92, Як-18Т, М-101 «Гжель») и 35 гражданских вертолетов, проводился ремонт 17 средне- и дальнемагистральных самолетов.

Улан-Удэнский авиационный завод во втором квартале завершил поставку в Китай 24 вертолетов Ми-171. В рамках подписанного в начале 2006 года контракта китайские заказчики с июля по май 2007 года получили 22 вертолета в транспортном варианте и два пассажирских вертолета с салонами VIP-класса. Стоимость сделки оценивается в \$200 млн. В принципе, были завершены работы и по контракту на поставку двух противопожарных вертолетов Ми-172 в Республику Кипр Казанским вертолетным заводом. Обе заказанные машины построены и прошли заводские испытания.

Но намеченная на 20 апреля поставка была отложена из-за возникшей необходимости внести изменения в контракт. Казанский вертолетный завод заключил контракт с Государственным департаментом лесного хозяйства Кипра (ГДХЛ). Однако после согласования требований контракта с ГДЛХ правительство Кипра решило, что вертолеты должны быть оборудованы автопилотом. Предполагалось, что дополнительное оборудование будет поставлено из США. Но в Вашингтоне разрешения на экспорт автопилотов в Россию дано не было. Казанский вертолетный завод предложил кипрским властям передать вертолеты без дополнительных систем, однако это противоречит правовым актам страны, поскольку не совпадает с условиями контракта. Вопрос настолько запутался, что его разрешение передано на заседание кабинета министров Кипра, которое на момент подготовки данного обзора еще не состоялось. Общая стоимость контракта составляет \$18,8 млн. Большая часть суммы, причитающейся КВЗ, уже выплачена в виде аванса.

Во втором квартале 2007 года в авиационной промышленности зафиксировано увеличение выпуска технологического оборудования

и запчастей для АПК, оборудования для ТЭК, агрегатов, узлов и деталей для легковых автомобилей, непродовольственных товаров народного потребления. В целом производство гражданской продукции в стоимостном выражении возросло по сравнению с июнем-июлем 2006 года на 14,3%. Лидировали по этому показателю следующие предприятия: ВАСО, НПО «Сатурн», «Пермские моторы», УУАЗ, КВЗ.

Объемы производства в военной продукции авиапрома увеличились еще более значительными темпами. По сравнению с аналогичными периодами предыдущего года в первом квартале прирост составил 34,9%, во втором, по предварительным данным, — около 40%. Существенную долю прироста производства обеспечили экспортные заказы. Во втором квартале в Иркутске состоялась передача первых истребителей Су-30МКМ ВВС Малайзии по контракту 2003 года. Событие, заслуживающее особого внимания сразу по нескольким аспектам. Во-первых, контракт по Су-30МКМ был одной из первых российских побед на мировом рынке над американцами, до этого являвшимися основными поставщиками авиационной техники Малайзии и усиленно проталкивавшими свой истребитель F/A-18E/F Super Hornet. Во-вторых, вариант Су-30МКМ — конкретный пример международного сотрудничества при экспортных поставках российской военной техники. На самолете установлено оборудование французской фирмы Thales, а также датчики предупреждения о лазерном облучении и приближении ракет южноафриканской фирмы Avitronics. Контракт предусматривает поставку 18 истребителей. Его общая стоимость — \$910 млн. Еще четыре истребителя Су-30МК (в модификации 30МК2), произведенные на КНААПО, были поставлены во втором квартале в Венесуэлу. Соглашение о поставке венесуэльским ВВС 24 боевых самолетов Су-30МК2 было заключено в июле 2006 года. Его суммарная стоимость, по оценке экспертов, составляет \$1,5 млрд.

ОАО «Нижегородский авиастроительный завод «Сокол» в мае поставил два самолета МиГ-29 УБТ в Алжир. Как сообщалось ранее, «Сокол» в 2006–2007 годах должен поставить в Алжир шесть МиГ-29 УБ, по три самолета ежегодно. Поставки осуществляются в рамках единого контракта, подписанного ФГУП «Рособоронэкспорт» в начале прошлого года, стоимостью \$3,5 млрд. АК имени Ильюшина завершила выполнение контракта на модернизацию новой прицельно-поисковой системой «Морской змей» пяти Ил-38 индийских ВМС. Напомним, что четвертый и пятый самолеты поступили на модернизацию из состава российского ВМФ. Они передаются Индии взамен двух Ил-38, столкнувшихся в 2002 году.

В рамках ГОЗа во втором квартале начались опытно-конструкторские работы по глубокой модернизации истребителя МиГ-29. Модернизированный вариант получил обозначение МиГ-29СМ. Продолжились государственные испытания модернизированного истребителя МиГ-31, которые должны быть завершены к концу 2007 года. В результате модернизации МиГ-31 получит ряд усовершенствованных систем уровня пятого поколения и новое ракетное вооружение. Продолжались также работы по модернизации бомбардировщиков Ту-160. Модернизируется силовая установка и система бомбометания. Как сообщил начальник главного штаба ВВС генерал И.Хворов, один Ту-160 сможет взять на борт такое же количество бомб, как целая эскадрилья Ту-22М3.

Ракетно-космическая промышленность

Первый квартал 2007 года для Ракетно-космической промышленности характеризовался спадом производства промышленной продукции — 95,6%, в том числе по гражданскому сектору — 95%, по военному — 97,2% от уровня января-марта 2006 года. Однако, во втором квартале спад удалось компенсировать. Прирост производства промышленной продукции по сравнению с аналогичным периодом прошлого года оценивается в 8,8%.

Во втором квартале была полностью реабилитирована РН «Днепр» (конверсионный вариант МБР РС-20 «Воевода»). Напомним, что пуск «Днепра» с 18 КА, осуществленный 27 июля прошлого года, закончился неудачей, и на протяжении почти девяти месяцев пуски этой РН не производились. Перерыв завершился 17 апреля. Стартовавшая тогда с Байконура РН «Днепр» успешно вывела на орбиту 16 зарубежных микроспутников, в том числе КА Египта и Саудовской Аравии. 15 июня с помощью «Днепра» был запущен в космос немецкий спутник дистанционного зондирования Земли TerraSAR-X. Причем для этого запуска впервые была использована РН «Днепр» с удлиненной головной частью, разработанная для вывода на орбиту крупногабаритных КА длиной более 5 м и диаметром до 2,7 м. Таким образом, за время действия программы было запущено 11 «Днепров», неудачным из них оказался лишь один запуск.

Помимо этого, в обозреваемом периоде осуществлено еще шесть пусков. Два из них было проведено в рамках программы МКС.

Три пуска осуществлены по коммерческим заказам зарубежных компаний. 10 апреля РН «Протон-М» с разгонным блоком «Бриз-М» вывела на орбиту канадский телекоммуникационный спутник Anik-

7 июня с космодрома Плесецк осуществлен единственный в этом году космический пуск в интересах Министерства обороны РФ. РН «Союз-У» вывела на орбиту КА серии «Космос». Целью запуска, согласно официальной информации, является наращивание российской орбитальной группировки космических аппаратов военного назначения.

НПО имени Лавочкина в конце апреля провело очередной этап испытаний геостационарного гидрометеорологического космического комплекса «Электро-Л». Этот космический аппарат относится ко второму поколению спутников «Электро». В результате испытаний подтверждены расчетные характеристики систем и агрегатов КА. «Электро-Л» должен обеспечить многоспектральную съемку всего диска Земли в видимом и инфракрасном диапазонах с разрешением 1 км и 4 км соответственно.

На НПО «Машиностроения» продолжают работы по созданию системы дистанционного зондирования Земли высокого разрешения на базе малых спутников «Кондор-Э». Разработка системы осуществляется как в рамках госзаказа, так и внешнеэкономического сотрудничества.

Омское НПО «Полет» продолжает работы по созданию спутника нового поколения «Стерх», предназначенного для работы в Международной системе спасения КОСПАС САРСАТ. Во втором квартале прошли его лабораторные испытания. Запуск планируется на текущий год.

Проведенный анализ состояния авиационной и ракетно-космической промышленности показал, что государство уделяет достаточно большое внимание их финансированию. Это связано не только с обсуждением проекта федерального бюджета на предстоящие три года но и еще с низкой эффективностью государственного финансирования в условиях сложившейся модели распределения и освоения средств. Выступая в апреле на заседании Военно-промышленной комиссии при Правительстве РФ, первый вице-премьер Сергей Иванов констатировал, что сроки размещения ГОЗа на текущий год отстают от темпов 2006 года на два-три месяца. Этот факт особенно настораживает, поскольку для того, чтобы контракция по ГОЗ-2007 прошла нормально, было сделано очень многое.

В частности, государственным заказчикам было разрешено начать договорную компанию с 1 октября 2006 года. Сроки, отведенные государственным заказчикам на проведение конкурсов и принятие решений о заключении контрактов, сокращены с пяти месяцев, как это

было ранее, до двух. А Военно-промышленная комиссия получила право по истечении двух месяцев уточнять оборонный заказ и принимать решения по перераспределению средств от незаключенных контрактов на выполнение других работ, предусмотренных Государственной программой вооружения.

Однако, ни увеличение сроков проработки контрактов, ни угроза лишения государственного заказа не помогли. Причем, вина за это лежит на обеих участвующих в процессе сторонах. Минобороны России в качестве основной причины появления угрозы срыва ГОЗа-2007 называет отказ предприятий от участия в объявленных конкурсах по причине заниженной, по их мнению, цены. Обвинение, особенно если учесть, что касается оно в первую очередь предприятий-монополистов, обосновано и логично. Не менее резонно звучит вопрос о том, почему определив нижнюю границу инфляции на 2007 год в 6,5%, Минфин утвердил коэффициент-дефлятор на оборонную продукцию 1,06.

Судя по настроениям высших руководителей с директорами, срывающими государственный оборонный заказ, будут бороться решительно, причем старым проверенным способом — их будут просто снимать. С чиновниками сложнее. Во-первых, крайне трудно определить, кто персонально виноват в том или ином промахе. Во-вторых, они являются частью самовоспроизводящейся системы, которая диктует свои правила игры.

Серьезной проблемой в условиях увеличения государственного финансирования ОПК является уже определение объектов, в которые следует вкладывать выделяемые средства. В идеале инвестиционные программы должны тесно коррелироваться с Государственной программой вооружения. Но определить, что и где будет лучше производить даже в среднесрочной перспективе при современной модели управления крайне затруднительно. На практике решения в этой области принимаются скорее по наитию, чем на основе четких расчетов и прогнозов. Необходимо создание специального органа, достаточно авторитетного и компетентного в вопросах создания и производства продукции военного и гражданского назначения.

И. Н. Дмитриева

Аспирант кафедры бухгалтерского учета и анализа
Южно-Уральского государственного университета, г. Челябинск

Фондоотдача лизингового имущества

В настоящее время все более популярным стало приобретать основные средства с помощью лизинговых схем. При этом в экономической литературе достаточно подробно рассмотрен перспективный анализ эффективности лизинговых операций. Однако насколько имущество, приобретенное по договору лизинга, эффективно использовать для экономического субъекта — не изучено. Одним из основных показателей результативности вложений средств является показатель фондоотдачи.

Из самого названия «фондоотдача» следует, что он должен реализовывать принцип «вложено — получено». «Вложены» в имущество фактические затраты на приобретение, сооружение и изготовление. «Получена» от использования имущества часть вложений в него, которая возмещена через себестоимость реализованной продукции, плюс часть прибыли, которая получена за счет действия только рассматриваемого имущества [1]. Применительно к лизинговому имуществу способ определения и размер составляющих показателя фондоотдачи «вложено» и «получено» будет зависеть от способа учета лизингового имущества на счетах бухгалтерского учета.

«Вложено» в лизинговое имущество, учитываемое на балансе предприятия, его первоначальная стоимость и расходы на поддержание его технического состояния. «Получена» от лизингового имущества часть его стоимости, возмещенная через амортизацию в себестоимости реализованной продукции, и часть прибыли.

Показатель фондоотдачи лизингового имущества сформируем по методу пропорционально-стоимостного деления степени участи ре-

сурсов в получении прибыли, используя два подхода — ресурсный и затратный [1]:

1) фондоотдача лизингового имущества, учитываемого на балансе предприятия, рассчитанная затратным способом в исследуемом периоде, определится по формуле

$$FO_{з\text{ли}} = \frac{A_{в\text{л}} + П_{в} \frac{A_{в\text{л}}}{СС_{в}}}{A_{м\text{л}}}, \quad (1)$$

где $A_{в\text{л}}$ — возмещенная часть амортизации, начисленная по лизинговому имуществу. Для того, чтобы определить возмещенную часть каких-либо расходов необходимо произвести соответствующие расчеты, которые подробно приведены в [1];

$П_{в}$ — прибыль от продаж за исследуемый период. Определяется вычитанием из выручки от продаж себестоимости реализованной продукции. При этом в расчет принимаются данные только по оплаченной покупателями продукции;

$СС_{в}$ — возмещенный расход всех затраченных на производство ресурсов, т.е. себестоимость произведенной и реализованной (по оплате) в исследуемом периоде продукции;

$A_{м\text{л}}$ — амортизация, начисленная от начала ее включения в себестоимость анализируемой продукции (продукции, через которую осуществляется «отдача» от лизингового имущества) до даты определения объема реализации, себестоимости и прибыли;

2) фондоотдача лизингового имущества в исследуемом периоде, рассчитанная ресурсным способом, определится по формуле

$$FO_{р\text{ли}} = \frac{A_{в\text{л}} + П_{в} \frac{A_{в\text{л}}}{СС_{в}}}{П_{С\text{л}}}, \quad (2)$$

где $П_{С\text{л}}$ — среднегодовая первоначальная стоимость лизингового имущества.

В случае если лизинговое имущество учитывается на забалансовых счетах, его стоимостью признается денежная оценка, согласованная в договоре лизинга и равная сумме всей задолженности по лизинговой плате. Таким образом, «вложено» в лизинговое имущество сумма всей задолженности по лизинговой плате.

По лизинговому имуществу, учитываемому на забалансовом счете, амортизация не начисляется, в то же время, периодически (периодичность устанавливается договором лизинга) начисляются лизинговые платежи, которые относятся на счета учета затрат и в конечном

итоге на себестоимость готовой продукции (работ, услуг). «Получена» от лизингового имущества за соответствующий период часть начисленной лизинговой платы и часть прибыли.

Фондоотдача, учитываемого на забалансовом счете, лизингового имущества в исследуемом периоде в зависимости от применяемых подходов:

1) затратным способом

$$\Phi_{Оз\ лиз} = \frac{ЛПв + Пв \frac{ЛПв}{ССв}}{ЛПнач}, \quad (3)$$

где $ЛПв$ – возмещенная часть лизинговых платежей без НДС;
 $Пв$ – прибыль от продаж за исследуемый период;
 $ССв$ – возмещенный расход всех затраченных на производство ресурсов, т.е. себестоимость произведенной и реализованной (по оплате) в исследуемом периоде продукции;
 $ЛПнач$ – лизинговые платежи без НДС, начисленные от начала их включения в себестоимость анализируемой продукции (продукции, через которую осуществляется «отдача» от предмета договора лизинга) до даты определения объема реализации, себестоимости и прибыли;

2) ресурсным способом

$$\Phi_{Ор\ лиз} = \frac{ЛПв + Пв \frac{ЛПв}{ССв}}{ЛП}, \quad (4)$$

где $ЛП$ – среднегодовая сумма всей задолженности по лизинговой плате без НДС.

Источники информации для расчета фондоотдачи лизингового имущества представлены в таблице.

Таблица

Источники информации для расчета фондоотдачи лизингового имущества

Информация	Источник
Возмещенная часть амортизации	Порядок расчета возмещенной части какого-либо расхода производится в порядке, рассмотренном в [1, подраздел 2.4] с использованием карточек счетов 02, 20, 23, 25, 26, 43, 60, 90 и др.; ведомости № 16 «Движение готовых изделий, реализация продукции и материальных ценностей» или № 16-а «Реализация продукции и материальных ценностей»
Возмещенная часть лизинговых платежей без НДС	Ведомость № 16 «Движение готовых изделий, реализация продукции и материальных ценностей» или № 16-а «Реализация продукции и материальных ценностей», карточка счета 90
Прибыль от продаж (по оплате)	Ведомость № 16 «Движение готовых изделий, реализация продукции и материальных ценностей» или № 16-а «Реализация продукции и материальных ценностей», карточка счета 90
Себестоимость реализованной продукции, коммерческие и управленческие расходы	Ведомость № 16 «Движение готовых изделий, реализация продукции и материальных ценностей» или № 16-а «Реализация продукции и материальных ценностей», карточка счета 90

Таким образом, предложенные показатели позволяют определить фондоотдачу лизингового имущества по методу пропорционально-стоимостного деления степени участи ресурсов в получении прибыли, не зависимо от того на балансовых или на забалансовых счетах оно учитывается.

Список использованной литературы

1. Анализ показателей финансового положения и финансовых результатов предприятия: монография / А.Ф. Черненко. Челябинск, 2006. 274 с.

В. Н. Дрожжов

*Начальник управления Федеральной службы
по военно-техническому сотрудничеству*

А. В. Фомин

*1-й заместитель начальника управления Федеральной службы
по военно-техническому сотрудничеству, кандидат технических наук*

Анализ формирования интегрированных структур в оборонно-промышленном комплексе

На заседании военно-промышленной комиссии 11 декабря 2007 года первый вице-премьер Правительства РФ С.Иванов отметил тот факт, что несмотря на общий рост промышленного производства, только 36% стратегических организаций оборонно-промышленного комплекса (ОПК) имеют достаточную платежеспособность и способны выполнять свои текущие обязательства — выполнять государственный оборонный заказ и освоить выделяемые бюджетом средства. При этом 23% организаций ОПК стоят на грани банкротства. Первый вице-премьер подчеркнул, что наиболее высокими темпами развиваются те направления, где уже созданы интегрированные структуры — авиапромышленность, промышленность обычных вооружений.

В условиях дефицита инвестиционных ресурсов интегрированные структуры создаются преимущественно в отраслях и под проекты, имеющие экспортную привлекательность или высокую рентабельность. Стратегической целью государства на современном этапе является создание крупных интегрированных структур. Присутствие государственного капитала в них должно определяться особенностью рынков, на которых действуют конкретные предприятия.

Согласно пояснительной записке к проектам Указа Президента Российской Федерации и постановлению Правительства Российской Федерации по вопросу передачи Государственной корпорации «Ростехнологии» пакетов акций оборонных предприятий, с созданием ГК «Ростехнологии» государство связывает не столько развитие крупных интегрированных структур, осуществляющих производство финаль-

ной продукции, сколько межвидовые научно-производственные комплексы или технологические «кластеры» второго уровня.

Для формирования такой «кластерности» необходимо определить сектора и перечень организаций, обеспечивающих указанный вид деятельности. В январе на совещании в Минпромэнерго России обсуждался проект указа Президента России о формировании имущественного вноса Российской Федерации в уставный капитал ГК «Ростехнологии». В перечень предлагаемых ГК «Ростехнологии» к формированию интегрированных структур вошло ОАО «НПК «Уралвагонзавод», где развитие интеграционных процессов происходит достаточно успешно.

Доля специальной техники в общем объеме производства ОАО «НПК «Уралвагонзавод» в последнее время колебалась на уровне 5–7%, а в планируемых объемах производства ОАО «НПК «Уралвагонзавод» она составит не более 12–20%, остальные же объемы придутся на продукцию гражданского назначения. По нашему мнению, увеличения объемов военной продукции корпорация сможет добиться и за счет предприятий и организаций, которые вольются в ОАО «НПК «Уралвагонзавод» согласно указу Президента РФ от 27.08.2007 № 1102.

В четвертом квартале 2007 года продолжалось формирование этой интегрированной структуры. Распоряжением Правительства РФ от 15.10.2007 г. № 1422-р федеральное государственное унитарное предприятие «Производственное объединение «Уралвагонзавод» имени Ф.Э.Дзержинского» (г. Нижний Тагил, Свердловская область) преобразовано в открытое акционерное общество «Научно-производственная корпорация «Уралвагонзавод», 100% акций которого находятся в федеральной собственности.

В данной статье необходимо обратить внимание еще на одну государственную корпорацию. Так 14 декабря 2007 г. Управление Федеральной регистрационной службы по Москве зарегистрировало Государственную корпорацию по атомной энергии «Росатом» (госкорпорация «Росатом»). Напомним, что создание корпорации началось в апреле этого года, согласно Указу Президента от 27 апреля 2007 г. № 556. Основным предприятием новой структуры станет ОАО «Атомный энергопромышленный комплекс», объединивший в себе 55 федеральных государственных предприятий, 31 акционерное общество и 3 государственных образовательных учреждения дополнительного профессионального образования, работающих в атомной энергетике.

Согласно закону «О Государственной корпорации по атомной энергии «Росатом», корпорация, помимо своей основной деятельности,

сформирует четыре специальных резервных фонда, управление которыми и будет осуществлять. Так, в состав специальных резервных фондов корпорации входят фонд финансирования расходов по обеспечению ядерной, радиационной, технической и пожарной безопасности, содержанию и оснащению аварийно-спасательных формирований, оплате их работ (услуг) по предотвращению и ликвидации последствий чрезвычайных ситуаций.

Кроме того, в корпорацию входит фонд финансирования расходов по обеспечению физической защиты, учета и контроля ядерных материалов, радиоактивных веществ и радиоактивных отходов. Корпорация также создает фонд финансирования расходов по обеспечению вывода из эксплуатации ядерных установок, радиационных источников, пунктов хранения ядерных материалов, радиоактивных веществ и радиоактивных отходов и финансирования научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ по обоснованию и повышению безопасности этих объектов. Наконец, в корпорацию войдет фонд финансирования расходов по обеспечению модернизации организаций атомного энергопромышленного и ядерного оружейного комплексов, развитию атомной науки и техники, проведению проектно-исследовательских работ и осуществлению других инвестиционных проектов.

В прошедшем квартале 2007 года произошла официальная регистрация ОАО «Объединенная судостроительная корпорация». Заместитель министра промышленности и энергетики РФ Денис Мантуров сообщил, что Росимущество РФ 6 ноября выпустило распоряжение о регистрации «Объединенной судостроительной корпорации». А 15 ноября 2007 г. налоговые органы уже выдали ОАО «Объединенная судостроительная корпорация» свидетельство о регистрации.

Как и предполагалось, большой административный опыт и близкое знакомство Юрия Ярова с Председателем Правительства РФ сыграли позитивную роль в создании госкорпорации. Юрий Яров нашел общий язык с руководством предприятий и организаций, входящих в состав ОСК. Сформирован совет директоров ОАО «ОСК», состоящий из 11 человек. Его председателем стал вице-премьер Сергей Нарышкин.

18 декабря на заседании правительственной комиссии Ю. Яров представил доклад о ходе реализации плана мероприятий по созданию ОАО «Объединенная судостроительная корпорация». По словам главы корпорации, основная работа идет в направлении акционирования федеральных государственных унитарных предприятий и передачи активов в уставные капиталы учрежденных ОАО. По всем ФГУП выпущены приказы о подготовке к приватизации, проведена инвен-

таризация результатов научно-технической деятельности предприятий и инвентаризация их имущества, составлены промежуточные балансы и определены балансовые стоимости активов предприятий, в том числе интеллектуальная собственность.

В четвертом квартале принято решение о создании интегрированной структуры ОАО «НПК «Системы прецизионного приборостроения». Согласно распоряжению Правительства РФ от 28.11.2007 г. № 1706-р, принятому в соответствии с Указом Президента Российской Федерации от 20 октября 2007 г. № 1391 «Об открытом акционерном обществе «Научно-производственная корпорация «Системы прецизионного приборостроения», ФГУП «Научно-исследовательский институт прецизионного приборостроения» подлежит преобразованию в открытое акционерное общество, 100 процентов акций которого находятся в федеральной собственности (с последующим внесением акций (части акций) в уставный капитал соответствующей интегрированной структуры на основании решений Президента Российской Федерации и Правительства Российской Федерации).

Тем же распоряжением перечень ФГУПов, планируемых к приватизации в 2008 году, дополняется 106 экспериментальным оптико-механическим заводом Министерства обороны Российской Федерации. Это предприятие войдет в ОАО «НПК «Системы прецизионного приборостроения», что само по себе достаточно неожиданно, поскольку эта структура не находится в ведении Федерального космического агентства.

Внесены в Правительство Российской Федерации комплекты документов по созданию 2 интегрированных структур (ОАО «НПК им. П.С. Плевакова», ОАО «НПК «Оптические системы и технологии»).

В начале ноября во Владикавказе первый вице-премьер РФ Сергей Иванов заявил, что государство продолжит курс на формирование интегрированных структур в оборонно-промышленном комплексе, в том числе в радиоэлектронной промышленности и оптико-волоконном производстве. При этом Правительством Российской Федерации принято решение о дальнейшем создании таких интегрированных структур холдингового типа, например, в радиоэлектронной промышленности и других секторах — в оптико-волоконной тематике. Для этого существуют две крупные программы: ФЦП «Развитие оборонно-промышленного комплекса», в рамках которой предусматривается выделение значительных бюджетных финансовых средств и электронно-компонентная база, средства из которой направляются как на оборонную, так и на гражданскую продукцию.

На официальном сайте Министерства промышленности и энергетики среди наиболее значимых в 2007 году результатов деятельности министерства и Федеральных агентств названо одобрение первого ноября системного проекта и проектов нормативных правовых актов по созданию интегрированной структуры «Объединенная двигателестроительная корпорация». Как следует из информации, в эту интегрированную структуру войдут 4 производственно-конструкторские группы, в том числе ОАО «НПО «Сатурн» и его дочерние предприятия, группа уфимских предприятий, Пермский моторостроительный комплекс, Самарский двигателестроительный комплекс.

Интересным является то, что в протоколе заседания Межведомственной комиссии по реформированию и развитию оборонно-промышленного комплекса от первого ноября 2007 года № 5 нет пункта о создании двигателестроительного холдинга. Однако среди прочих рассматривался вопрос «О расширении интегрированной структуры ОАО «Объединенная промышленная корпорация «Оборонпром». В обсуждении принимали участие в том числе и представители Роскосмоса, а одним из пунктов решения было поручение «Минпромэнерго России совместно с Роскосмосом доработать системный проект в части обеспечения условий, гарантирующих изготовление ракетных двигателей в соответствии с утвержденными графиками, сохранение уникальной производственно-технологической базы и специалистов, а также гарантии государственного контроля над производством ракетных двигателей, как ключевого элемента реализации космических программ».

Из этого можно сделать вывод о том, что расширение ОАО «Объединенная промышленная корпорация «Оборонпром» предполагает включение в двигателестроительный холдинг как минимум предприятий Перми и Самары, хотя известно, что аппетиты «Оборонпрома» простираются гораздо дальше.

Отметим, что еще в августе на выездном заседании Военно-промышленной комиссии при Правительстве Российской Федерации было принято принципиальное решение об интеграции всего двигателестроительного комплекса и создании 4 отраслевых центров. На первом этапе интеграции планировалось создание самих кустовых центров, на втором этапе должно было произойти объединение этих центров в единую холдинговую структуру.

Однако тогдашний глава «Оборонпрома», ссылаясь на поручение Президента Российской Федерации до ноября осуществить «определенный этап по формированию госхолдинга», заявил о планах оформления казначейских акций УМПО на «Оборонпром». В начале декабря

стало известно, что в ОПК «Оборонпром» подготовлен проект указа Президента Российской Федерации. В соответствии с ним госпакеты акций, в том числе 38% акций НПО «Сатурн», 14,25% «Пермских моторов», 45,03% «Авиадвигателя» (Пермь) и других будут переданы на баланс ОАО «Оборонпром», а впоследствии в создаваемый холдинг.

При этом, Концепция формирования холдинга отправлена на рассмотрение в Администрацию Президента Российской Федерации. Одновременно решается вопрос, как скоро можно будет присоединить к холдингу ОАО «Климов» и ММП имени Чернышьева, входящие сейчас в состав российской самолетостроительной корпорации МиГ.

В тоже время в авиационной промышленности идет формирование интегрированной структуры ФГУП «Научно-производственный центр газотурбостроения «Салют». Центр газотурбостроения должен быть окончательно сформирован до мая 2008 года.

Для реализации решения о создании холдинга на базе ОАО «Климов» необходимо акционирование российской самолетостроительной корпорации МиГ, после чего ее активами будет распоряжаться совет директоров ОАО РСК МиГ. Совет может принять решение о передаче пакетов акций ОАО «Оборонпром», или сначала предприятия войдут в ОАО «ОАК», а затем в состав двигателестроительного холдинга.

Завершилась интеграция ФГУП «ГКНПЦ им. М.В. Хруничева». 29 декабря 2007 года, в соответствии с приказами Генерального директора ФГУП «ГКНПЦ им. М.В. Хруничева», Производственное объединение «Полет», Московское предприятие по комплектованию оборудованием «Длина», Воронежский механический завод стали филиалами холдинга. А приказом от 16 января 2008 года этот статус получило ФГУП «Конструкторское бюро химического машиностроения имени А.М.Исаева». Все процедуры были произведены в соответствии с указом Президента РФ от 3.02.2007 г. № 127 и распоряжением Правительства РФ от 19.02.2007 г. № 185-р, а также зарегистрированным в установленном порядке Уставом федерального государственного унитарного предприятия «Государственный космический научно-производственный центр имени М.В.Хруничева».

Таким образом, проведенный анализ создания интегрированных структур в оборонно-промышленном комплексе в 2007 году позволяет констатировать, что его события четко укладываются в парадигму действий федеральной исполнительной власти. В одном предложении этот курс может быть сформулирован следующим образом: повсеместная интенсификация процесса структурного реформирования при сохранении и расширении контроля государства над реформируемыми субъектами.

Р. Ш. Закиров

Кандидат экономических наук, доцент

Стратегическое управление интеллектуальным капиталом предприятия

Стратегия является важным инструментом, позволяющим руководителям управлять внутренней средой предприятия с ориентацией на долгосрочную цель и обеспечивающим выживание в конкурентной борьбе с внешней средой [1].

Стратегия предполагает перспективную организацию ресурсов и способов их преобразования, развитие предприятия, его продукции, сферы и масштабов деятельности, его потенциала. Реальный долгосрочный потенциал конкурентоспособности в современных условиях во многом определяется интеллектуальным капиталом предприятия. В широком смысле интеллектуальный капитал отражает аккумулированные и экономически используемые интеллектуальные способности и специальные знания, организованные предприятием, которые позволяют осуществлять и оперативную и стратегическую деятельность [6].

Стратегическое управление интеллектуальным капиталом включает две взаимосвязанные стороны: стратегический подход к интеллектуальному капиталу и его использование в стратегической деятельности предприятия. Сложный процесс разработки и реализации стратегий его развития требует наличия специфических знаний, умений, мышления. Они задают, в конечном итоге, варианты, возможности и ограничения выбираемой стратегии. С другой стороны, практически всегда реализуемая стратегия требует развития интеллектуальных возможностей предприятия, поскольку оно переходит в сферу новой деятельности и условий, требующих изменения мышления и поведения.

Целесообразно, на наш взгляд, выделить специальный процесс разработки стратегии развития интеллектуального капитала, который может охватить оба направления. Объектом внимания, при этом, является поиск путей более эффективного создания и использования интеллектуальных ресурсов. Стратегический подход предполагает поиск возможностей формирования конкурентного преимущества на основе развития интеллектуального капитала. Результатом является появление у предприятия и его персонала умений предвидеть изменения, навыков освоения новых направлений, склонности идти на риск, предпринимательских способностей и стратегического мышления.

Пониманию характера стратегического развития интеллектуального капитала способствует научная когнитивная школа стратегического управления (Г. Саймон, Дж. Марч и др.) [3]. Позитивистское ее направление позволяет подойти к развитию интеллектуального капитала как к процессу постижения объективной картины мира (окружающей среды). Отражением этого процесса является овладение навыками и умениями, методиками и технологиями анализа внутренней и внешней среды, накопление и обновление на этой основе данных о потребителях, конкурентах, поставщиках. Объем и достоверность таких знаний предполагает преодоление различных искажающих факторов, имеющих финансовые, технические, информационные, социальные, психологические причины. Развитие интеллектуального капитала, отражается в уменьшении отрицательного действия этих фильтров. Например, лучшее знание о конкурентах позволяет более достоверно оценить собственные конкурентные возможности.

Интерпретационное направление рассматриваемой школы ориентирует на то, что любая стратегия, в конечном итоге, определяется интерпретацией мира (окружающей среды) в том виде, в котором он воспринимается менеджерами и персоналом организации. Адекватность такой стратегической интерпретации реальной среды определяется человеческим (знания, навыки) и структурным (методики, программы, данные) капиталами.

Используя подход когнитивной школы можно выделить следующие виды предприятий с различной стратегической ориентацией развития интеллектуальных возможностей:

- экстраверсорные, побуждаемые внешней средой и стремящиеся к получению возможно большей информации о среде для лучшего понимания и приспособления к ней;

- интраверсорные, определяемые внутренней средой и увеличивающие знания, навыки, умения через систему обучения, воспитания, адаптации, собственный опыт;
- сенсорные, использующие сознательно воспринимаемую и рационально обрабатываемую информацию. Этому способствуют информационные технологии и сети, охватывающие весь персонал и процессы, протекающие внутри и вне организации;
- интуитивные, основанные на активизации и использовании творческих способностей работников организации. В современных условиях это рассматривается как важный фактор конкурентоспособности в меняющихся, неопределенных условиях внешней среды;
- мыслительные, формирующие знания на основе анализа ситуации прогнозирования, построения сценариев будущего;
- эмоциональные, принимающие решения на основе учета индивидуальных отношений и интересов собственников, менеджеров и работников, что важно для принятия принципиально новых стратегических решений в условиях полной неопределенности, а также для согласования различных интересов в рамках реализуемой стратегии;
- рациональные, ориентированные на заранее планируемую, упорядоченную, контролируруемую стратегию развития знаний;
- иррациональные, базирующиеся на спонтанности, быстроте, гибкости. Способность к неожиданным решениям может создать специфические конкурентные особенности организации.

Стратегическое интеллектуальное развитие организации с учетом подходов когнитивной школы предполагает управление тремя пониманиями внешней среды:

- понимание реального внешнего окружения, т.е. учет его как реально существующего, объективного, независимого, данного, внешнего объекта. Следовательно, чем больше информации (данных) собирает организация из внешней среды, тем она лучше ее познает и учитывает в своих стратегиях;
- понимание воспринимаемой внешней среды, учитывающее реальную ограниченность сведений о среде, которую может получить организация из-за внутренних и внешних ограничений. Это обуславливает значимость развития знаний, навыков, умений людей, направленных на преодоление ограничений интуиции, интерпретации, интеграции, институционализации;

- понимание узаконенного окружения, т.е. формирование способности построения мысленных связей между событиями, целями, ситуациями. Примерами таких связей являются сценарии будущего и прогнозирование, важные для обоснования любых стратегических решений.

Внутреннее стратегическое развитие интеллектуального капитала может быть эффективно организовано также с использованием подходов стратегической школы познания и, в частности, на основе стратегического обучения. Следует учитывать, прежде всего, повышение уровня собственных знаний на базе четырех направления конверсии знаний (А. Нонаки и Г. Такеучи):

- социализация через обмен подразумеваемыми (личными) знаниями;
- экстернализация путем внешнего представления личных знаний;
- интернационализация, т.е. усвоение, внутреннее принятие явных знаний;
- комбинирование на основе формализованной передачи явных знаний [4].

Реализация этих направлений является особенностью обучающейся организации, способной через постоянное научение персонала более эффективно решать внутренние и внешние стратегические задачи.

Не менее важным является динамический подход к развитию организационных способностей. Здесь особое значение приобретает систематизированное развитие основных компетенций, связанных с клиентским капиталом (лояльность потребителей) и организационным капиталом (патенты, ноу-хау). Важными являются и стратегические намерения, т.е. стремление предприятия к лидерским позициям через постановку и реализацию эффективных миссий и целей. Обучение позволяет увеличить человеческий и структурный капитал и тем самым уменьшить стратегическое напряжение между устремлениями организации и ее ресурсами за счет концентрации, аккумулирования, дополнения, сбережения и восстановления интеллектуальных ресурсов.

Возникает вопрос, в чем заключается причина интеллектуальной успешности предприятия, высокой результативности его интеллектуального капитала?

Выделим следующие важные факторы. Прежде всего, это результат особой организации индивидуальных знаний работников и других

составляющих интеллектуального капитала. Наблюдается эффективное сочетание декларативных знаний (о том, **что**) и процедурных знаний (о том, **как**). Важное значение имеет и взаимодействие формализованных неформализованных знаний, их взаимный переход друг в друга [4]. Эффективные интеллектуальные предприятия опираются в своих решениях и действиях на обобщенные знания, вытекающие из сущности объекта и понимания причин проблемы. Они «знают» как использовать свои разнообразные знания, которые взаимно влияют и дополняют друг друга, что создает интеллектуальный синергетический эффект. Новое знание оперативно соотносится с предыдущим, дополняет или заменяет его, наблюдается ярко выраженный процесс саморегуляции знаний и интеллектуальной деятельности. Происходит процесс саморазвития организационного интеллекта, связанный с длительным накоплением и дифференциацией опыта, полезного для сферы деятельности предприятия.

Для неэффективного бизнеса характерны определенные интеллектуальные дефициты [5], которые можно интерпретировать следующим образом:

- неспособность организации построить адекватное представление о рыночной ситуации без наличия «сильных» сигналов и при отсутствии ее повторяемости;
- неверное представление о ситуации, когда отсутствует часть информации или знаний;
- опора предпринимателя на субъективное представление и понимание, а не на анализ объективных характеристик ситуаций;
- ориентация на общее представление о ситуации без использования аналитической информации об элементах, связях и т.д.;
- неспособность найти реальное эффективное стратегическое решение в рамках неопределенной, неполной информации или при ее отсутствии;
- предпочтение простых, ясных решений сложным, противоречивым, дисгармоничным, которые часто необходимы в условиях кризиса;
- ориентация на внешние, видимые факты, неспособность или нежелание исследовать реальность в поисках глубинных, причинных факторов;
- неиспользование в организационных решениях знаний о законах, принципах, категориях;
- отсутствие рефлексии в решениях, не учитываются собственные возможности и последствия действий;

- ускоренное принятие решений без ознакомления с ситуацией, уяснения условий и т.д.;
- непонимание ключевых элементов и факторов, которые являются опорными при выработке и принятии стратегических решений;
- отсутствие готовности изменить или отменить решение при изменении условий и требований деятельности на рынке;
- центрированность решений на внутренней среде организации, ее возможностях и потребностях и вторичность учета внешней среды.

Перечисленные интеллектуальные ошибки отражают необходимость важного для управления предприятием понимания различия между наличием интеллектуального капитала и его реальным использованием. Имеющиеся организационные знания, какими бы полными и содержательными они не были, могут быть эффективно применены в конкретной ситуации лишь в той мере, в какой собственники и менеджмент организации воспринимают эту ситуацию (сложная — простая; разрешимая — неразрешимая; выгодная — не выгодная и т.д.) и находят адекватное креативное решение.

Интеллектуальное развитие предприятия можно представить как преобразование иерархически организованных комплексов специфических знаний: общеорганизационных, по направлениям деятельности, групповых индивидуальных.

Организационный интеллект предпринимательства напрямую связан с динамическим процессом взаимодействия предприятия с внешней средой. Критерием возможности развития такого интеллекта является мобильность (гибкость, изменчивость) поведения системы управления. Факторами мобильности являются накопленный опыт (знания), компетентное понимание своих возможностей и оптимизм относительно них. Представляется, что разным предприятиям требуются различные специализированные формы обучения и приспособления к внешней среде [2]. Использование традиционного обучения может привести предприятия к более широкому распространению традиционных сложившихся способов решения проблем, что уменьшает конкурентоспособность бизнеса в современных кризисных условиях.

Список использованной литературы

1. Амстронг М. Стратегическое управление человеческими ресурсами: пер. с англ. М.: ИНФРА-М, 2002.
2. Арджирис К. Организационное научение: пер. с англ. М.: ИНФРА-М, 2004.
3. Минцберг Г., Альстрэнд Б., Лэмпел Дж. Школы стратегий: пер. с англ. СПб.: Питер, 2000.
4. Нонака И., Такеучи Х. Компания – создатель знания. Зарождение и развитие инноваций в японских фирмах: пер. с англ. М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2003.
5. Холодная М.А. Психология интеллекта. Парадоксы исследования. 2-е изд. СПб.: Питер, 2002.
6. Эдвинссон Л. Корпоративная долгота. Навигация в экономике, основанной на знаниях. М.: ИНФРА-М, 2005.

В. А. Иванов

Аспирант Российской Академии предпринимательства

**Управления конфликтами в организации
и организационная культура**

Управлять конфликтами значит не только определить возможные зоны их возникновения в организации, но и, главным образом снижать конфликтный потенциал данной общности, т.е. предотвращать конфликтные ситуации, воздействовать управленческими средствами на процесс совместной деятельности людей таким образом, чтобы объективно существующие противоречия не перерастали в осознанное конфликтное противодействие.

Управленческая деятельность в конфликтных ситуациях сталкивается с рядом трудностей, которые необходимо преодолевать при разработке и практическом применении социальных технологий управленческого характера в организации. Для эффективного управления конфликтами необходимы дополнительные ресурсы – материальные, финансовые, человеческие. Чтобы справиться с нарастающими в конфликтной ситуации трудностями, требуется качественный скачок в управленческой деятельности – создание качественно иных структур и механизмов управления, способных адекватно реагировать на быстро меняющуюся обстановку, обеспечивая адаптивность управленческих структур, эффективность их деятельности в нестандартных условиях. Одновременно должны быть проведены перемены в управленческом мышлении, в управленческой культуре персонала, в их повороте от стандартных навыков и решений к нестандартным. Поэтому необходима организация специальной профессиональной подготовки к действиям и конфликтной ситуации.

Можно выделить несколько общих конфликтогенных проблем на современном этапе социально-экономического развития России в организациях, прежде не учитывающихся. К ним относятся:

- девальвация старого опыта управляющих, вызванная появлением совершенно новых задач;
- значительное усложнение характера управленческих проблем, вызванное динамизмом внешней среды деятельности компании;
- обострение разрыва между нарастающей новизной задач и привычными для управленческих структур системы ресторанного бизнеса старыми приемами управления;
- повышение уровня рискованности стратегического рынка и стоимости ошибок при проведении политики компании в ресторанном бизнесе;
- умение руководителем делегировать полномочия подчиненным;
- текучка кадров.

В настоящее время наибольшие трудности в урегулировании и предотвращении конфликтов в компании предопределены недостаточной проработкой методов, связанных с всесторонним анализом конфликтных ситуаций, а также с их эффективным менеджментом в виде службы «быстрого реагирования».

Сложилась созревшая для решения актуальная проблемная ситуация, порожденная разрывом между потребностью в эффективной системе управления факторами зарождения, функционирования и развития конфликтов, с одной стороны, и отсутствием модели такого рода системы, – с другой. Без этой целостной системно-аналитической основы невозможно осуществление действенного управления социальными конфликтами, налаживание социального контроля за формами и уровнем интенсивности конфликтных социально-трудовых отношений в данной кофейне.

По моему мнению, повышение эффективности управления конфликтами в данной компании и их предупреждение может быть реализовано при условии создания Центра управления конфликтами, модель которого разработана автором (рис. 1). Расширение теоретического и практического потенциала социально-трудовой конфликтологии в компании, необходимое для успешного решения этой актуальной задачи, может сыграть важную роль в обеспечении оптимизации социального климата, стабильности социально-трудовых отношений и одновременно – их динамичности и гибкости за счет более полного выявления скрытых резервов компании.

Разработка модели центра управления конфликтами осуществлялась на основе системного анализа социально-трудовых отношений в кофейне и социологического исследования проблемных ситуаций в функционировании и развитии кофейни.



Рис. 1. Функциональная модель Центра управления конфликтами

Цель деятельности центра управления конфликтами – организационно вписываясь в структуру компании, создать систему оперативного и динамичного прогнозирования конфликтности и применение действенных мер предупреждения и конструктивного управления социально-трудовыми конфликтами.

Основные задачи:

1. Моделирование конфликтности в кофейне с целью формирования конфликтологической компетентности управленческого персонала и отработки технологизации конфликтов.
2. Целенаправленный конфликтологический мониторинг, предполагающий выявление и концептуальное интегрирование конфликтных факторов, вызывающих и обостряющих типичные конфликтные ситуации в компании, эффективность их регулирования.
3. Экспертиза и диагностика конфликтов для перевода их в конструктивное русло.
4. Менеджмент конфликтов, обучение правильному поведению в конфликте.

По моему мнению, в процессе постановки задач необходимо выделить главный критерий целесообразности деятельности центра. В данной модели таким критерием является повышение конфликтологической компетентности административно-управленческого аппарата, сотрудников компании, и, следовательно, снижение уровня

конфликтности в компании как важного фактора формирования благоприятного климата в компании и ее эффективной деятельности.

Функции, выполняемые центром управления конфликтами:

1. Аналитическая – анализ конфликтных ситуаций и побуждение к этому конфликтующих сторон, также определение эффективности работы службы.

2. Организационная – организация мониторинга конфликтности в компании, подготовка и проведение процесса переговоров на разных уровнях конфликтного взаимодействия.

3. Обучающая – подготовка программ обучения конструктивному участию и конфликтах, развитие навыков регулирования конфликтов, самоменеджмента, обучение конфликтующих сторон процессу ведения переговоров.

4. Ресурсная – снабжение участников социальных конфликтов дополнительной информацией, привлечение специалистов разных профилей для более эффективной работы,

5. Методическая – разработка методических пособий, рекомендаций по профилактике и управлению конфликтами.

6. Контролирующая – контроль за разрешением конфликта и за выполнением условия постконфликтного поведения.

Принципы, на которых должна строиться деятельность центра управления конфликтами:

1. Принцип развития – данный принцип требует при изучении конфликтов выявлять тенденции и их эволюции – постепенном, длительном, непрерывном развитии конфликта. Знание закономерностей эволюции конфликтов позволяет более глубоко понять причины, содержание конфликтов в компании и дать более точный и долгосрочный прогноз возможных вариантов их развития.

2. Принцип системного подхода – анализируя конфликты в компании, необходимо рассматривать их как сложно организованные объекты, состоящие из иерархически связанных подсистем и входящие в свою очередь в качестве подсистем и системы более высокого уровня. Изучая конфликт, следует стремиться исследовать связи конфликта с другими процессами и явлениями в кофейне, с одной стороны, и между его подструктурами, с другой. Отсутствие анализа основных связей конфликта со средой может привести к существенным упрощениям в его понимании и к снижению возможностей управления конфликтом.

4. Принцип объектив и исти требует минимизирования влияния личных и групповых интересов, установок, других субъективных факторов на процесс и результат исследования и регулирования конфликтов.

5. Принцип равноправия сторон предполагает, что ни одна из сторон конфликта не имеет процедурных преимуществ. Им предоставляется одинаковое право высказывать свое мнение, определять повестку переговоров, оценивать приемлемость предложений и условий соглашения в регулировании конфликта.

6. Принцип конфиденциальности – все, о чем говорится или обсуждается в процессе изучения, предупреждения и регулирования конфликта остается внутри этого процесса. Менеджер не имеет права сообщать одной стороне информацию, которую он получил от другой в процессе индивидуальной беседы, если не получил на это специального разрешения или просьбы от сообщившего информацию.

Модель является открытой системой и имеет вход и выход. Входной элемент – потребность сотрудников и администрации кофейни в конструктивном управлении конфликтами и развитии гармоничных социально-трудовых отношений. Выходной элемент – результаты деятельности модели по профилактике и урегулированию конфликтов. Внутренняя подсистема центра включает управление, методическое сопровождение, человеческие ресурсы.

Центр управления конфликтами в своей *структуре* имеет:

- руководителя центра,
- отдел социального развития,
- информационно-методический отдел,
- отдел диагностики и регулирования конфликтов.

Руководитель центра управления конфликтами осуществляет планирование деятельности, администрирование и регулятивную функцию. Поскольку центр конфликтологии является инновационной структурой в составе данной компании, регулятивная функция приобретает особое значение и включает в себя не только разработку подробных должностных инструкций и функциональных обязанностей персонала, но и определение стандартов деятельности всех элементов модели и соответствие им в работе персонала путем текущего контроля.

Отдел социального развития мог бы играть ведущую роль в разработке и реализации социальных программ как механизма стимулирования персонала и повышения качества трудовой жизни – одного из условий бесконфликтного поведения в организации; в развитии системы социальной поддержки сотрудников кофейни на основе формирования социальной политики компании.

Социальная политика компании – совокупность конкретных мер и мероприятий, направленных на достижение социально ориентированного экономического развития компании.

Социальная политика компании обусловлена средствами, располагаемыми и используемыми руководством компании в соответствии с действующим законодательством и коллективным договором для социальной защиты сотрудников компании (предоставление социальных гарантий, льгот), постконфликтной реабилитации.

Деятельность отдела социального развития также предполагает сбор, обработку, систематизацию, накопление и использование информации. Базовой информацией для определения основных направлений деятельности отдела может стать система социальных показателей, которая позволяет измерять те или иные общественные явления и устанавливать новые тенденции закономерности развития компании. На основе этих показателей работником отдела может быть разработана модель социальных приоритетов, включающая проблемы здоровья, развития личности, занятости и качества трудовой деятельности, свободного времени, экономического положения, социального окружения.

В состав отдела социального развития должна быть введена должность психолога. Психолог занимает важное место в формировании социально-психологического климата в коллективе. В сферу деятельности психолога входит укрепление в компании климата доверительности, создание условий для атмосферы взаимной поддержки. Факторами, поддерживающими климат доверия, являются, во-первых, предоставление сотрудникам благоприятных условий для осуществления трудовой деятельности, профессионального и карьерного роста; во-вторых, ведение дискуссий, обмен идеями, предоставление достаточной свободы при разработке новшеств, обеспечение новаторов необходимыми ресурсами; в-третьих, создание эффективных коммуникаций с коллегами и внешними организациями.

Информационно-методический отдел осуществляет учебно-методическое обеспечение деятельности центра управления конфликтами, проводит экспертизу образовательных конфликтологических программ, организует обучение руководительского состава и других сотрудников конструктивному поведению в предконфликтных ситуациях и в конфликте. Конфликтологическое образование подразумевает освоение совокупности теоретических знаний, технологических умений и навыков, позволяющих сотрудникам и руководителям компании цивилизованно выстраивать общение, находить достойные варианты преодоления возникающих между ними противоречий. В данном отделе функции методиста целесообразно выполнять специалисту конфликтологу, который будет оказывать всестороннее содействие руководителю в организации успешного функционирования центра управления конф-

ликтами. Он взаимодействует непосредственно с отделами, руководителем и структурными подразделениями данной организации.

Сотрудники отдела участвуют в развитии коммуникационных потоков в компании: организуют подачу объективной информации о деятельности центра управления конфликтами, обеспечивают вовлеченность сотрудников в процесс принятия решений по социально-экономическим проблемам, инновационным технологиям. Кроме того, информационно-методический отдел способствует налаживанию связей с внешней средой функционирования компании, с другими организациями.

Методист отдела отвечает и за формирование архива, основные функции которого — сбор и хранение материалов по результатам деятельности центра, что приобретает особое значение при организации мониторинга социально-трудовых отношений и конфликтного взаимодействия в организации.

Отдел диагностики и регулирования конфликтов решает важнейшую задачу в реализации цели центра управления конфликтами — отработка принципов моделирования и технологизации управления конфликтами в организации. Основные средства и способы осуществления этой задачи — организация целенаправленного конфликтологического мониторинга и менеджмента как действенных инструментов, позволяющих отслеживать зарождение конфликтных ситуаций, выявлять их источники, уровень напряженности, динамику, характер действий конфликтующих сторон. На этой основе разрабатывать и претворять меры по предупреждению и урегулированию социальных конфликтов, стабилизации социально-трудовых отношений и содействию формирования социального климата в компании.

Проблематика, связанная с научным обоснованием принципов экспертизы, диагностики и прогнозирования конфликтов, как основы их моделирования, а также с выявлением основных конфликтогенных факторов, носит в основном общетеоретический характер. Поэтому в деятельности Центра для своевременного решения этих задач предусмотрена реализация образовательного блока. Программы подготовки к диагностике, предупреждению и управлению конфликтами должны быть рассчитаны как на административно-управленческий аппарат, так и на остальной персонал.

Моделирование конфликтов в организации представляет собой процедуру создания такого целостного образа конфликтной ситуации, в котором должна найти отражение вся реальная совокупность конфликтных процессов и отношений, которые зарождаются и развертываются в компании. Эти процедуры позволят воспроизвести кон-

фликтную ситуацию достаточно полно и разносторонне. При этом получаемая в конечном итоге модель должна быть максимально пригодна для практического использования, особенно теми административными структурами, которые имеют возможность принимать конкретные решения.

Основной акцент в моделировании, по моему мнению, необходимо сделать на выявлении, осмыслении и концептуальном интегрировании конфликтогенных факторов, вызывающих и обостряющих типичные конфликтные ситуации в компании.

Предварительный анализ конфликтного взаимодействия и социально-трудовых отношений в данной организации, проведенный автором диссертационной работы, выявил определенную сложность в обеспечении мониторинга и опирающегося на него конфликтного моделирования, которую предстоит учесть в исследовательской и образовательно-просветительской деятельности центра управления конфликтами. Сложность состоит в том, что в современных социально-экономических условиях развития университета конфликтогенные факторы подвержены сильному взаимовлиянию. Это отчетливо демонстрируют результаты опроса, когда респонденты определяют свое положение в организации многими характеристиками: возможностью (не возможностью) карьерного роста, творческой активностью (пассивностью), условиями (благоприятными или неблагоприятными) работы, уровнем взаимопонимания (высоким или низким) как между структурами, так и между отдельными сотрудниками. В этой ситуации целесообразно формировать междисциплинарные группы экспертов из социологов, психологов, конфликтологов, экономистов, педагогов, менеджеров разного уровня для экспертной оценки состояния конфликтов в компании, а также для соответствующего моделирования конфликтных ситуаций, их диагностики, прогнозирования, регулирования и предотвращения.

Координационная группа может на основе использования как вторичных материалов, предоставляемых архивом центра управления конфликтами, так и эмпирических исследований, осуществляемых в мониторинговом режиме отделом диагностики и регулирования конфликтов, а также с помощью опирающихся на них экспертных оценок дать сопоставительный модельный анализ тех сфер жизнедеятельности компании, где острота конфликтов высока, с теми, где ситуация более спокойна. Сопоставительный анализ может касаться и отдельных организаций, отделов, структурных подразделений, что позволит делать многоуровневые горизонтальные срезы предконфликтных, конфликтных и постконфликтных ситуаций.

Необходимым условием эффективной работы центра управления конфликтами выступает организация и проведение постоянного мониторинга возникающих в компании социальных противоречий и конфликтных ситуаций. Т.е. сбор и анализ статистической информации, проведение дополнительных информационно-аналитических исследований (опросы, интервьюирование) и оценка состояния, тенденций развития и остроты конфликтных ситуаций и конкретных проблем в деятельности структур и сотрудников компании.

Функции отдела диагностики и регулирования конфликтов – мониторинг, прогнозирование, моделирование, регулирование социальных конфликтов – сложны и многогранны. Для их эффективной реализации, по моему мнению, упор в разработке концептуальных оснований и организационных принципов модели центра управления конфликтами необходимо сделать на учете и использовании внутренней мотивации поведения членов коллектива, их ценностных ориентации и социально-психологических установок, идентификаций и стереотипов. Поскольку важную роль в моделировании и трансформации этих идентификаций, установок и ориентации играют средства массовой информации и образовательные программы, их функциям и влиянию на формирование конструктивной конфликтной ситуации центр также должен уделять большое внимание.

По моему мнению, обеспечивающие конфликтологическое моделирование и управление конфликтами исследовательские программы центра управления конфликтами, должны ориентироваться на методы активного и конкретного вмешательства в изучаемые конфликтогенные процессы. Следовательно, в своей деятельности центр управления конфликтами будет использовать принцип ориентации на активные действия. В основной методический инструментарий реализации деятельности центра, в соответствии с вышесказанным, необходимо включить:

- опросные методы;
- методы экспертных оценок;
- метод включенного наблюдения;
- методы «паблик рилейшнз», позволяющие сгруппировать, интегрировать, оптимизировать и эффективно направлять информационные потоки;
- методы моделирования;
- социальные технологии предотвращения и урегулирования конфликтов.

Модель управления конфликтным процессом должна быть системной и включать в себя следующие базовые компоненты:

1. Научные принципы прогнозирования и ранней диагностики социальных конфликтов.

2. Методы профилактики конфликтов путем упреждающего решения проблем, механизмы предотвращения эскалации конфликтов, блокирования их деструктивного потенциала.

3. Технологии конструктивной деэскалации конфликтов и развития конструктивного потенциала конфликтов.

4. Способы урегулирования и разрешения конфликтов, мероприятия по общему снижению конфликтной напряженности в университете, стабилизации и гармонизации социально-трудовых отношений.

5. Формирование адекватной поставленным задачам культуры поведения в конфликте, способствующей конструктивному управлению конфликтами как основы формирования благоприятного социального климата в компании.

Выходными элементами модели, как отмечалось выше, являются результаты деятельности. Оценка результатов является важным этапом функционирования модели. Критериями эффективности деятельности центра управления конфликтами могут выступать: снижение напряженности во взаимоотношениях всех сотрудников университета, улучшение социального климата, расширение информированности о проблемных ситуациях и их решении, повышение уровня конфликтологического образования, эффективной деятельности предприятия. Оценка результатов деятельности может проводиться, как с помощью специально разработанной анкеты, так и тестированием.

Реализация этих мер позволит разработать и предложить для практического использования административно-управленческими структурами способы и формы осуществления управления социальными конфликтами в компании, обеспечивающие эффективное регулирование социального взаимодействия и формирование благоприятного социального климата в компании.

Таким образом, по моему мнению важную организующую и координирующую роль в создании и обеспечении конфликтологического моделирования, опирающегося на мониторинг, становление эффективного управления конфликтами, может выполнить созданная специально для этой цели особая структура – Центр управления конфликтами. Он позволит решить следующие проблемы:

- выявит конфликтогенные факторы объективного и субъективного порядка, дестабилизирующие социально-трудовые отношения, определит формы, уровни и причины недовольства сотрудников и подразделений в целом;

- позволит понять тенденции и условия развития социально-трудовых отношений, определить направления их стабилизации и нормализации, использовать дополнительные резервы компании, повысить эффективность деятельности компании;
- поможет оценить уровень готовности представителей различных структурных подразделений к компромиссным и консенсусным формам поведения в конфликтных ситуациях, а также степень их образовательной и специальной подготовки к активному участию в предотвращении, урегулировании конфликтов;
- позволит разработать и предложить для реализации представителям административно-управленческого аппарата научно-обоснованные способы и формы управления конфликтами на основе создания их концептуальных моделей, обеспечивающих систематизацию, интеграцию, учет и нейтрализацию конфликтогенных факторов, формирование благоприятного климата в компании.

Важность и значимость внедрения и распространения конфликтологического образования становится особенно понятным, если учесть, что вся данная компания переживает серьезный этап своей деятельности, и игнорирование проблемных ситуаций в дальнейшем может привести к кризису данного предприятия.

Список использованной литературы

1. Агеев В.С. Межгрупповое взаимодействие. Социально-психологические проблемы. М., 2000.
2. Андреев В.И. Конфликтология; Искусство спора, ведение переговоров, разрешение конфликтов. М., 2005.
3. Андреев В.И. Саморазвитие менеджера. М., 2006.
4. Александрова Е.В. Социально-трудовые конфликты: Пути разрешения. М., 2003
5. Гришина Н.В. Психология конфликта СПб., 2000.
6. Здравомыслов А.Г. Социология конфликта. Учебное пособие для студентов высших учебных заведений. 2006.
7. Ночевник М.Н. Психология общения и бизнес. М., 1995.
8. Панфилова А.П. Деловая коммуникация в профессиональной деятельности. СПб., 2003.
9. Чалдин Р. Психология влияния. СПб., 1997.
10. Щекин Г. Основы кадрового менеджмента. Киев, 1993.

А. В. Колотов

Заместитель генерального директора ООО «НИПИГЕОПРОЕКТ»

О системе государственного управления машиностроительным комплексом

В последнем квартале 2007 года произошли серьезные изменения в структуре и системе государственного управления машиностроительным комплексом, а также сделан ряд важных шагов для дальнейшего совершенствования государственного управления одной из важнейших его составных частей — оборонно-промышленного комплекса.

Сложившаяся система управления предприятиями машиностроительного комплекса не раз становилась объектом критики, поскольку предпринимаемые федеральными органами исполнительной власти в этом направлении меры были недостаточно эффективны. Следует отметить, что реализация полномочий собственника имущества федеральных государственных унитарных предприятий и прав акционера находящихся в федеральной собственности акций, значительно влияют на развитие машиностроительного комплекса. Совершенствованию управления имущественным комплексом предприятий и организаций оборонно-промышленного комплекса было посвящено заседание Военно-промышленной комиссии при Правительстве Российской Федерации под председательством первого вице-премьера Правительства РФ С.Иванова, которое состоялось 11 декабря 2007 года.

На заседании обсуждались меры по повышению эффективности использования федерального имущества и ход выполнения плана-графика создания интегрированных структур в оборонно-промышленном комплексе. Критике подверглись темпы формирования интегрированных структур, поскольку из 37 запланированных полностью созданы только 16. По словам С.Иванова, главная причина отставания — неэф-

фективность реализации государством своих прав собственника и акционера. Такая ситуация складывается, в частности, по причине того, что права акционера обеспечивает один орган исполнительной власти в лице Росимущества, а за результаты решений отвечает совершенно другой, например Роспром или Роскосмос.

Как отметил первый вице-премьер, Росимущество не всегда учитывает мнения отраслевых министерств и ведомств. Для решения этой проблемы необходимо усиление координирующей роли Военно-промышленной комиссии, наделения её полномочиями «ключевого арбитра при устранении разногласий, а также в принятии окончательных решений» в делах всего оборонно-промышленного комплекса в целях оптимизации структуры федеральной собственности, повышения эффективности и качества управления интегрированными структурами. По его мнению, именно Военно-промышленная комиссия должна стать главным проводником принципов государственного регулирования оборонно-промышленного комплекса.

В связи с этим на заседании было дано поручение МЭРТ и Минпромэнерго представить предложения по усилению координирующей роли Военно-промышленной комиссии в процессе реализации Российской Федерацией прав акционера по находящимся в федеральной собственности акциям ОАО в части принятия решений по тем вопросам, где есть разногласия между органами исполнительной власти и Росимуществом.

К важным решениям заседания Военно-промышленной комиссии в части исправления ситуации с отставанием от графика создания интегрированных структур следует отнести поручение заинтересованным ведомствам проработать вопросы проведения оценки финансовых затрат на создание интегрированных структур в оборонно-промышленном комплексе. В том числе будет проработана возможность финансирования затрат ФГУПов на проведение приватизационных процедур за счет средств федерального бюджета.

Для повышения эффективности управления государственной собственностью необходимо в первую очередь усовершенствовать механизм реализации Российской Федерацией прав акционера в части управления находящимися в её собственности акциями, а именно:

- по согласованию позиции акционера с соответствующими федеральными органами исполнительной власти и федеральными агентствами и представлению в Росимущество этих позиций;
- по повышению роли представителей государства в органах управления ОАО в части правил выработки согласованной пози-

ции по вопросам работы, планированию, отчетности и контролю ОАО;

- по использованию института поверенных.

Для решения этой задачи в законодательные акты, регулирующие имущественные отношения в оборонно-промышленном комплексе должен быть внесен ряд изменений. Поэтому были даны поручения соответствующим ведомствам подготовить предложения по совершенствованию нормативно-правового регулирования деятельности федеральных органов исполнительной власти в части взаимодействия с Росимуществом по вопросам осуществления своих прав собственника.

Кроме этого, необходим межведомственный регламент реализации полномочий собственника имущества, в котором были бы четко прописаны сроки рассмотрения материалов федеральными органами исполнительной власти, требования к материалам, обосновывающим принятие решения, основания для отказа в рассмотрении. Разработать такой регламент поручено Минпромэнерго России совместно с Минэкономразвития России.

Четвертый квартал 2007 года ознаменовался коренными изменениями в системе управления атомной промышленностью. В соответствии с федеральным законом №317-ФЗ от 1.12.2007г. была создана государственная корпорация «Росатом». Она создана и действует в целях проведения государственной политики, осуществления нормативно-правового регулирования, оказания государственных услуг и управления государственным имуществом в области использования атомной энергии, развития и безопасного функционирования организаций атомного энергопромышленного и ядерного оружейного комплексов РФ, обеспечения ядерной и радиационной безопасности, нераспространения ядерных материалов и технологий, развития атомной науки, техники и профессионального образования, осуществления международного сотрудничества в этой области. Также целью создания Росатома является обеспечение проведения государственной политики в области развития атомной отрасли, выполнение заданий государственной программы вооружений и государственного оборонного заказа, а также поддержание и развитие боезапаса вооруженных сил РФ в качественном и количественном отношении на уровне, гарантирующем реализацию политики Российской Федерации в области ядерного сдерживания.

Со дня принятия в установленном порядке решения о ликвидации Федерального агентства по атомной энергии на переходный период Корпорации передаются в том же объеме и на тех же условиях

права и обязанности главного распорядителя бюджетных средств, получателя бюджетных средств, главного администратора доходов бюджета, администратора доходов бюджета и государственного заказчика, предусмотренные государственным оборонным заказом, федеральными целевыми программами, межгосударственными программами, федеральной адресной инвестиционной программой, государственным заказчиком по которым определено Федеральное агентство по атомной энергии, а также полномочия по оказанию государственных услуг в установленной сфере деятельности.

Корпорация по решению Правительства Российской Федерации наделяется полномочиями по осуществлению в установленной сфере деятельности от имени Российской Федерации прав собственника федерального имущества, которое не закреплено на праве хозяйственного ведения или оперативного управления за федеральными государственными унитарными предприятиями или федеральными государственными учреждениями. Перечень такого имущества и порядок осуществления от имени Российской Федерации прав собственника этого имущества утверждаются Правительством Российской Федерации.

В состав корпорации входит ОАО «Атомный энергетический комплекс», объединяющий стратегические предприятия атомной промышленности, не относящиеся к оборонно-промышленной сфере. Таким образом, функции Федерального агентства по атомной энергии уже законодательно закреплены за ГК «Росатом» и ликвидация федерального органа исполнительной власти может произойти уже в самом ближайшем будущем.

Президент России В.В.Путин 12 декабря 2007 года своим Указом № 1663 назначил С.В.Кириенко генеральным директором Государственной корпорации по атомной энергии «Росатом».

Не столь понятны и прозрачны функции и механизмы формирования ещё одной государственной корпорации — «Ростехнологии», образованной в соответствии с федеральным законом № 270-ФЗ от 23.11.2007 г.

Общим для всех госкорпораций является то, что на них, в том числе и на «Ростехнологии», не распространяется действие пунктов 3, 5, 7, 10 и 14 статьи 32 федерального закона от 12 января 1996 года № 7-ФЗ «О некоммерческих организациях», регламентирующих порядок осуществления контроля за деятельностью некоммерческих организаций, а также действие Федерального закона от 26.10.2002 № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)».

Создание ГК «Ростехнологии» пройдет в два этапа. Сначала в соответствии с Указом Президента РФ от 26 ноября 2007 г. № 1577 ФГУП «Рособоронэкспорт» будет преобразовано в ОАО, 100% акций которого будет находиться в федеральной собственности, а затем войдет в госкорпорацию наряду с другими своими дочерними компаниями, в том числе ОАО «ВСМПО-Ависма», ОАО «АвтоВАЗ», ОАО «Русспецсталь», ОАО «Оборонпром». По плану ГК «Ростехнологии» будет состоять на 80% из оборонных предприятий машиностроительного комплекса. По сути, «Ростехнологии» — холдинговая госкомпания с особым статусом, ее дочерние компании могут осуществлять любые действия на рынке, включая проведение IPO. Указом определены сроки передачи активов «Рособоронэкспорта» в уставный капитал госкорпорации — 6 месяцев.

В настоящее время активы ФГУП «Рособоронэкспорт» и дочерних структур оцениваются в \$25 млрд, еще примерно \$5,5 млрд ежегодно проходит через его счета в виде экспортных контрактов, портфель заказов составляет более \$23 млрд.¹

Тем же президентским указом было введено разделение полномочий между «Рособоронэкспортом» и «Ростехнологиями» по внешнеэкономической деятельности, которое подтвердило отсутствие у корпорации прав на управление активами, ограничив ее лишь представительскими функциями. ОАО «Рособоронэкспорт», как и ожидалось, остался государственным посредником при осуществлении внешнеэкономической деятельности в отношении продукции военного назначения и осуществляет внешнеэкономическую деятельность в отношении продукции военного назначения. Государственная корпорация «Ростехнологии» осуществляет внешнеэкономическую деятельность в отношении продукции военного назначения в части, касающейся рекламно-выставочной и маркетинговой деятельности, участия в организации и проведении выставок (показов) продукции военного назначения. Иными словами основной финансовый поток от внешнеэкономической деятельности корпорации будет сконцентрирован именно в ФГУП «Рособоронэкспорт».

Однако, если в федеральном законе о ГК «Росатом» подробно описаны все полномочия, правовое регулирование, имущественные отношения и даже программа деятельности на долгосрочный период, то ФЗ № 270-ФЗ содержит всего 9 страниц, где общими словами опи-

¹ Материалы ФГУП «Рособоронэкспорт» к Федеральному закону № 270-ФЗ от 23.11.2007 г.

саны принципы её формирования. Основным моментом можно считать то, что ГК «Ростехнологии» выведена из-под прямого контроля Правительства Российской Федерации.

Законом установлено, что федеральные органы государственной власти, органы государственной власти субъектов Российской Федерации, органы местного самоуправления не вправе вмешиваться в деятельность Корпорации. Высшим органом управления госкорпорации является наблюдательный совет. Председателя и членов наблюдательного совета, как и генерального директора назначает и освобождает от должности Президент Российской Федерации.

Основной целью деятельности корпорации является содействие разработке, производству и экспорту высокотехнологичной промышленной продукции путем обеспечения поддержки на внутреннем и внешнем рынках российских организаций — разработчиков и производителей высокотехнологичной промышленной продукции, привлечения инвестиций в организации различных отраслей промышленности, включая оборонно-промышленный комплекс. Однако новая ГК, в отличие от «Росатома», не станет распорядителем бюджетных средств, а может лишь выступать гарантом обеспечения кредитов от лица государства. В этом заключается отличие ГК «Ростехнологии» и от образованной ранее ГК «Российской корпорации нанотехнологий», которая осуществляет прямое финансирование проектов в сфере нанотехнологий.

Совершенно непрозрачна и сама система управления имущественным комплексом предприятий и организаций, входящих в состав ГК «Ростехнологии». Имущество ГК «Ростехнологии», согласно закону, должно формироваться за счет взносов государства, организаций, доли которых находятся в собственности корпорации, и других законных поступлений. В федеральном законе № 270-ФЗ ничего не говорится о том, что корпорация создается и действует в целях проведения государственной промышленной политики (как, например, ГК «Росатом»).

Существует пояснительная записка к проектам Указа Президента Российской Федерации и постановления Правительства Российской Федерации по вопросу формирования имущественного взноса Российской Федерации при создании Государственной корпорации «Ростехнологии», в которой руководство корпорации обосновывает необходимость передачи большого количества пакетов акций оборонных предприятий намерением способствовать форсированному формированию интегрированных структур в оборонно-промышленном комплексе.

В пояснительной записке также говорится, что «Совмещение в Корпорации функций по управлению организациями, реализации государственной промышленной политики и имеющихся возможностей по привлечению частных инвестиций, прежде всего в новые разработки, позволит сохранить научно-производственный потенциал оборонно-промышленного комплекса и с большей эффективностью выполнять задания, предусматриваемые государственной программой вооружения и планами ВТС». В настоящий момент наблюдаются активные попытки Корпорации аккумулировать как можно больше производственных активов. Однако, собрав под своей эгидой предприятия и управляя ими де-факто, де-юре Корпорация вроде бы не отвечает за эффективность управления этими активами. То есть налицо противоречие между управленческими амбициями ГК «Ростехнологии» и федеральным законом, определяющим цель деятельности и основные функции Корпорации.

Предстоящее акционирование ФГУП «Рособоронэкспорт» и последующая передача акций предприятия в уставный фонд ГК «Ростехнологии» потребовали корректировки федерального закона «О военно-техническом сотрудничестве РФ с иностранными государствами». Соответствующие изменения, необходимые для сохранения предприятием статуса государственного посредника при осуществлении внешнеторговой деятельности в отношении продукции военного назначения, внес Президент РФ. 26 ноября В. Путин подписал федеральный закон № 271-ФЗ «О внесении изменений в статьи 9 и 12 Федерального закона «О военно-техническом сотрудничестве Российской Федерации с иностранными государствами».

Закон принят с целью правового урегулирования вопросов, возникших в связи с образованием государственной корпорации «Ростехнологии». Он вносит изменения в перечень полномочий Президента РФ в области военно-технического сотрудничества и в перечень организаций имеющих право на участие в осуществлении военно-технического сотрудничества. Полномочия Президента РФ дополнены правом принимать решение о создании (наряду с федеральными государственными унитарными предприятиями) открытых акционерных обществ, являющихся государственными посредниками при осуществлении внешнеторговой деятельности.

Согласно внесенным изменениям, право на участие в осуществлении военно-технического сотрудничества в качестве государственных посредников наряду с федеральными государственными унитарными предприятиями получили специализированные организации, создан-

ные по решению Президента РФ в форме открытого акционерного общества, 100% акций которого находится в федеральной собственности или передано некоммерческой организации, созданной РФ в форме государственной корпорации. Кроме того, Государственная корпорация по содействию разработке, производству и экспорту высокотехнологичной промышленной продукции «Ростехнологии» указана как организация, осуществляющая внешнеторговую деятельность в отношении продукции военного назначения (Федеральный закон от 26.11.2007 № 271-ФЗ).

Е. В. Красавина

*Доцент кафедры управления персоналом РГТЭУ,
кандидат социологических наук*

Е. В. Троицкая

*Проректор Московской академии государственного
и муниципального управления, кандидат экономических наук, доцент*

Направления развития рекламной деятельности предпринимательской фирмы

Личное, и не только личное, влияние имеет большой вес применительно к категориям товаров высокой стоимости и повышенного риска, реализуемых на рынках. К ним относятся средства массового сбытового воздействия, специфическая атмосфера, мероприятия событийного характера. Средства массового, включая и избирательного воздействия, это средства печатной рекламы (газеты, журналы, отправление прямой почтовой рекламы), электронные средства (радио, телевидение) и иллюстративно-избирательные средства (щиты, вывески, плакаты).

Средства избирательного воздействия нацелены на специализированные аудитории, а средства массовой информации – соответственно.

Мероприятия сбытового характера в своей основе, рассчитаны на донесение до определенной категории населения каких-то конкретных обращений, среди них: пресс-конференции, церемонии торжественного открытия и т.п.

Хотя личная коммуникация часто эффективнее массовой, использование СМИ может оказаться основным приемом. Массовая коммуникация влияет на различные отношения и поведение благодаря потоку идей, сообщаемых теле-, радио и печатью к менее активным частям населения. Формируют и несут обращение к массе населения, лидеры мнений, т.е. люди, с которыми считаются многие остальные. Короче говоря, воздействие обращения на определенную категорию населения зависит от того, как население воспринимает подобное обращение. Для изложения своих обращений деятели рынка привле-

кают хорошо известных личностей, таких, как радио- и телекомментаторов и спортсменов, актеров, политиков и др.

А такие факторы делают источник заслуживающим доверия, когда в своих обращениях указывают профессионализм производителей, добросовестность и привлекательность рекомендуемого товара или услуги населению.

Профессионализм – воспринимаемая со стороны как степень должной компетентности обращающегося в деле подкрепления сделанных им утверждений. Добросовестность – показатель того, насколько объективным и честным воспринимается источник. Из практики жизни делового мира друзьям доверяют больше, чем незнакомым или продавцам, т.е. красноречие друга ценится гораздо выше, чем благообразие кого-либо другого. Под привлекательностью имеют в виду благоприятное впечатление, производимое обращающимся на слушателей. Кроме того, привлекательность обращающегося повышает такие присутствующие ему черты, как откровенность, чувство юмора и естественность. Честная и добросовестная предпринимательская фирма должна избегать в своей рекламе обмана и дискриминации населения, т.е. своих будущих покупателей товара, продуктов и услуг населению.

Следует напомнить, что рекламодатели не должны прибегать к лживым утверждениям, рекламодатели должны избегать подтасовки фактов. Рекламодатель не должен создавать объявлений, потенциально способных ввести в заблуждение. Однако проблема состоит в том, как провести границу между введением в заблуждение и словославием в адрес товара, которое считается допустимым. Не следует завлекать покупателя ложными посулами. Например, продавец рекламирует свой товар за определенную сумму, а потом отказывается продавать его по этой цене, снижает его достоинства или называет чрезмерно долгий срок поставки.

Фирма должна предоставить скидки на проведение мер стимулирования и услуги всем клиентам на пропорционально равных условиях.

После распространения обращения рекламодатель должен провести исследование по выявлению эффекта, произведенного на будущих потребителей товара. Рекламодателю целесообразно собирать статистику, характеризующую ответную реакцию, например, сколько людей приобрело товар, скольким он понравился, сколько беседовали о нем с другими людьми. Это предполагает опросы покупателей товара, чтобы выяснить, узнают ли они обращение, принимают ли

его, сколько раз они его видели, какие моменты из него запомнили, какие чувства возникли у них по поводу этого обращения, каким было их отношение к фирме и товару в прошлом и каким оно стало сейчас¹.

Каждому средству стимулирования — рекламе, личной продаже, пропаганде присущи свои характеристики, свои виды издержек. Деятель рынка, выбирающий средства рекламы, должен разбираться в этих характеристиках и особенностях её использования в дальнейшем.

Реклама представляет собой неличные формы коммуникации, осуществляемые посредством платных средств распространения информации с четко указанными источниками финансирования. Формы и методы использования рекламы достаточно многообразны, что делает обобщения о ее специфических качествах, как составного элемента комплекса стимулирования затруднительно. Реклама — сугубо общественная форма коммуникации, которая указывает, что товар является законным и общепринятым. Поскольку одно и то же обращение получает множество лиц, покупатель знает, что мотив, которым он руководствовался при покупке товара, встретит общественное понимание. В то же время реклама является средством увещания, позволяющее продавцу многократно повторять свое обращение. Одновременно она дает возможность покупателю получать и сравнивать между собой обращения разных конкурентов. Крупномасштабная реклама, проводимая продавцом, является своего рода свидетельством его величины, популярности и преуспевания на рынке сбыта продукции.

Благодаря искусному использованию шрифта, звука и цвета реклама открывает возможность для броского, эффектного представления фирмы и ее товаров. Однако в ряде случаев именно удачная броскость рекламы может, как бы размыть обращение или отвлечь от его сути. Реклама не может быть актом столь же личностным, как общение с продавцом фирмы. При этом реклама способна только на монолог, но не на диалог с потенциальными покупателями.

С одной стороны, рекламу можно использовать для создания долговременного стойкого образа товара, а с другой стороны, для стимулирования его быстрого сбыта. Реклама — эффективный способ охвата множества географически разбросанных покупателей.

На некоторых этапах процесса продажи, особенно на стадии формирования покупательских предпочтений и убеждений, а также на стадиях непосредственного совершения акта купли-продажи, наибо-

лее эффективным средством воздействия оказывается личная продажа. Причина кроется в том, что по сравнению с рекламой техника личной продажи обладает тремя характерными качествами¹.

Так, например, личная продажа предполагает живое, непосредственное и взаимное общение между двумя или более лицами. Каждый участник может непосредственно изучать нужды и характеристики других участников и незамедлительно вносить в общение соответствующие коррективы. Личная продажа способствует установлению самых разнообразных отношений — от формальных отношений продавец — покупатель, до крепкой дружбы. Настоящий продавец, стремящийся установить с клиентом долговременные отношения, обычно принимает его интересы близко к сердцу. Ибо любая забота в отношении каждого потенциального покупателя удивительна тем, что стабильно вызывает у них приятие и чувство благодарности.

Личная продажа заставляет покупателя чувствовать себя в какой-то мере обязанным за то, что с ним провели коммерческую беседу. Он испытывает более сильную необходимость прислушиваться и реагировать, даже если вся его реакция будет заключаться лишь в высказывании вежливой благодарности.

Рекламная деятельность дополняется усилиями прочих средств, входящих в состав комплекса стимулирования сбыта: пропагандой и собственно мерами по стимулированию сбыта. Решив прибегнуть к стимулированию сбыта, фирма должна определить её задачи, отобрать необходимые средства стимулирования, разработать соответствующую программу, организовать ее предварительное опробование и претворение в жизнь, обеспечить контроль за ее ходом и провести оценку достигнутых результатов. В ходе деятельности по стимулированию сбыта используется целый набор средств воздействия — купоны, конкурсы, премии и т.д.

Средствами стимулирования сбыта обычно пользуются для эффективного представления товарных предложений и оживления падающего спроса. Пропаганда включает в себя использование во всех средствах распространения информации, доступных для чтения, прослушивания или просмотра существующими и потенциальными клиентами фирмы для решения конкретной задачи — способствовать достижению поставленных целей (см. рис. 1).

¹ Веснин В.Р. Основы менеджмента. М.: Триада ЛТД, 2003.

¹ Иеннекенс Й. Менеджмент в условиях рыночной экономики. М., 2005.



Рис. 1. Стратегия рекламы холдинга

Перед рекламой руководство ставит множество конкретных задач в области коммуникации и сбыта. Их можно классифицировать в зависимости от того, предназначена ли реклама информировать или напоминать.

Рассказ рынку о новинке + информирование рынка об изменении цены + описание оказываемых услуг + исправление неправильных представлений или рассеяние опасений потребителя + формирование образа фирмы.

Формирование предпочтения к марке + убеждение потребителя совершить покупку, не откладывая.

Напоминание потребителям о том, что товар может потребоваться в ближайшем будущем + напоминание потребителям о том, где можно купить товар + удержание товара в памяти потребителя + поддержание осведомленности о товаре на высшем уровне¹.

Определив задачи своей рекламы, фирма может и должен разработать творческую стратегию, т.е. решение о рекламном обращении. В процессе его создания можно выделить три этапа: формирование идеи обращения, оценка и выбор вариантов обращения, исполнение обращения.

Для генерирования идей, призванных решить поставленные перед рекламой задачи, творческие работники пользуются разными

методами. Многие идеи возникают в результате бесед с потребителями, дилерами, конкурентами. Творческие работники пытаются представить себе, какой из четырех типов вознаграждения — рациональное, чувственное, общественное удовлетворение или удовлетворение самолюбия — покупатели рассчитывают получить и в виде какого переживания. Путем сочетания типов вознаграждения с типами переживаний они в состоянии создать множество разных по своей разновидности рекламных обращений.

Обращение должно, прежде всего, сообщить его получателю нечто желательное или интересное о товаре. Кроме того, оно должно сообщать ему что-то исключительное или особенное, не присущее остальным маркам данной товарной категории. И, наконец, обращение должно быть правдоподобным или доказуемым. Степень воздействия обращения зависит не только от того, что сказано, но и как именно это сказано. Исполнение может иметь решающее значение, когда речь идет о таких схожих товарах, как моющие средства, сигареты, кофе, пиво. Рекламодателю нужно подать свое обращение таким образом, чтобы оно привлекло внимание и интерес целевой аудитории. Если сообщение, предлагаемое к восприятию, представляет собой рассмотрение со всех сторон с учетом всех факторов без пропусков и опусканий по неведению, то можно быть спокойным и уверенным: сообщаемое будет принято в благородном и предпочтительном режиме.

В этом случае творческие работники находят стиль, тон, слова и форму воплощения этого обращения. Так, например, они представляют одного или нескольких персонажей, использующих товар в привычной обстановке. В частности, удовлетворение новой маркой печенья может, например, выражать семья, сидящая за обеденным столом. Делается упор на то, как товар вписывается в определенный образ жизни. В рекламе хорошего сока показывается симпатичная женщина средних лет, держащая в одной руке стакан с соком, другой — управляет яхтой. Кроме того, вокруг товара создается пробуждаемое им настроение или образ, скажем красоты, любви или безмятежности. Не делают никаких утверждений в пользу товара, кроме косвенно внушаемых. На создание настроения рассчитаны многие объявления на различные товары и продукты. Показ одного или нескольких лиц, или персонажей, поющих песню о товаре. По этому принципу построены многие объявления на напитки, например, чай «Липтон». Персонаж этот может быть мультипликационным или реальным. Приводятся научные данные о предпочтительности или большей эффективности товара по сравнению с одной или несколькими другими

¹ Мерсер ДИБМ: управление в самой преуспевающей компании мира: пер. с англ. М.: Прогресс, 2006.

марками. Реклама представляет заслуживающий полного доверия или вызывающий симпатию источник информации, который одобрительно отзываясь о товаре. Это может быть и какая-то знаменитость, и простые люди, заявляющие, как им нравится товар. Одновременно обращающийся должен выбрать для своей рекламы и подходящий тон. Нужно обязательно найти запоминающиеся, привлекающие внимание слова.

Следующая задача рекламодателя – выбрать средства распространения информации для размещения своего рекламного обращения. Процесс выбора состоит из нескольких этапов: принятие решений о широте охвата, частоте появления и силе воздействия рекламы; отбор основных видов средств распространения рекламы; выбор конкретных носителей рекламы; принятие решений о графике использования средств рекламы.

Так, например, рекламодателю предстоит составить временной график размещения рекламы в течение года с учетом факторов сезонности и ожидаемых конъюнктурных изменений. Предположим, сбыт того или иного товара достигает своего пика в декабре и спадает в марте. Продавец может давать интенсивную рекламу с декабря по март, включительно, может размещать ее в мае – июне, пытаясь добиться роста сбыта в это время года, а может рекламировать товар с одинаковой интенсивностью в течение всего года.

Кроме того, рекламодателю предстоит принять решение о цикличности своей рекламы, либо по одной в неделю, либо по пульсирующему графику в виде нескольких концентрированных всплесков. Необходимо проводить постоянную оценку проводимой рекламы. Для замеров торговой эффективности исследователям рекомендуется использовать различные методы, применяемые в рекламной деятельности. Замеры коммуникативной эффективности говорят о том, сколь эффективную коммуникацию обеспечивает объявление¹.

Наши представления о действительности (т.е. о процессах и свойствах вещей), не есть ее отражение, а напротив, она, действительность, существует в нашем понимании как отражение состояния нашего настроения и чувств от него зависимых или им обусловленных. В этом смысле правильным будет считать, что мы видим не сам мир, а его через себя в нем.

Восхищенные приятными для нас обстоятельствами или аргументами, мы глубже их воспринимаем, тогда как на неприятных, мы не

задерживаемся. Один и тот же довод, смотря по тому, приятен он нам или нет, имеет настолько различный вес, что убеждение и впрямь зависит более от чувств, чем от рассуждения. Большинство людей жадно верит в чудеса, довольствуясь доказательствами, которых было бы мало для событий наиболее обычных.

Благодаря своей способности влиять на образ жизни, реклама привлекает к себе пристальное внимание общественности. Весь процесс стимулирования сбыта строится по принципу «спрос рождает предложение». Поскольку диапазон предлагаемых товаров исключительно широк и каждый может найти для себя что-то насущное, это дает возможность полагать, что реклама является ничем иным, как внушением, при котором человек, получая неоспоримые подтверждения глубоко сидящего в нем желания, совершает сам в себе процесс самоубеждения¹.

Любые события, информация, предметы, какие бы, сколько бы и как бы ни были предъявлены человеку, при желании могут и будут им выстроены в цепочку связанного смысла, вплоть до уникально-парадоксальных значений. Разрозненность восприятия исключается. Это значит, что прием информации всегда сопровождается дополнительным или иным значением, нежели то, что было в намерениях сообщаемого. Итак, реклама прочно входит в наш быт вместе со средствами оперативной информации, с телевизионными передачами, которые нередко уже немыслимы без ее участия, и заняла в нем одно из важнейших мест. Реклама отражает нашу действительность, которая выражена в желаниях, идеях, мечтах, которые с ее помощью реализуются и, несомненно, стимулируют в нас стремление к их достижению, что и является несомненным условием развития.

¹ Основы предпринимательской деятельности. М.: Ф. и С., 2002.

¹ Уткин В.И., Назаров С.В. Управление фирмой. М.: Инфра-М, 2007.

К. А. Кушков

*Аспирант Российской академии государственной службы
при Президенте Российской Федерации*

Контроллинг эффективности социальной сферы экономики

Согласно Лимской декларации государственный аудит является неотъемлемой частью, обязательным элементом управления общественными финансами, поскольку государство (органы исполнительной власти) получают право на управление общественными ресурсами непосредственно от общества [1].

Задача государственного аудита как части системы общественного управления состоит во вскрытии отклонений от принятых стандартов и нарушений принципов законности, эффективности, результативности и экономичности управления финансами. Информация об отклонениях должна быть получена на возможно более ранней стадии.

К основным полномочиям высшего органа аудита относятся: участие в предварительном анализе проекта государственного бюджета и подведении итогов его исполнения; экспертиза нового законодательства с точки зрения оценки финансовых последствий принимаемых решений; проведение финансового аудита и аудита эффективности; участие в разработке стандартов, правил и порядка финансовой отчетности.

Важнейшим принципом современной модели института государственного аудита является гласность и публичность его деятельности [2].

Высшие органы аудита должны быть уполномочены и обязаны в соответствии конституцией ежегодно направлять свой доклад об итогах и выводах по результатам проведенных им проверок непосредственно в парламент или другие компетентные государственные органы. Этот доклад должен публиковаться. Гласность в деятельности высше-

го органа аудита позволяет создать более благоприятный климат для реализации его выводов и рекомендаций. Тем не менее, предавая гласности результаты своей деятельности, высшие органы аудита должны предварительно оценить последствия разглашения разного рода фактов и выбрать необходимый баланс между раскрытием негативных фактов, имеющих ситуативное значение, и защитой долгосрочных интересов конкретных субъектов.

Принцип открытости требует, чтобы документы и материалы высшего органа аудита были написаны понятным и доступным для простого гражданина языком. Кроме того, информация не должна быть односторонней. В целях соблюдения принципа объективности, заключение высшего органа аудита необходимо предоставлять вниманию парламента или общества вместе с документом, содержащим мнение проверяемой организации.

Принципиальное «ядро» обязательных полномочий высших органов аудита состоит из норм, закрепляющих их право на проведение следующих видов аудита:

- аудит управления государственными финансами;
- аудит расходования бюджетных средств на государственные контракты и общественные работы.

В последнем случае полномочия государственного аудита обычно распространяются на следующий круг вопросов:

- взаимодействие государственного и частного секторов экономики (например, использование государственных финансов и имущества в составе долевого капитала);
- приватизации государственного имущества (прежде всего, обеспечение наиболее выгодной цены продажи и оптимального способа приватизации);
- функционирование внебюджетных фондов и учреждений, управление которыми осуществляется органами государственной власти или лицами, назначаемыми органами государственной власти;
- получение и эффективное целевое использование финансовых средств и материальных активов организациями публичного сектора (профессиональные представительства и объединения, политические партии, представленные в парламенте или набравшие на выборах определенный процент голосов, общественные организации).

Высшие органы финансового аудита во всех государствах являются главным инструментом общественного контроля эффективности де-

тельности правительства по управлению доверенными ему налогоплательщиками фондами (государственным бюджетом), собственностью, интеллектуальными ресурсами [2].

Конституционный аудит творчески использует современные междисциплинарные методы познания, выявленные и разработанные социальными науками и апробированные практикой. В исследованиях находят свое применение системный, структурно-функциональный, исторический, формально-логический, компаративный и другие методы, широко используется инструментарий экономических, социологических, политических и юридических дисциплин, творчески адаптированный применительно к объекту и предмету конституционного аудита.

Одной из важнейших задач конституционного аудита является анализ особенностей практического становления современного института государственного аудита и оценка соответствия фактически сложившейся модели тем идеям и принципам, которые были заложены в Конституции Российской Федерации [1].

Конституционный аудит входит в семейство современных общественных наук, изучающих сложные междисциплинарные проблемы на стыке экономической теории, конституционного права, политологии, социологии. Конституционный аудит основывается на системных представлениях, возникших в результате философского по своему характеру обобщения концептуальных положений и практических результатов целого ряда специальных экономических и юридических наук — теории общественного выбора, экономики общественного сектора, экономики бюрократии, институциональной экономики, конституциональной экономики, истории и теории государства и права, конституционного права, экономики и социологии знания и др.

Целями конституционного аудита являются теоретическое осмысление места и роли государственного аудита в процессах перехода к современному типу общества и экономики, анализ социальной обусловленности избранной обществом модели государственного аудита, оценка ее соответствия принципам экономической целесообразности.

Исследование понятия «конституционный аудит» показывает, что его содержание включает в себя, во-первых, аудит существующего государственного контроля и аудита (оценка качества), во-вторых, аудит реализации конституционных норм в рамках бюджетного процесса, в-третьих, инструмент снижения информационной асимметрии в отношениях гражданского общества и государства.

Согласно точке зрения С.В. Степашина, конституционный аудит — это совокупность теорий и концепций, обосновывающих необходимость формирования системы внешнего независимого контроля за деятельностью органов государственной власти по управлению бюджетом, собственностью и интеллектуальными ресурсами государства [3].

Конституционный аудит — новое направление в социальных науках, исследующее конституционные основы, теорию, методологию и практику государственного аудита как особого экономического, социального, общественно-политического института.

Предмет конституционного аудита — исторически меняющееся соотношение принципиальной («идеальной»), конституционной и фактической моделей государственного аудита [3].

Таким образом, в теоретическом и практическом развитии конституционной экономики и конституционного аудита, а также в изменении представлений о том, что такое эффективное государство содержатся основные принципы организации и функционирования конституционного аудита.

Соответственно в качестве исследовательских задач конституционного аудита как научного направления можно выделить следующие:

- разработка и уточнение категориального аппарата конституционного аудита;
- обобщение современных концептуальных подходов к анализу теоретико-методологических проблем государственного аудита;
- анализ идеальной (построенной на международно-признанных принципах и обобщенном лучшем опыте), конституционной (закрепленной в действующей конституции конкретного государства) и фактической (реализованной на практике в нормах законов и иных актов, а также в соответствующих институтах конкретного государства) моделей государственного аудита;
- анализ конкретно-исторических и социально-экономических факторов, влияющих на динамику соотношения идеальной, конституционной и фактической моделей государственного аудита;
- исследование особенностей российской конституционной модели государственного аудита и специфики ее фактической реализации;
- анализ факторов, влияющих на выбор обществом конкретной модели государственного аудита;

- изучение условий оптимального сочетания избранной обществем модели государственного аудита с принципами экономической целесообразности и достигнутым уровнем общественно-политического развития;
- анализ социально-регулятивной роли государственного аудита как одного из инструментов оптимизации социально-экономических решений органов власти в условиях ограниченности общественных ресурсов;
- изучение роли государственного аудита как особого механизма легитимации права органов власти управлять общественными ресурсами в целом, а также конкретных социально-экономических решений государства в частности;
- анализ роли государственного аудита как инструмента снижения информационной асимметрии в отношениях гражданского общества и государства;
- исследование места и роли института внешнего, независимого аудита в процессах социально-экономической трансформации, происходящих в современной России.

Центральной задачей конституционного аудита, имеющей непосредственное отношение к проблеме повышения эффективности экономики, является анализ становления и принципов функционирования исторически конкретной модели государственного аудита как особого инструмента оптимизации социально-экономической деятельности. Данное положение приобретает особое звучание в рамках высказывания нобелевского лауреата по экономике Фридриха Августа фон Хайека, отмечающего, что «экономическая проблема возникает, как только различные цели начинают конкурировать за имеющиеся ресурсы» [4].

Таким образом, конституционный аудит формально является составной частью относительно нового для России научного направления – конституциональной экономики. Наиболее систематизированные работы в этой области принадлежат таким известным правоведом и экономистам, как Г.А. Гаджиев, П.Д. Баренбойм, В.И. Лафитский, В.А. Мау, В.Ф. Яковлев.

В качестве основных исследовательских направлений отечественная конституционная экономика называет выявление конституционно-правовых предпосылок аффективного развития экономики; анализ воздействия экономики на государство, в том числе исследование механизмов воздействия экономики на сохранение либо изменение конституционных форм; изучение воздействия экономических кри-

зисов на государство и конституционных кризисов на экономику; исследование влияния глобализации мировой экономики на конституционные процессы в различных странах.

Изучение в рамках конституционного аудита проблем общественного участия в становлении эффективной экономики на базе эффективных конституционных установлений представляется важной и актуальной задачей.

Список использованной литературы

1. Бушмаринов С.Ю. Лимская декларация 1977 г. (Аналитическая записка). М., 2003.
2. Мерзликина Е.М. Аудит. М.: Инфра-М, 2008.
3. Степашин С.В. Государственный аудит и экономика будущего // Бюллетень Счетной палаты Российской Федерации. 2008. № 6 (126).
4. Фридрих Август фон Хайек. Дорога к рабству. М.: Новое издательство, 2005.

А. С. Мкртчян

*Аспирант Российской академии государственной службы
при Президенте Российской Федерации*

Банковский сектор экономики: особенности современного функционирования

Мировой опыт свидетельствует, что та или иная структура банковской системы определяется конкретными общественно-экономическими условиями ее развития и функционирования. На практике используются различные модели построения банковских систем при главенствующей роли центрального банка.

Банковские системы разных стран, их организационные структуры зависят от многих факторов (объективных и субъективных), к числу которых наряду с историческими и национальными традициями следует отнести также степень развития товарно-денежных отношений в стране, способы регулирования денежного обращения (прямой и косвенный), темп роста экономики и т.п.

В настоящее время принято выделять следующие **типы** банковских систем:

- распределительная централизованная банковская система,
- банковская система переходного периода,
- рыночная банковская система.

Рассмотрим некоторые особенности этих банковских систем применительно к национальным экономикам ряда экономически развитых и развивающихся стран.

Распределительная централизованная банковская система применялась в государствах с плановой экономикой (СССР и страны бывшего социалистического лагеря) и продолжает использоваться в ряде стран (Куба, Северная Корея). Она характеризуется полным государственным контролем над банковским сектором и в настоящее время

считается устаревшей системой. Большая часть использовавших эту систему стран в последние десятилетия отказалась от применения распределительной централизованной банковской системы и стала более полно учитывать требования рынка.

Банковские системы стран, осуществляющих переход от плановой к рыночной экономике, относятся к типу *банковских систем переходного периода*.

Именно к этому типу относится современная банковская система России, которая включает в себя ряд существенных элементов рыночной модели и подразделяется на два уровня. Первый уровень включает учреждения Центрального банка РФ, осуществляющего выпуск денег в обращение (эмиссию), его задачей являются обеспечение стабильности национальной валюты (рубля), надзор за деятельностью субъектов финансово-кредитной сферы национальной экономики. Второй уровень включает различные банковские и небанковские кредитно-финансовые институты, задача которых — обслуживание хозяйствующих субъектов (юридических и физических лиц), предоставление им разнообразных финансовых услуг (кредитование, расчеты, кассовые, депозитные, валютные операции и др.).

С функциональной точки зрения среди банков второго уровня можно четко выделить несколько основных типов банков:

- универсальные банки (как правило, это — системообразующие банки, в том числе — с государственным участием: Сбербанк, Внешторгбанк, Внешторгбанк Розничные услуги, Промышленно-строительный банк, Российский банк развития, Россельхозбанк и др.);
- банки, ориентированные на обслуживание крупной корпорации или группы корпораций и часто входящих финансово-промышленных групп (Газпромбанк, Альфа банк и др.);
- мелкие и средние банки, осуществляющие финансово-кредитную деятельность преимущественно на региональном уровне
- банки, ориентированные прежде всего на выполнение финансовых небанковских операций;
- росзагранбанки.

Хотя банковская система РФ находится в стадии переходной системы и содержит основные компоненты рыночной банковской системы, однако их взаимодействие еще недостаточно развито и эффективность российской национальной банковской системы в настоящее время не соответствует уровню требований, общепринятых для большинства банковских систем экономически развитых стран. Этим

обусловлена актуальность модернизации национальной банковской системы, направленной на формирование устойчивой и конкурентоспособной системы финансово-кредитных институтов, способных обеспечить национальную безопасность страны в условиях углубляющейся глобализации мировой экономики.

Другим примером типа страны с банковской системой переходного периода является Китай. В банковской системе КНР на начало 2005 г. доминировали 4 государственных коммерческих банка: Банк Китая, Сельскохозяйственный банк Китая, Строительный банк Китая и Торгово-промышленный банк Китая. Численность занятых человек в банковской сфере Китая на конец 2004 г. составляло 1 745 120, из них примерно 80% (1 396 596 человек) работают в 4 государственных коммерческих банках республики. Заметим, что только банки «большой четверки» контролировали в 2004 г. 53,7% активов банковской системы.

Необходимо заметить, что при необычайных темпах роста китайской экономики банковская система Китая еще относительно слаба и не совсем готова к конкуренции с зарубежными банками.

В связи с вступлением Китая в ВТО на местном финансовом рынке начала сильно обостряться конкурентная борьба. Правительство сильно озабочено тем, как будут функционировать в сложившихся условиях банковская система.

Ускоренными темпами правительство КНР принимает меры по усилению банковской системы страны. В частности, для увеличения капитала ведущим банкам Китая были выделены гигантские суммы. Китайское правительство в 2003–2004 гг. в процессе подготовки Банка Китая и Строительного банка к акционированию выделило им 45 млрд. долл. США для пополнения капитала, а затем изъяло у них плохие активы (безнадежные кредиты) на 270 млрд. юаней.

В помощь четырем государственным банкам в конце 90-х годов были созданы четыре компании по управлению активами: «Хуажун», «Циньда», «Чанчен» и «Дунфан». Компании по управлению активами выкупили у государственных банков просроченные долговые обязательства на сумму 169 млрд. долл. США. Также были учреждены три банка развития, которые несут теперь ответственность за кредитование государственных проектов в сфере инфраструктуры вместо четырех государственных банков. Правительством Китая осуществляется коммерциализация государственных банков. Принцип ее осуществления един: рекапитализация, избавление от «плохих» активов, преобразование в акционерное общество со стопроцентной госсобственностью, продажа пакета акций (не более 49% от общей суммы) и первичная эмиссия.

Но даже при такой поддержке со стороны государства банки сталкиваются с определенными трудностями, такими как: узкий спектр предлагаемых услуг, нехватка знаний и опыта, отсутствие ряда технологических наработок. Имея такие проблемы, политическое руководство нацелено на использование иностранного опыта и капитала, но без передачи контроля над банками. Другими словами, это означает создание конкурентоспособных компаний при использовании иностранных навыков и ноу-хау при неусыпном контроле со стороны правительства.

Проводя политику либерализации, Китай рассчитывает получить от зарубежных партнеров новые каналы сбыта для своей продукции, передовые технологии, навыки по управлению персоналом и, конечно же, по управлению рисками. Однако, иностранные компании не торопятся раскрывать секреты ведения бизнеса, ссылаясь на закон о защите интеллектуальной собственности. Как следствие, в последние годы Китай редко получал от своих зарубежных партнеров содействие в развитии технологий, операционных систем, менеджмента. Таким образом, вклад иностранных инвесторов в китайскую экономику оказывается не настолько велик, как предполагалось.

Согласно прогнозам к 2007 г. банковский сектор должен быть полностью открытым, то есть иностранные банки смогут осуществлять сделки в иностранной валюте с физическими и юридическими лицами, а также должны быть сняты все региональные ограничения деятельности иностранных банков. Следствием этого станет конкуренция иностранных банков с национальными банками.

Также к государствам с банковской системой переходного периода относятся страны Восточной Европы. Венгрия — это одна из стран бывшего социалистического лагеря, которая начала свой путь построения рыночной экономики с начала 1990-х годов. Правительство Венгрии проводило политику открытости по отношению к иностранным банкам. Оно допустило возможность полного приобретения своих национальных банков иностранными банками. Венгерским Агентством приватизации (ABV) было организовано закрытое предложение о продаже 89,3% акций банка Magyar Hitel, одного из крупнейших банков Венгрии, подлежащих приватизации. Для участия в тендере были приглашены шесть иностранных банков, одним из которых был Ситибанк.

В Венгрии 80% рынка контролируют иностранцы. В стране активно развернули свою деятельность такие известные на международной арене банки, как американский «Ситибанк», немецкий «Дойче Банк», голландский ABN AMRO и др.

Третий тип банковской системы — **рыночная банковская система** — является в настоящее время наиболее распространенной в мире. Именно к этому типу относятся банковские системы наиболее развитых стран. основополагающим для этого типа систем является использование принципов рыночной экономики при регулировании банковского сектора. Несмотря на это, банковские системы экономически развитых стран имеют свои национальные ключевые особенности.

Так, банковская система Соединенных Штатов представляет собой в основном сообщество коммерческих банков. Сберегательные банки все еще существуют в стране, но их число становится все меньше и меньше. Львиная доля банковских активов все-таки принадлежит коммерческим банкам страны. В США по состоянию на 01.01.2005 г. насчитывалось около 7475 банков. Сфера финансовых услуг Соединенных Штатов очень обширна и включает коммерческие и инвестиционные банки, брокерские фирмы, компании по управлению активами, фирмы инвестиционного и венчурного капитала, ипотечные банки, лизинговые компании, паевые фонды.

Финансовым и банковским центром страны является Нью-Йорк, где базируются крупнейшие банки мирового значения: «Ситигруп» (Citigroup), «Чейз Манхеттен» (Chase Manhattan) и др.

Деятельность зарубежных банков в Соединенных Штатах подпадает под юрисдикцию федеральных и местных властей и должна соответствовать законам, которых придерживаются их американские партнеры.

Важной стратегией защиты властями США своих финансовых институтов от непредвиденных обстоятельств в историческом плане было регулирование капитала. То есть от финансовых институтов требовалось наличие достаточного количества уставного капитала для противостояния кризисным ситуациям. Например, у банков он должен был быть не менее 10% общей стоимости их активов.

Банковская система США развивалась, реагируя в основном на те или иные кризисы, и превратилась из децентрализованной и нерегулируемой системы в один из самых регулируемых и контролируемых секторов экономики.

Признавая важность сферы финансовых услуг для экономики страны, американские власти, как и власти других стран, постоянно держат контроль над ней и активно ее регулируют. Государственная опека заключается в основном в повышении эффективности предоставления финансовых услуг для бизнеса и отдельных граждан, их доступности и безопасности, и в своем арсенале имеет множество средств, начиная от скрытого регулирования до запрета в законодательном порядке.

В Германии — второй стране в мире по численности банков по состоянию на начало 2005 г. насчитывалось примерно 2400. Банковская сфера страны, опираясь на мощную экономику, занимает ведущее положение в мировой банковской индустрии.

В Германии банковская деятельность регулируется со стороны Центрального банка Германии («Дойче Бундесбанк») и Федерального управления банковского надзора. Эти организации совместно разрабатывают регулируемую политику и осуществляют надзор над банками.

Как и в других странах европейского континента, немецкие банки по характеру своей деятельности универсальны. Немецкий банковский сектор разделен на 3 основные группы, а именно: коммерческие банки, сберегательные банки и кооперативные банки.

Помимо указанных трех основных групп в немецкой банковской системе существуют и другие группы. Так, на рынке работают специализированные банки, или, как их здесь называют, ипотечные банки, а также инвестиционные фонды.

Рыночная доля пяти крупнейших банков в совокупных активах банковского сектора Германии по состоянию на 2005 г. составляла 22%. Среди них наиболее значимыми является так называемая «большая тройка», куда входят столпы немецкой банковской индустрии: «Дойче Банк АГ» (Deutsche Bank AG), «Дрезднер Банк АГ» (Dresdner Bank AG) и «Комерцбанк АГ» (Commerzbank AG).

Банки «большой тройки» за последний период существенно внедрились на рынки зарубежных стран путем приобретения иностранных банков. Также они усиливают свою инвестиционную деятельность за границей и не боятся конкуренции со стороны зарубежных коллег.

Таким образом, несмотря на существенные отличия в банковских системах ведущих стран мира, можно сделать вывод о наличии тенденции к усилению их саморегулирования. Другой объективной тенденцией, влияющей на банковский сектор экономики является глобализация экономических процессов.

Список использованной литературы

1. Портяков В.Я. О банковской сфере Китая // Деньги и кредит. 2006. № 5. С. 61–62.
2. Клаус Шредер. Реформирование банковской системы Китая // Деньги и кредит. 2006. № 5. С. 55–56.
4. Шохина Е., Филиппов И. Филиалы не страшны // Ведомости. 2006. 16 мая. № 86 (1613). С. А6.
5. Моисеев С. Оптимальная структура банковского рынка: сколько банков нужно России? // Вопросы экономики. 2006. № 10. С. 77.

А. М. Медведева

*Доцент кафедры Российской Академии предпринимательства,
кандидат экономических наук*

Определение параметров конфигурации системы риск-менеджмента предприятия: процедура, практический пример

Сегодняшнее состояние мировой экономики наглядно показывает, что вопросы управления рисками на макро- и микроуровнях не проработаны еще до той степени, которая позволяла бы избегать (или хотя бы на приемлемом уровне минимизировать) последствия различного рода негативных ситуаций. Кроме того, следует признать, что рекомендации по формированию систем риск-менеджмента (РМ) на предприятиях, предлагаемые различными информационными источниками¹, освещающими данную проблематику, носят в основном фрагментарный характер.

Между тем проблема построения эффективной внутрифирменной системы РМ столь серьезна и объемна, что решать ее нужно проектными методами. А для этого необходимо корректно сформировать соответствующее техническое задание (ТЗ), которое содержа-

¹ Пикфорд Д. Управление рисками. М.: Финанс, 2004; Хохлов Н.В. Управление риском. ЮНИТИ, 2003; Качалов Р.М. Управление хозяйственным риском. М.: Наука, 2002; Вяткин В.Н., Гамза В.А., Екатеринославский Ю.Ю., Иванушко П.Н. Управление рисками фирмы: программы интегративного риск-менеджмента. М.: Финансы и статистика, 2006; Станиславчик Е.Н. Риск-менеджмент на предприятии. М., 2002; Бартон Л., Шенкир У.Г., Уокер П.Л. Риск-менеджмент: практика ведущих компаний. М.: Изд. дом «Вильямс», 2008; Гончаров Д.С. Комплексный подход к управлению рисками для российских предприятий. М.: Изд-во «Вершина», 2008; Хэлмс Э. Риск-менеджмент. М.: ЭКСМО, 2007 и др.

ло бы исчерпывающий перечень требований к системе РМ. При этом следует отрешиться от мысли о возможности построения «железобетонной» системы защиты (бизнеса без риска не бывает) и выбрать разумный уровень реагирования на риск, исходя из характера проблем предприятия, принятой стратегии его развития и ресурсных возможностей. Отметим, что разработать типовое, универсальное для всех предприятий ТЗ на построение данной системы в принципе невозможно, поскольку слишком велики различия в их рисковом профиле, определяемых отраслевыми, стратегическими, технологическими и пр. факторами.

Довольно очевидно, что для построения исчерпывающего перечня требований к системе РМ предприятия необходимо выбрать ряд таких характеристик деятельности предприятия, которые бы наиболее полно отражали его состояние, возможности, рисковый профиль, а также другую информацию, оказывающую влияние на значение/содержание параметров, определяющих конфигурацию системы РМ.

Итак, мы предлагаем нижеследующий перечень характеристик предприятия (конкретному значению каждого из которых соответствует определенное конкретное значение/содержание соответствующего параметра системы РМ), являющийся, с нашей точки зрения, необходимым и достаточным для построения системы РМ, адекватной целям и задачам любого конкретного предприятия. В данный перечень входят:

- 1) конфигурация предприятия;
- 2) стадия жизненного цикла предприятия;
- 3) стратегия развития предприятия;
- 4) актуальные рисковые экспозиции (элементы предприятия, к утрате которых оно наиболее чувствительно);
- 5) уровень осознания руководством предприятия рисковомой проблематики;
- 6) приемлемый уровень риска (толерантность к риску);
- 7) отраслевой уровень рисковомой напряженности;
- 8) степень регламентации взаимодействия системы РМ с подразделениями предприятия;
- 9) допустимое время перерыва бизнес-процессов;
- 10) соотношение страховых и нестраховых инструментов РМ;
- 11) методы управления рисками;
- 12) организационный статус службы РМ;
- 13) формирование персонального состава службы риск-менеджмента.

Подчеркнем еще раз, что каждой из представленных выше характеристик соответствуют определенные параметры, задающие конфигурацию системы РМ. Таким образом, устанавливая реальные (желаемые) значения этих характеристик, мы тем самым определяем параметры конфигурации системы риск-менеджмента каждого конкретного предприятия.

Полный список возможных значений характеристик и параметров, соответствующих этим значениям и определяющих конфигурацию системы РМ конкретного предприятия, приведен в табл. 1.

Таблица 1

Параметры системы управления рисками предприятия

Индекс характеристики	Содержательные характеристики предприятия, влияющие на параметры риск-менеджмента	Описание параметров системы риск-менеджмента предприятия
1. Конфигурация предприятия		
1.1	Предприятие является самостоятельной структурной единицей	Формируется система «РМ-предприятие». Для входящих в состав предприятия бизнес-единиц локальные системы РМ не создаются
1.2	Предприятие входит в состав холдинга или же какой-либо финансово-промышленной группы	Кроме системы «РМ-предприятие», необходимо создать и систему «РМ-холдинга» (ФПГ)
1.3	Группа предприятий создает какой-либо вариант объединения без иерархического подчинения внутри него	Кроме индивидуальной системы «РМ-предприятие», необходимо создать также систему РМ для общего рискового поля
2. Стадия жизненного цикла предприятия		
2.1	Выход на рынок	Требуется готовность к очень высоким конкурентным и маркетинговым рискам
2.2	Рост продаж	Требуется готовность к высоким конкурентным и маркетинговым рискам
2.3	Замедление роста	Возрастают риски вытеснения с рынка. Требуются инновационные решения в области маркетинга
2.4	Стабильность или возобновление роста	Помимо рыночных рисков особого внимания требуют риски, связанные с организацией деятельности предприятия
2.5	Реструктуризация	Требуется тщательная проработка рисков по каждому из проектов реструктуризации
3. Стратегия развития предприятия		
3.1	Стратегия горизонтальной интеграции предприятия	Чрезвычайно актуальны структурные и коммуникационные риски
3.2	Стратегия вертикальной интеграции	Чрезвычайно актуальны структурные и коммуникационные риски
3.3	Стратегия диверсификации	Очень серьезны маркетинговые риски
3.4	Стратегия стабилизации	Необходимо выявить полный спектр рисков и обязательно учитывать их взаимовлияние
4. Актуальные рисковые экспозиции		
4.1	Зависят от типов выбранных рисковых экспозиций (ресурсы, процессы, общие ценности, показатели деятельности предприятия и его подразделений и т.д.)
.....	
.....	
4.n	

5. Уровень осознания руководством предприятия рисковой проблематики		
5.1	Риски – это досадные неожиданности, которые должны быть оперативно устранены «профильными» работниками	Руководство не осознает необходимости формирования системы РМ
5.2	Риски – это объекты, управление которыми должно быть регламентировано на уровне предприятия	Система РМ ориентирована на отдельные, наиболее существенные ценности предприятия
5.3	Риски, это объекты, управление которыми должно быть регламентировано на уровне каждого подразделения	Данному уровню осознания руководством рисковой проблематики соответствует функциональная система РМ
5.4	Риски, это объекты, управление которыми должно быть регламентировано на уровне предприятия и его подразделений	Данному уровню осознания руководством рисковой проблематики соответствует интегративная система РМ
6. Приемлемый уровень риска (толерантность к рискам)		
6.1	Приемлемым для предприятия является недополучение прибыли в размере до 25% от запланированного уровня	Необходимо выявить все актуальные риски и тщательно проработать процедуры управления ими
6.2	Приемлемым для предприятия является недополучение прибыли в размере 25–50% от запланированного уровня	Необходимо выявить все существенные актуальные риски и проработать процедуры управления ими
6.3	Приемлемым для предприятия является недополучение прибыли в размере 50–75% от запланированного уровня	Необходимо выявить наиболее существенные актуальные риски и проработать процедуры управления ими
6.4	Приемлемым для предприятия является недополучение прибыли в размере 75–100% от запланированного уровня	Необходимо выявить риски катастрофического масштаба и проработать процедуры управления ими
6.5	Приемлемым для предприятия является получение убытка в текущем периоде	Необходимо выявить риски катастрофического масштаба и проработать процедуры управления ими
7. Отраслевой уровень рисковой напряженности		
7.1	Очень высокий	Необходима очень жесткая регламентация процедуры управления рисками
7.2	Высокий	Необходима жесткая регламентация процедуры управления рисками
7.3	Средний	Необходима регламентация процедуры управления наиболее существенными актуальными рисками
7.4	Низкий	Целесообразность создания системы РМ неочевидна
8. Степень регламентации взаимодействия системы риск-менеджмента с подразделениями предприятия		
8.1	На предприятии существует стандарт, четко определяющий, решение каких стратегических и оперативных задач осуществляется с использованием полной процедуры анализа, диагностики и управления рисками	Стандарт должен содержать регламент взаимодействия службы управления рисками со всеми другими подразделениями предприятия
8.2	Формирование стратегических планов, бизнес-планов проектов (выпуск новой продукции, проекты размещения финансовых средств, проекты реструктуризации и др.) включает процедуры диагностики и управления рисками	Процедура разработки стратегических планов и бизнес-планов проектов должна быть полностью регламентирована, в том числе включать в себя регламент взаимодействия со службой управления рисками
8.3	Лишь отдельные, наиболее существенные стратегические и оперативные зада-	Необходима документация, регламентирующая взаимодействие службы управления рисками с

Продолжение таблицы 1

	чи решаются с использованием методов РМ	другими подразделениями предприятия в процессе решения отдельных задач
9. Допустимое время перерыва бизнес-процессов предприятия		
9.1	Производственно-технологические процессы (дни или часы)	Продолжительность процедур риск-менеджмента определяется минимальным критическим временем перерыва
9.2	Финансово-экономические процессы (дни или часы)	Продолжительность процедур риск-менеджмента определяется минимальным критическим временем перерыва
9.3	Социальные процессы (дни или часы)	Продолжительность процедур риск-менеджмента определяется минимальным критическим временем перерыва
9.4	Экологические процессы (дни или часы)	Продолжительность процедур риск-менеджмента определяется минимальным критическим временем перерыва
9.5	Процессы управления (дни или часы)	Продолжительность процедур риск-менеджмента определяется минимальным критическим временем перерыва
10. Соотношение страховых и нестраховых инструментов управления рисками предприятия		
10.1	Страхуются только нормативно установленные риски	Система РМ должна быть нацелена в основном на превентивное управление рисками
10.2	Страхуются наиболее критичные риски	Скорее всего, требуется пересмотр политики управления рисками с целью повышения ее эффективности, а также усиления роли превентивных мер по отношению к рискам
10.3	В рамках интегральной (комплексной) программы защиты от рисков используются как страховые инструменты (в том числе элементы группового, функционального, зонтичного страхования), так и нестраховые	С большой долей вероятности система РМ функционирует эффективно
11. Методы управления рисками		
11.1	Локальный (следует управлять лишь отдельными, наиболее существенными рисками)	Можно использовать на небольших предприятиях с невысоким уровнем рисков, а также на предприятиях, рискованный спектр которых невелик, при том, что уровень этих рисков высок
11.2	Функциональный (следует управлять рисками каждого из функциональных подразделений)	Практическая эффективность данного метода крайне низка
11.3	Интегративный (следует управлять всеми возможными рисками с учетом их влияния друг на друга)	Наиболее эффективный способ управления рисками (при правильно выбранной стратегии в отношении рисков и четкой организации ее реализации)
12. Организационный статус риск - менеджмента		
12.1	Служба РМ организационно не обособлена	Каждый менеджер отвечает за риски в управляемом им подразделении
12.2	Служба РМ обособлена и функционирует децентрализованно	В каждом подразделении существует группа риск-менеджеров или отдельный специалист, ответственный за управление рисками
12.3	Служба РМ обособлена и функционирует централизованно	Централизованная служба риск-менеджмента подчиняется генеральному директору или его заместителю
13. Формирование персонального состава службы риск - менеджмента		
13.1	Привлечение профессионально подго-	

Окончание таблицы 1

	товленных риск-менеджеров	Как правило, наиболее эффективным оказывается сочетание того и другого подхода к формированию служб риск-менеджмента. Акцент, все же, следует делать на переподготовке (повышении квалификации) работников предприятия
13.2	Обучение риск-менеджменту (повышение квалификации в данной области) работников предприятия, в первую очередь руководителей высшего и среднего звена	

Таким образом, делая выбор из предложенного в табл.1 набора параметров, и проверяя их на совместимость, можно сформировать техническое задание на создание или совершенствование системы РМ предприятия. Однако, отметим особо, что при этом естественное желание руководителей и собственников предприятия сформировать высоконадежную и максимально эффективную систему РМ почти наверняка будет неосуществимым в связи с ограниченностью ресурсного обеспечения.

Например, совершенно понятно, что наилучший результат деятельности по управлению рисками будет получен тогда, когда система РМ будет интегративной, управление рисками будет производиться программными методами, прерывание всех видов бизнес-процессов будет сведено к минимуму, все риск-менеджеры предприятия будут высококлассными профессионалами и т.д. Тем не менее, это вовсе не гарантирует максимальной эффективности такой системы. Поэтому выбор того или иного параметра системы РМ нужно производить с учетом соотношения всех возможных выгод и потерь, обусловленных данным параметром.

Рассмотрим процедуру определения параметров системы РМ на примере предприятия, которое условно назовем «Энергомонтаж». Данное предприятие традиционно осуществляло поставку силового энергетического оборудования для тепловых и электрических станций, морских судов и ряда других крупных объектов на территории СНГ. На момент, когда нами проводилась диагностика этого предприятия, подавляющая часть эксплуатируемого оборудования этого типа имела значительный материальный и моральный износ. Рынок этого оборудования находился в состоянии кристаллизации, что предвещало острую конкурентную борьбу между традиционными и новыми поставщиками.

В этих условиях руководством предприятия было принято решение расширить специализацию предприятия, включив в его функции, кроме поставок оборудования, проектные и монтажные работы, а также распространить его деятельность на другие регионы страны. Таким обра-

зом, тип выбранной стратегии предприятия можно охарактеризовать как симбиоз горизонтальной и вертикальной интеграции. Данная стратегия выглядела перспективной, ибо аналогов предприятий с таким набором функций в отрасли не было, существовали лишь отдельные специализированные организации, стыковать деятельность которых приходилось заказчику. В «Энергомонтаже» он мог получить все «под ключ», что и с организационной, и с экономической точек зрения было несомненно выгодней.

Но осуществив успешную трансформацию своей стратегии, «Энергомонтаж» вошел в стадию ускоренного роста, и, следовательно, в зону новых актуальных рисков. А поскольку РМ в качестве особо выделенного режима управления на предприятии отсутствовал, то перед руководством предприятия встала задача его постановки.

Рассмотрим, какие параметры ТЗ на создание системы РМ были предложены консультантами топ-менеджменту «Энергомонтажа» (см. табл. 2).

Конфигурация предприятия соответствует индексу 1.1, что и определяет тип создаваемой службы РМ: «РМ – предприятие».

Стадия жизненного цикла предприятия, безусловно, характеризуется как рост (индекс 2.2). Следовательно, снижение тяжести последствий реализации рисков роста является главной целевой функцией создаваемой службы РМ.

Стратегия развития предприятия, как уже упоминалось, является симбиозом вертикальной и горизонтальной интеграции (индексы 3.1 и 3.2). Таким образом, служба РМ должна быть также ориентирована на риски, обусловленные типом выбранной стратегии. И значимость этих рисков, безусловно, высока, поскольку увязка «старых» и «новых» функциональных звеньев предприятия требует отработки новых информационных и финансовых коммуникаций, новой логистики и т.д.

В качестве главных **актуальных рисков** экспозиций были выбраны:

- конкурентоспособность: другие предприятия того же профиля вполне могут принять на вооружение стратегию, которую реализует «Энергомонтаж»
- эффективность управленческих коммуникаций при наступлении рискованных ситуаций (поскольку на предприятии отсутствуют регламенты РМ)
- отношения основных акционеров и топ-менеджмента компании: в основе разногласий, которые чреваты рисками стратегического характера, лежит различный подход к маркетинговым стратегиям, стажировке персонала в лучших зарубежных фирмах и др.

Таким образом, очевидно, что в сферу деятельности службы РМ «Энергомонтажа» должны быть включены риски как стратегического, так и оперативного управления.

Уровень осознания руководством предприятия рискованной проблематики соответствует индексу 5.4, что позволяет вести речь о создании в «Энергомонтаже» службы РМ интегративного типа.

Приемлемый уровень риска был определен в размере, соответствующем индексу 6.1. Следствием такой позиции является необходимость четкой отработки диагностических процедур и управления наиболее существенными рисками в превентивном режиме.

Отраслевой уровень рискованной напряженности является в данном случае средним (индекс 7.3), что не предъявляет каких-либо дополнительных требований к системе РМ, помимо тех, которые были рассмотрены ранее.

Степень регламентации взаимодействия системы РМ с подразделениями предприятия отражается индексом 8.2, что определяет формирование четких регламентов деятельности подразделений в области управления рисками, а также регламентов их взаимодействия со службой РМ.

Допустимое время перерыва бизнес-процессов «Энергомонтажа» составляет для:

- производственно-технологических процессов (индекс 9.1) – до 3 дней
- для финансово-экономических процессов (индекс 9.2) – 2 дня
- для социальных процессов (индекс 9.3) – 5 дней
- для экологических процессов (индекс 9.4) – 4 часа
- для процессов управления (индекс 9.5) – до 1 дня

Анализ приведенных выше данных приводит к выводу о необходимости встраивания системы РМ в процесс решения не только стратегических задач, но и ряда задач оперативного характера, связанных с возможностью аварийных ситуаций при доставке и монтаже оборудования или ситуаций, касающихся безопасности работников. Заметим, кстати, что система РМ интегративного типа предполагает достаточно детализированное описание бизнес-процессов предприятия.

Определение **соотношения страховых и нестраховых инструментов** управления рисками не явилось для «Энергомонтажа» большой проблемой (индекс 10.3). Еще до формирования системы РМ предприятие страховало не только нормативно установленные объекты и процессы, но и те, управление которыми с помощью нестраховых инструментов было бы невозможным или экономически невыгодным, на-

пример, страхование контрактов на своевременную поставку оборудования для его монтажа и наладки на объектах и т.д.

Метод управления рисками, безусловно, соответствует индексу 11.3, что, как уже было отмечено нами ранее, предполагает вовлечение в процесс РМ всех подразделений предприятия, а кроме того, – выявление взаимосвязей в их деятельности, генерирующих, как правило, наиболее существенные риски оперативного характера.

Вне всяких сомнений, **организационный статус** службы РМ компании «Энергомонтаж» был определен как обособленный (индекс 12.3). Отметим, что данное обстоятельство предполагает постоянное повышение уровня компетенции в вопросах РМ как непосредственно работников соответствующей службы, так и менеджмента высшего звена.

Формирование персонального состава службы РМ было решено производить «своими силами», направив на обучение управлению рисками руководителей высшего (финансовый директор) и среднего звена (индекс 13.2).

Проанализировав совокупность параметров службы РМ компании «Энергомонтаж», соответствующих фактическим (желаемым) значениям предложенных нами характеристик, можно сделать вывод о том, что для данного предприятия целесообразно создание полномасштабной системы интегративного управления рисками, способной минимизировать нежелательные последствия рискованных ситуаций, характерных для периода сверхбыстрого роста.

В заключение статьи дадим некоторые пояснения по поводу формирования технического задания (ТЗ) на построение системы РМ и предложим стандартную форму такого ТЗ.

Во-первых, в ТЗ должна быть зафиксирована необходимость проектной диагностики состояния предприятия, для которого создается или совершенствуется система РМ. В результате такой диагностики должны быть выявлены текущие проблемы предприятия.

Во-вторых, для наиболее точной диагностики рисков необходимо осуществить выбор стратегии развития предприятия. Процедура же диагностики должна свестись к тому, чтобы определить, какие события (во многом обусловленные наличием выявленных текущих проблем предприятия) могут помешать предприятию реализовать выбранную стратегию. Выявление таких событий следует осуществлять «в привязке» к конкретным объектам, подверженным воздействию рисков, т.е. рисковому экспозициям.

В-третьих, в ТЗ необходимо указать цели создания или совершенствования существующего варианта системы РМ предприятия. Эти

цели должны соотноситься со стратегией развития предприятия и этапом его жизненного цикла.

В-четвертых, в ТЗ на создание системы РМ предприятия целесообразно выделять следующие этапы:

- 1 этап: Диагностика состояния (текущих проблем) предприятия
- 2 этап: Диагностика рисков предприятия, соотнесенных с выбранной стратегией его развития
- 3 этап: Формулирование целей создания системы РМ
- 4 этап: Определение параметров системы РМ
- 5 этап: Разработка стандартов РМ
- 6 этап: Разработка коммуникаций РМ
- 7 этап: Формирование программ управления рисками
- 8 этап: Формирование службы РМ (в случае необходимости)
- 9 этап: Обучение персонала
- 10 этап: Апробация внедрения системы РМ (проведение деловой игры)
- 11 этап: Корректировка и внедрение системы РМ.

Таким образом, ТЗ на построение системы РМ предприятия может быть представлено следующим образом (табл. 2):

Таблица 2

Техническое задание на разработку системы риск-менеджмента

	что решаются с использованием методов РМ	другими подразделениями предприятия в процессе решения отдельных задач
9. Двухэтапные время прерывания бизнес-процессов предприятия		
9.1	Производственно-технологические процессы (дни или часы)	Продуктивность, приводит к риск-менеджменту определяется минимальным критическим временем прерывания
9.2	Финансово-экономические процессы (дни или часы)	Продуктивность, приводит к риск-менеджменту определяется минимальным критическим временем прерывания
9.3	Социальные процессы (дни или часы)	Продуктивность, приводит к риск-менеджменту определяется минимальным критическим временем прерывания
9.4	Экологические процессы (дни или часы)	Продуктивность, приводит к риск-менеджменту определяется минимальным критическим временем прерывания
9.5	Процессы управления (дни или часы)	Продуктивность, приводит к риск-менеджменту определяется минимальным критическим временем прерывания
10. Соотношение страховых и нестраховых инструментов управления рисками предприятия		
10.1	Страхуются только нормативно установленные риски	Система РМ должна быть выделена в основном на управленческое управление рисками
10.2	Страхуются наиболее критичные риски	Скорее всего, требуется пересмотр политики управления рисками с целью повышения ее эффективности, а также усиления роли предотвращения мер по снижению к рискам
10.3	В рамках интегральной (комплексной) программы защиты от рисков используются как страховые инструменты (в том числе элементы группового, функционального, зонтичного страхования), так и нестраховые	С большой долей вероятности система РМ функционирует эффективно
11. Методы управления рисками		
11.1	Локальный (следует управлять лишь отдельными, наиболее существенными рисками)	Можно использовать на отдельных предприятиях с невысоким уровнем рисков, а также на предприятиях, рискованый сектор которых невелик, при этом, что уровень этих рисков высок
11.2	Функциональный (следует управлять рисками каждого из функциональных подразделений)	Практическая эффективность данного метода крайне низка
11.3	Интегративный (следует управлять всеми возможными рисками с учетом их влияния друг на друга)	Наиболее эффективный способ управления рисками (при правильно выбранной стратегии и организации рисков и четкой организации ее реализации)
12. Организационный статус риск-менеджмента		
12.1	Служба РМ организована не обособлена	Каждый менеджер отвечает за риски в управляемом им подразделении
12.2	Служба РМ обособлена и функционирует автономно	В каждом подразделении существует группа риск-менеджеров или отдельный специалист, ответственный за управление рисками
12.3	Служба РМ обособлена и функционирует централизованно	Централизованная служба риск-менеджмента подчиняется генеральному директору или его заместителю
13. Формирование персонального состава службы риск-менеджмента		
13.1	Привлечение профессионально подго-	

Окончание таблицы 2

13.2	<p>товленных риск-менеджеров</p> <p>Обучение риск-менеджменту (повышение квалификации в данной области) работников предприятия, в первую очередь руководителей высшего и среднего звена</p>	<p>Как правило, наиболее эффективным оказывается сочетание того и другого подхода к формированию служб риск-менеджмента. Акцент, все же, следует делать на переподготовке (повышении квалификации) работников предприятия</p>
------	---	---

А. В. Непомнящий

Старший преподаватель Новосибирский филиал автономной некоммерческой организации «Российская Академия предпринимательства»

Исследование организационной культуры

Проблемы и результаты исследования организационной культуры нашли отражение в научных работах западных специалистов в 80-х годах XX века. В них исследуется сущность и раскрывается значение организационной культуры как скрытого ресурса и потенциала для развития организации. В отечественной науке интерес к исследованию организационной культуры вырос с начала 90-х годов XX века, в это время и появились первые научные результаты применительно к российским условиям.

Методика исследования

В основу исследования была положена методика OCAI (Organizational Culture Analyze Instrument) [1]. Эта методика базируется на теоретической модели «Рамочная конструкция конкурирующих ценностей». Ким Камерон и Роберт Куинн, используя теорию «конкурирующих ценностей» применительно к организационной культуре, утверждали, что культура организации может и должна меняться.

Методика OCAI предполагает, что существуют четыре различные модели организационной культуры (клановая (A), адхократическая (B), рыночная (C), иерархическая (D)), шесть характеристик организационной культуры и то, что для каждой модели культуры есть различные предопределенные значения каждой из шести характеристик.

В качестве характеристик культуры используются: *важнейшие характеристики, общий стиль лидерства в организации, управление персоналом, связующая сущность организации, стратегические цели, крите-*



Рис. 1. Рамочная конструкция конкурирующих ценностей организации [1, с. 67]

рии успеха. Основной идеей исследования явилось сравнение двух профилей организационной культуры: «*существующая*» и «*желаемая*». Форматом исследования являются распределение 100 баллов между 4 вариантами утверждений, характерных для каждого вида культуры.

Результаты исследования

Исследование организационной культуры проводилось в форме анкетирования. Содержание анкеты соответствовало оригинальному переводу [1, с. 53–54]. В анкетировании приняли участие 26 преподавателей НФ АНО «Российская академия предпринимательства».

Обработка анкет и построение графического профиля организационной культуры проводилась с помощью авторской программы¹.

По результатам анкетирования были рассчитаны усредненные значения А; В; С; D, являющиеся вершинами профиля организационной культуры.

Профили организационной культуры² показаны на рисунках 2–4.

¹ Авторы программы построения графического профиля организационной культуры Астапчук В.А. и Непомнящий А.В.

² Из шести значимых характеристик организационной культуры на рисунках показаны профили только двух характеристик: «важнейшие характеристики» и «управление работниками», а также сводный профиль организационной культуры

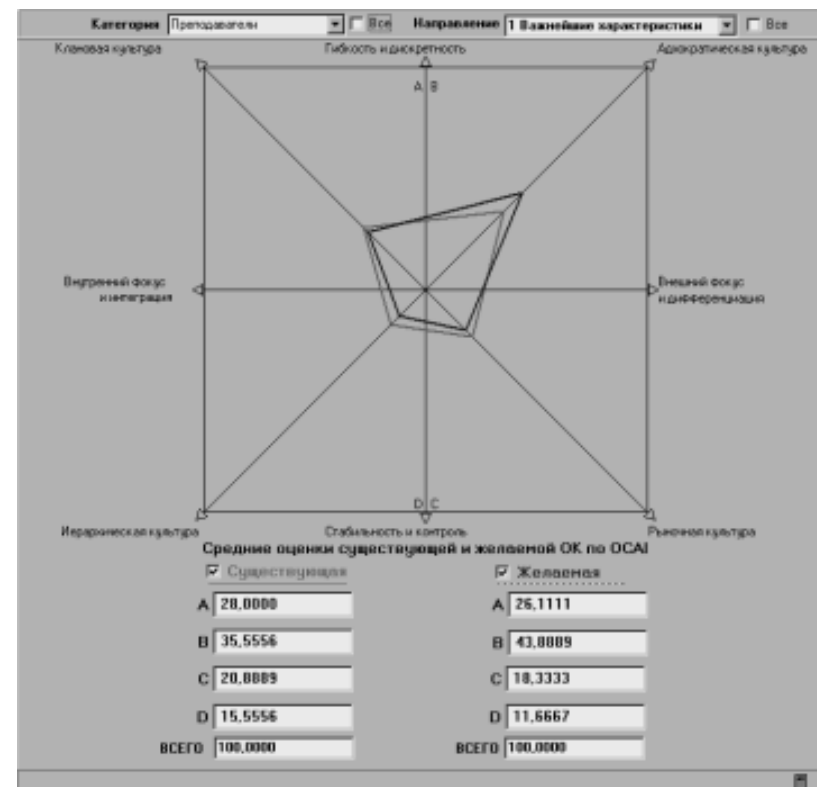


Рис. 2. Профиль ОК категории «Преподаватели» по характеристике «Важнейшие характеристики»

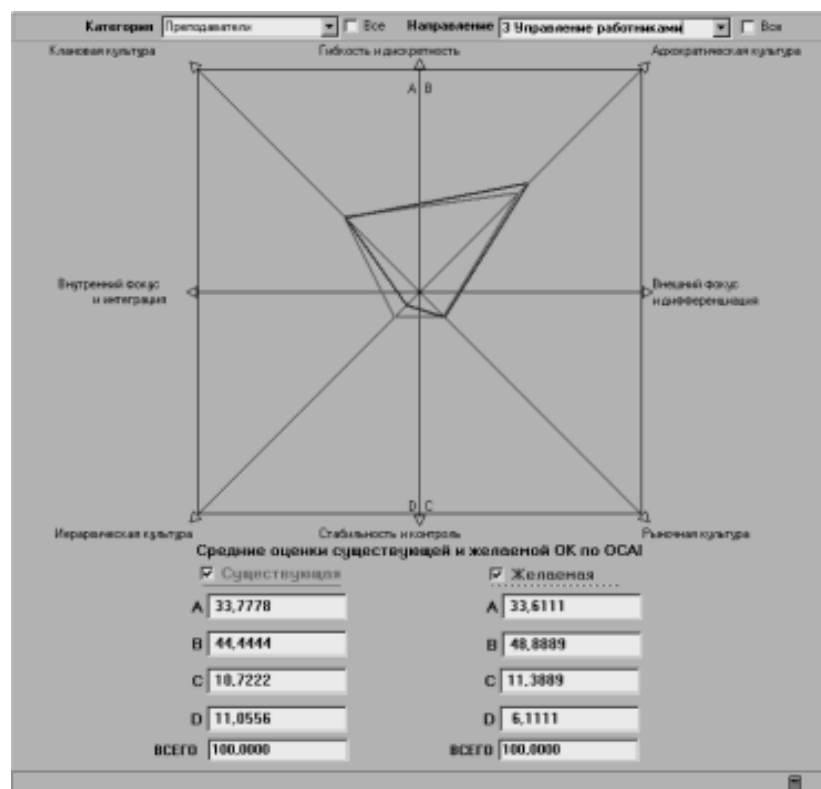


Рис. 3. Профиль ОК категории «Преподаватели» по характеристике «Управление работниками»

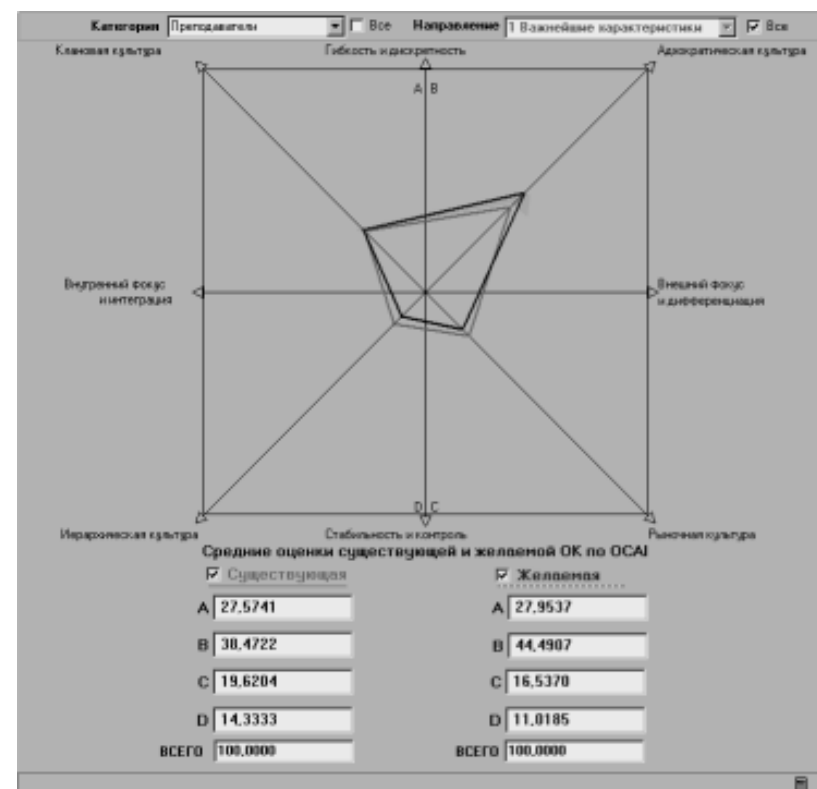


Рис. 4. Профиль ОК категории «Преподаватели» по всем шести характеристикам

Таким образом, результаты исследования показали, что в НФ АНО «Российская академия предпринимательства» преобладает адхократический тип организационной культуры, который характеризуется ориентированностью на инновации. Желание преподавателей филиала усилить эту ориентированность наблюдается на конфигурации синего профиля.

Такое развитие организационной культуры возможно в результате целенаправленной управленческой деятельности руководства филиала, ориентированной на внедрение инновационных подходов в учебно-воспитательном процессе.

Выводы

Анализ и апробация методики ОСАИ выявили её плюсы и минусы.

Плюсами является то, что:

- 1) методика позволяет выявить тип организационной культуры;
- 2) оценка культуры может быть представлена как в аналитическом, так и в графическом виде;
- 3) профили организационной культуры в целом и её отдельных характеристик являются наглядными и информативными;
- 4) предлагаемые варианты ответов в анкете являются своего рода подсказками, позволяющими респондентам определить наиболее важные характеристики культуры.

Плюсы данной методики позволяют сделать вывод, что она может быть применима для оценки организационной культуры российских организаций.

Вместе с тем, наряду с плюсами выявлены и минусы методики, а именно:

многие утверждения в анкете для респондентов являются непонятными, например «плавное ведение дел в русле рентабельности», «обязательность организации находится на высоком уровне», «люди готовы жертвовать собой и идти на риск» и т.д.

Список использованной литературы

1. Камерон К., Куинн Р. Диагностика и изменение организационной культуры: пер. с англ. под редакцией И.В. Андреевой. СПб: Питер, 2001. 320 с.: ил.

А. А. Полютов

Кандидат химических наук, доцент

Анализ состояния машиностроения в России

Машиностроение в России, как и практически во всех экономически развитых странах, является одной из базовых отраслей промышленности. В январе—марте 2007 г. по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года рост производства машин и оборудования в России составил 126%. Увеличилось производство турбин гидравлических (в 2,7 раза), дизелей и дизель-генераторов (на 21,2%), насосов (глубинных скважинных — на 32,3%, центробежных — на 254), кранов на автомобильном ходу (130,54) и башенных (181,5%), минитракторов (в 2,1 раза) и тракторных плугов (в 3 раза), дробилок для кормов (в 2 раза) и доильных установок (в 4,9 раза), металлорежущих станков с ЧПУ (186,3%), доменного и сталеплавильного оборудования (146,6%), оборудования технологического для цветной металлургии (в 2,3 раза), бульдозеров (169,3%)¹.

Рост станкостроительного производства (на 11,4%) во многом обусловлен увеличением на 86,3% производства металлорежущих станков с числовым программным управлением в связи с ростом спроса на высокотехнологичное оборудование. Продолжился рост производства кабелей силовых гибких (124,9%), электродвигателей переменного тока (120,8%), счетчиков электрических трехфазных (115,3%). Вместе с этим производство кабелей телефонной связи возросло незначительно (на 0,4%).

Нарастало производство автомобилей, прицепов и полуприцепов (121,4%) (в том числе грузовых автомобилей грузоподъемнос-

¹ По данным Госкомстата России.

тью свыше 3 тонн (148,2%), а также тепловозов магистральных (в 4,3 раза), тепловозов маневровых (137,1%), вагонов пассажирских (120,0%), машин для строительства и ремонта путей (в 2,6 раза). Нарастание производства продукции транспортного машиностроения обусловлено ростом спроса ОАО «РЖД» и независимых перевозчиков на подвижной состав для сети железных дорог, вследствие увеличения емкости внутреннего рынка пассажирских и грузовых перевозок, а также ростом закупок для обновления оборудования вследствие критического износа отечественного парка железнодорожной техники.

Вместе с тем в январе—марте 2007 года снизилось производство: генераторов к паровым, газовым и гидравлическим турбинам (на 34,4%); турбин паровых (на 30,0%), аккумуляторов и аккумуляторных батарей свинцовых автомобильных (на 18,0%), счетчиков электрических однофазных (на 1,8%). Экспорт машин и оборудования за январь—февраль 2007 г. составил 1,7 млрд. долл. и снизился к соответствующему периоду 2006 г. на 5,8%. При этом экспорт в страны дальнего зарубежья составил 0,7 млрд. долл. (снижение на 34,9%), в страны СНГ — 1,0 млрд. долл. (рост на 36,8%). Экспорт легковых автомобилей составил 16,7 тыс. шт. (105,2%) к январю—февралю 2006 г.), грузовых — 6,9 тыс. шт. (146,3%).

Вследствие оживления инвестиционных процессов в промышленности, поэтапного снижения таможенных тарифов на высокотехнологичные виды машин и оборудования происходит заметное увеличение их импорта. В январе—феврале 2007 г. импорт машин и оборудования составил 10,3 млрд. долл. (164,1%) к январю—февралю 2006 г.).

Несмотря на лидерство машиностроения среди других отраслей промышленности по объему производства, роль машиностроения в российской промышленности уступает значимости этой отрасли в экономиках промышленно развитых стран. Так, в странах с наиболее высоким уровнем экономического развития доля машиностроения и металлообработки в объеме промышленного производства обрабатывающей промышленности близка к 40% или превышает этот уровень.

По данным Росстата на начало 2007 г. в отрасли машиностроения и металлообработки в России работает около 50 тыс. предприятий различных форм собственности, что составляет 35,9% от общего количества промышленных предприятий.

В последние годы тенденция снижения доли машиностроения и металлообработки в объеме промышленного производства прекратилась, а в 2001—2004 гг. машиностроение вошло в число отраслей с наиболее высокими темпами роста (именно в результате этого по итогам

2004 г. доля машиностроения и металлообработки в общем объеме российского промышленного производства приблизилась к 20% и оказалась наибольшей, превысив долю топливной промышленности).

За эти 3 года рост производства в российском машиностроении и металлообработке составил более 43%. Улучшение ситуации в отрасли прослеживается и по росту рентабельности продукции, снижению затрат на производство единицы продукции (в денежном выражении).

Такая динамика производства в отрасли машиностроения и металлообработки в последние годы связана с общей благоприятной ситуацией в промышленности. Поскольку большая часть выпускаемой отрасли продукции предназначена для дальнейшего использования в промышленном производстве на предприятиях самых разных отраслей, изменения в динамике промышленного производства оказывают сильное влияние на ситуацию в отрасли.

Еще одним положительным для отрасли фактором стал рост ценовой конкурентоспособности продукции российских предприятий по сравнению с продукцией зарубежных производителей после девальвации рубля в 1998 г. Это обеспечило переориентацию российских потребителей в тех случаях, когда это было возможно, с импортных товаров на отечественные. Кроме того, несмотря на низкую долю экспорта в данной отрасли, положительное значение имел и рост ценовой конкурентоспособности на мировых рынках.

В связи с тем, что машиностроительным комплексом производится широкий круг существенно различающейся продукции, в машиностроении можно выделить большое количество подотраслей. Существуют различные классификации подотраслей машиностроения. Например, Госкомстат России выделяет следующие подотрасли машиностроения:

- Металлургическое машиностроение — производство доменного, сталеплавильного, прокатного, агломерационного, обогащительного оборудования, другого технологического оборудования для черной и цветной металлургии.
- Подъемно-транспортное машиностроение — производство различных кранов (мостовые, на автомобильном ходу, на пневмоколесном ходу), погрузчиков, другого погрузочно-разгрузочного оборудования.
- Железнодорожное машиностроение — производство тепловозов и электровозов, грузовых и пассажирских вагонов (в т.ч. для метрополитена), машин для строительства, ремонта текущего содержания путей.

- Нефтегазовое и химическое машиностроение – производство оборудования для нефтегазовой и химической промышленности, в том числе буровое, насосное, компрессорное и другое оборудование для обеспечения добычи нефти и газа.
- Электротехническая промышленность – производство различных типов электродвигателей, электромашин, электрических генераторов, трансформаторов, аккумуляторов и аккумуляторных батарей, кабелей и проводов, электросварочного оборудования.
- Станкостроительная и инструментальная промышленность – производство металлорежущих, деревообрабатывающих и других станков, кузнечно-прессовых машин, различных видов инструментов.
- Приборостроение – производство персональных ЭВМ, контрольно-кассовых аппаратов, различных электронных изделий и приборов.
- Автомобильная промышленность – производство легковых и грузовых автомобилей, автобусов, троллейбусов, прицепов и полуприцепов, мотоциклов, велосипедов, различных видов комплектующих для перечисленных видов транспортных средств.
- Подшипниковая промышленность – производство подшипников для различных подотраслей машиностроения.
- Тракторное и сельскохозяйственное машиностроение – тракторы и оборудование к ним (плуги, сеялки, культиваторы и др.), комбайны, мотоблоки и мотокультиваторы, другая сельскохозяйственная техника.
- Машиностроение для легкой и пищевой промышленности и бытовых приборов – производство оборудования для легкой и пищевой промышленности и различных, бытовых приборов.
- Промышленность средств связи – производство радиоприемных устройств, телевизоров, телекоммуникационного оборудования.

Однако эта классификация не учитывает ряд важных направлений деятельности предприятий машиностроительного комплекса: судостроение, авиастроение, производство строительного-дорожной техники и др. В связи с этим часто выделяют также следующие подотрасли машиностроения:

- судостроение;
- авиационно-космический комплекс;

- производство горнодобывающего и горношахтного оборудования;
- строительного-дорожного машиностроения.

Необходимо также отметить, что в продукции российского машиностроения большую долю занимают заказы оборонно-промышленного комплекса. Несмотря на значительный удельный вес такой продукции в российском машиностроении, какие-либо статистические данные о ее производстве отсутствуют. По различным оценкам, доля продукции оборонно-промышленного комплекса в объеме производства машиностроительной продукции составляет 35–45%. С учетом приведенных выше сведений можно предложить следующую классификацию подотраслей машиностроения и металлообработки:



Рис. 1. Подотрасли машиностроения и металлообработки

Оборонно-промышленный комплекс России производит широкий спектр военной продукции, которая по своему функциональному назначению соответствует продукции практически всех подотраслей машиностроения. Однако, помимо производства непосредственно вооружения и военной техники, в наибольшей степени оборонно-промышленный комплекс связан с авиастроением, судостроением, автомобилестроением, тракторным машиностроением, приборостроением. По видам выпускаемой продукции структура оборонно-промышленного комплекса может быть представлена следующим образом:



Рис. 2. Структура подотраслей оборонно-промышленного комплекса

В приведенной структуре отраслей машиностроения не включено атомное машиностроение, обеспечивающее производство ядерного топлива и ядерных боеприпасов.

Наиболее значимыми с точки зрения объема производимой продукции среди подотраслей гражданского машиностроения являются: автомобилестроение, электротехническая промышленность, тракторное и сельскохозяйственное машиностроение, нефтегазовое и химическое машиностроение. Эти подотрасли обеспечили в 2006 году более 40% производства продукции машиностроения. В связи с отсутствием сопоставимой со статистическими данными Росстата информации об отраслевой структуре производства продукции оборонно-промышленного комплекса сложно более детально представить структуру производства продукции по этой категории. Но некоторое представление об этом могут дать данные о структуре выпуска товарной продукции оборонно-промышленного комплекса.

В структуре производства продукции оборонно-промышленного комплекса наиболее значимыми подотраслями являются: авиационная промышленность, промышленность обычных вооружений и судостроительная промышленность. Предприятия, относящиеся к этим подотраслям, обеспечивают около двух третей выпуска товарной продукции оборонно-промышленного комплекса. Степень концентрации производства в машиностроении и металлообработке близка к средней для российской промышленности; и она заметно ниже, чем в топливной промышленности и металлургии, но существенно выше, чем в пищевой, легкой промышленности, промышленности строительных материалов.

Таблица

Крупнейшие российские машиностроительные предприятия по объему выручки в 2004 г. ¹

№	Компания	Выручка за 2004 г., млн. руб.	Изменение выручки (%)
1	АВТОВАЗ	160 536,0	22,7
2	КамАЗ	47 458,8	61,8
3	ГАЗ	46 654,6	27,2
4	АВПК Сухой	36 351,3	-18,0
5	ТВЭЛ	31 979,1	-6,4
6	ПО Уралвагонзавод	27 432,9	24,7
7	Форд Мотор Компани	24 000,0	61,2
8	Северсталь-Авто	23 029,0	18,8
9	Трансмашхолдинг	22 400,0	84,0
10	Концерн Силовые машины	19 069,3	76,4
11	Иркут НПО	18 542,3	20,6
12	Корпорация Аэрокосмическое оборудование	16 796,2	-5,9
13	Объединенные машиностроительные заводы	15 090,7	-10,0
14	Концерн Ижмаш	14 182,0	18,7
15	Стинол	12 754,7	30,0
16	МиГ ФГУП РСК	12 313,4	283,2
17	Группа ИСТ	11 524,0	н.д.
18	Пермские моторы	11 500,0	н.д.
19	ММПП Салют	11 204,2	-31,3
20	Заволжский моторный завод	10 840,9	58,3

Широта спектра производимой в машиностроении продукции приводит к тому, что многие предприятия, являясь крупнейшими производителями определенных видов продукции машиностроения, в то же время имеют сравнительно небольшие объемы продаж в де-

¹ По материалам компании РБК.

нежном выражении. С крупнейшими российскими компаниями топливной промышленности, металлургии и нефтехимии сопоставимы по объему реализации лишь ОАО «АВТОВАЗ», АХК «Сухой», ОАО «ГАЗ» и ОАО «КАМАЗ».

К числу крупнейших машиностроительных предприятий России принадлежат, в основном, предприятия автомобилестроения (подотрасли гражданского машиностроения с наибольшей долей в структуре выпуска машиностроительной продукции) и оборонно-промышленного комплекса, а общее количество крупных машиностроительных предприятий (с годовым оборотом больше 5 млрд. руб.) относительно невелико. Можно отметить, что, например, в число 50 крупнейших компаний по объему реализации в 2005 году рейтинга «Эксперт–2005» вошло только 12 машиностроительных компаний. При этом лидеры отрасли по объему реализации сильно опережают по этому показателю другие компании машиностроения.

На основании приведенных данных финансовое состояние отрасли машиностроения и металлообработки на начало 2008 г. можно охарактеризовать как сложное. Основными проблемами отрасли являются низкий уровень платежеспособности и финансовой устойчивости, нехватка оборотных средств, большая величина кредиторской задолженности, значительную часть которой составляет просроченная задолженность.

С. С. Репин

Соискатель Российской академии предпринимательства

Инвестиционные возможности предприятий российской энергетики

Главными источниками инвестирования электроэнергетических компаний являются внешние источники финансирования – IPO, средства от реализации активов ОАО РАО «ЕЭС России», кредитов.

Собственные источники финансирования (амортизация и прибыль) в 2008 г. составят одну треть инвестиционных потребностей энергетических компаний. Общий объем этих инвестиционных ресурсов будет равен 127 801 млн. руб. При этом часть прибыли компаний будет получена в результате работы на нерегулируемом рынке электроэнергии. По решению Правительства РФ доля нерегулируемого рынка к концу 2008 г. составит порядка 30% от всего объема поставляемой электроэнергии. 21% инвестиций поступает из бюджета Российской Федерации. Общий объем инвестиций в электроэнергетические компании в 2008 г. будет равен 384,9 млрд. руб.

Как в 2007 г., так и в 2008 г. главными объектами для инвестиционных вложений в электроэнергетическом секторе являются акции генерирующих компаний. Эта акции остаются привлекательными для инвесторов в связи с тем, что ближайшие перспективы развития и функционирования ОГК и ТГК достаточно прозрачны.

Как и два года назад одним из главных источников финансирования акций генерирующих компаний остается дополнительная эмиссия. Эта операция на настоящий момент – единственно эффективная и проверенная схема привлечения инвестиций в энергетику [1].

По оценкам экспертов наиболее эффективными ОГК в настоящее время являются ОГК-1 и ОГК-4. Основные мощности этих генерирую-

щих компаний находятся в энергетической зоне Урала (ОГК-1 – 83%, ОГК-4 – 77%). Следовательно, можно говорить о том, что на этой территории есть постоянно увеличивающийся полезный отпуск электроэнергии, достаточно недорогие энергоносители и возможность заключать сделки по покупке газа у независимых от Газпрома поставщиков по выгодным ценам в обмен на поставки электроэнергии. К тому же эти оптовые генерирующие компании ввели свои мощности позже всех остальных ОГК (ОГК-1 – 1977 г., ОГК-4 – 1982 г.), имея, тем самым, перед ними преимущество. При этом ОГК-1 обладает наименьшим износом генерирующих мощностей.

Что касается ОГК-4, то эта компания обладает наиболее современными мощностями и минимальными показателями себестоимости. К тому же территориальное местонахождение станций ОГК-4 позволяет ей не сталкиваться с рисками тепловой генерации, связанными с негативным влиянием роста цена на газ.

Потенциальным инвесторам, желающим вложить свои средства в активы генерирующие компании, важно оценить качество генерирующих активов, перспективы развития компании, учитывая тенденции функционирования оптового рынка электроэнергии и постоянный рост цен на топливо. Именно по этим основным показателям ОГК-4 является фаворитом для инвесторов среди всех предприятий электроэнергетики.

Инвестиционный потенциал территориальных генерирующих компаний не так высок, по сравнению с ОГК, однако более привлекателен, чем потенциал других компаний электроэнергетической отрасли. Наибольший интерес для инвесторов представляют территориальные генерирующие компании, топливный баланс которых состоит в основном из угля. Также вызывают инвестиционный интерес ТГК, которые связаны с поставщиками нефти и газа. Это связано с тем, что цены на уголь растут не такими быстрыми темпами, как на газ. Среди привлекательных для инвесторов ТГК можно выделить ТГК-11, ТГК-12, ТГК-13.

По мнению специалистов – аналитиков главным негативным фактором для развития энергетики является постоянный рост цен на газ в России. В результате рентабельность генерирующих компаний, топливный баланс которых в основном состоит из газа, будет уменьшаться. В такой ситуации только самые эффективные генерирующие компании добьются успеха в процессе привлечения инвесторов [2].

Активное участие стратегических инвесторов на рынке акций электроэнергетики может стать причиной появления рисков для миноритарных акционеров. Финансово-промышленные группы (ФПГ), же-

лая получить как можно раньше доходы от вложенных средств в компании электроэнергетики, могут действовать двумя способами. Первый вариант – ФПГ начнут реализовывать электроэнергию по высоким ценам (нефтегазовые компании). Второй вариант – установят низкие льготные цены на электрическую энергию для своих предприятий (угольные компании).

Другой риск, подстерегающий энергетические компании, связан с попытками государства ограничить желание топливных крупных корпораций скупить как можно больше долей в ОГК и ТГК. Планируется усиление антимонопольного контроля за функционированием ОГК, которые являются главными крупными объектами на оптовом рынке, производящими электроэнергию. Так, в планах правительства обозначено ограничение инвесторов, которые являются обладателями акций ТГК, в их стремлении получить под контроль ОГК, которые находятся в границах той же территории, что и упомянутые ТГК. Подобное ограничение необходимо, что сохранить конкуренцию на оптовом рынке электроэнергетики. Однако если эти планируемые меры действительно будут узаконены, то акции генерирующих компаний перестанут быть для инвесторов настолько привлекательными.

Несмотря на вышесказанное, эксперты полагают, что тарифы на электроэнергию станут равны среднеевропейскими за 15 лет с учетом предельных тарифах в России в 2008 г. и 3% росте в Европе. Данный процент, демонстрирующий темп роста цен на электроэнергию в Европе, соответствует среднему месяцев значению Индекса цен производителей за 3 года. Ослабление регулирования рынка электроэнергии государством после завершения реформы (в июле 2008 г.) повлечет за собой увеличение темпов роста цен вплоть до выравнивания с европейским уровнем. Именно поэтому при расчете прогнозируемых отпускных цен генерирующих компаний эксперты используют максимальные цифры роста тарифов.

Инвестиционный потенциал бытовых компаний характеризуется тем, что существенная часть «справедливых» цен на акции бытовых компаний формируется за счет не среднесрочного, а долгосрочного периода. В результате в будущем большую роль в оценке инвестиционной привлекательности акций бытовых компаний могут играть непрогнозируемые как положительные, так и отрицательные факторы. По-прежнему государственное влияние на рынок бытовых компаний остается значимым.

В отличие от оценки генерирующих энергетических компаний при оценке акций бытовых компаний эксперты используют базовую мо-

дель, которая предполагает прогнозный период сроком на пять лет с нулевым терминальным ростом. При подсчете стоимости акций используется нулевой терминальный рост в связи с тем, что перспективы сбытовых компаний достаточно сложно прогнозировать.

Выручка сбытовых компаний формируется за счет покупной стоимости электроэнергии (цены генерирующих компаний, по которым они продают энергию, плюс цена за передачу электроэнергии) и незначительной надбавки, благодаря которой и будет формироваться прибыль компаний.

Прогнозируемые темпы роста выручки сбытовых компаний в 2008–2011 гг. рассчитываются с учетом характеристик ежегодного роста потребления электроэнергии в регионах, на территории которых функционируют компании, и прогнозируемых отпускных цен генерирующих компаний.

Инвесторы считают инвестиции в сбытовые компании рискованными. Сбыт, по сравнению с генерацией и сетями, остается пока самым неопределенным сектором электроэнергетики, перспективы которого прогнозировать довольно сложно. Другая причина незначительного интереса инвесторов к сбытовым компаниям заключается в том, что сами компании обычно довольно мелкие, и поэтому их акции имеют небольшую ликвидность. Также инвестиционной непривлекательности этих компаний способствует проблема неплатежей. «Сбыты – последняя и единственная инстанция, на которую ложатся все проблемы, связанные с неплатежами, поскольку основной их целевой группой являются средний и мелкий бизнес и население» [3].

Энергосбытовые компании работают с большими финансовыми суммами, связанными с покупкой и реализацией электроэнергии. Государственное вмешательство в деятельность сбытовых компаний может сильно влиять на объем реализуемой электрической энергии, так как до 95% закупочных и отпускных цен устанавливается государством. В ряде случаев возможны перекосы между ценой приобретаемой и реализуемой электроэнергией. Именно это может служить причиной того, что некоторые сбытовые компании отрицательную норму рентабельности.

Перекрестное субсидирование бытовых потребителей за счет средств промышленных предприятий приводит к тому, что многие промышленные потребители электроэнергии уходят к другим поставщикам.

Проблема перекрестного субсидирования может быть решена с помощью следующих мероприятий: введение заниженных тарифов для физических лиц; отмена льгот населению с высокими доходами

путем введение социальной нормы потребления; устранение коэффициента 0,7 (этот коэффициент вводился для сельского населения по отношению к городскому, а также для населения с плитами, работающими от электричества, по отношению к населению с газовыми плитами); постепенный рост тарифов для физических лиц в рамках социальной нормы (примерно на 25% в год в течение 2–9 лет); постепенное введение системы адресной поддержки населения из средств бюджета [3].

Статус гарантирующего поставщика имеет большое влияние на объем энергосбытовых компаний на рынке электроэнергетики. Обязанность гарантирующего поставщика заключать договор с любым потребителем, который обратился к нему с просьбой заключить договор, дает возможность гарантирующему поставщику иметь большее количество потребителей. Однако тот факт, что энергосбытовая компания может потерять статус гарантирующего поставщика, может отпугивать потенциальных клиентов. Также возможная потеря статуса заставляет гарантирующего поставщика постоянно заботиться о том, чтобы финансовые показатели были положительными. Если гарантирующий поставщик допустит ошибку в расчете минимально допустимой сбытовой надбавки, его финансовые показатели покажут не только то, что компания убыточна, но и то, что она может лишиться своего статуса.

Конкурентная борьба за потребителей электроэнергии вынуждает энергосбытовые компании назначать как можно меньшую цену на покупку электроэнергии для потребителей и, следовательно, свою сбытовую надбавку (норму прибыли). В результате норма рентабельности гарантирующих поставщиков минимальна [4].

Как отмечает большая часть специалистов, сегмент сетевых компаний на энергетическом рынке сильно недооценен.

Активы сетевых компаний наравне с подобными активами, которые принадлежат ФСК, обеспечивают единство функционирования энергетической системы, связь и параллельную работу консолидированных энергетических структур, подачу мощности в систему с электростанций, подключение крупных потребителей, а также параллельное функционирование энергетических систем соседних стран, а также экспорт-импорт электроэнергии.

Магистральные сетевые компании в своей деятельности находятся под контролем ФСК, так как всех их активы арендованы этой компанией. ФСК представляет собой единственного получателя тарифа за предоставленные услуги по транспортировке электрической энер-

гии. Выручка магистральных компаний формируется на основе контрактов аренды с ФСК в размерах, которые согласованы с Федеральной службой по тарифам. Объем выручки по факту покрывает лишь самые необходимые затраты сетевых компаний (амортизация, налоговые сборы и т.д.). В результате большая часть МСК в настоящее время не создает свободного денежного потока для миноритарных акционеров [5].

Инвестиционная привлекательность акций магистральных сетевых компаний зависит от сроков и схемы их конвертации в акции ФСК. К тому же большую роль в привлекательности сетевых компаний играют перспективы развития самой ФСК. В результате миноритарии МСК станут миноритарными акционерами ФСК, т.е. на энергетическом рынке эти компании будут иметь статус компаний с показателями капитализации и масштабом деятельности, которые будут в разы превосходить любую из сетевых компаний. Финансовый интерес руководства ФСК в повышении инвестиционной привлекательности и капитализации своей компании, а также присутствие финансово-промышленных групп и влиятельных портфельных инвесторов среди миноритариев МСК позволят в перспективе быть акциям сетевых компаний справедливо оцененными. «В целом коэффициенты должны соответствовать оценке рыночной стоимости акций МСК, внесенных в уставный капитал ФСК, проведенной оценщиками» [6].

Современные подходы к формированию тарифов ФСК являются перспективным направлением для развития этой компании. Смысл модернизации состоит во введении долгосрочных тарифов на услуги ФСК на основе нормы доходности на инвестированный капитал. Установление высокого значения нормы доходности для ФСК необходимо, так как магистральные сетевые компании нуждаются в финансировании. Также в целях создания новых современных магистральных линий электропередачи и подстанций «будет введена плата за подключение к магистральным сетям, взимаемая как с генерирующих компаний, так и с распределительными сетевых компаний и крупнейших потребителей» [6]. Установление цены за подключение к магистральным сетям создаст условия для того, что ФСК стало одним из крупнейших бенефициаров инвестиционного развития в электроэнергетике. Рост новых генерирующих мощностей и увеличение количества потребителей будет способствовать увеличению количества активов у ФСК.

В законодательстве России для ФСК определен статус монопольного пользователя линиями электропередачи, которые пересекают государственную границу. Строительство новых мощностей в разных ре-

гионах России позволит увеличить объемы экспорта электроэнергии в Финляндию, Закавказье и Китай, в результате чего возрастет количество активов ФСК. Также вырастет выручка и прибыль посредством наращивания физических объемов передаваемой электроэнергии.

Таким образом, в настоящее время ФСК управляет всеми объектами ЕНЭС, является монополистом в получении тарифа за услуги по передаче электроэнергии, получает кредиты и выпускает облигации, реализует самостоятельную инвестиционную программу.

Однако следует отметить, что прямым собственником ФСК является только двух видов магистральных сетевых активов: до реформирования принадлежавших РАО, и активами МСК, 100% акций которых также получило РАО при разделении энергетических предприятий. Остальные магистральные сети могут арендоваться ФСК. Также ни в одном документе не сказано, что ФСК обязаны полностью консолидировать все МСК и перейти на единую акцию. Именно этот момент и является ключевым в нежелании инвесторов рисковать своими средствами, так как невозможно осуществить прогноз как долго сетевые компании будут оставаться компаниями без самостоятельных перспектив развития и не приносящими дохода акционерам.

Таким образом, большинство российских энергетических компаний недооцениваются с точки зрения инвестиционной привлекательности и имеют значительный потенциал роста.

Основные инвестиционные вложения в энергетическую отрасль должны происходить за счет частного сектора экономики. Финансовая государственная поддержка может осуществляться только в проекты, которые имеют стратегическое значение для страны или высокую социальную значимость.

К мерам по улучшению инвестиционного потенциала энергетических компаний со стороны государства относятся:

- создание благоприятного предпринимательского климата в энергетической отрасли;
- совершенствование законодательства по всем направлениям, имеющим отношение к энергетической отрасли, а также в отношении участия иностранных инвесторов в добыче энергоносителей и выработке энергии;
- создание стабильного режима налогообложения;
- модернизация системы амортизационных отчислений;
- сокращение государственного влияния на отдельные отрасли энергетики;
- долгосрочные тарифные гарантии.

Список использованной литературы

1. Серов А. Электроэнергетика: инвестиционная стратегия 2007 // Research ИК «Файненшл бридж», 10.01.2007.
2. Конюхова Е. А. Электроснабжение объектов: учебное пособие для студ. учреждений сред. проф. образования. М.: Изд-во «Мастерство», 2002.
3. Романова Э.П., Куракова Л.И., Ермаков Ю.Г. Природные ресурсы мира: учебное пособие. М.: Издательство МГУ, 1993.
4. Суриков А. Нижегородская сбытовая компания, Мосэнергосбыт, Энергосбыт и Ростовэнерго уходят в свободное плавание. Рынок акций / Сбытовые компании // ФГ «ИФД-КапиталЪ», 11.09.2007 г.
5. Бирг М. Магистральные сетевые компании ожидает новая волна роста капитализации // www.finam.ru. 05.02.2007 г.
6. Магистральные сетевые компании. Дешевые компании с мощным потенциалом // ИК «Антанта Капитал», 31.01.2007 г.

О. Б. Репкина

*Доцент кафедры Российской Академии предпринимательства,
кандидат экономических наук, доцент*

**Современные тенденции
развития предпринимательства**

Предпринимательство как исконно активный и динамичный процесс находится в постоянном движении. Предпринимательскую деятельность можно определить как очень активную экономическую деятельность. А предпринимательскую активность как особый вид активной деятельности, связанной с предпринимательством. Предпринимательская идея, обретая форму организации, становится самостоятельным объектом и вступает в существующие социально-экономические отношения. Это в свою очередь связано с большим количеством рисков, вызываемых неопределенностями внешней среды. Современные организации носят преимущественно открытый характер деятельности, то есть их деятельность зависит непосредственно от состояния объектов внешней среды и взаимоотношений с ними.

Очень сложно, практически невозможно, зафиксировать оптимальные параметры управления не только в отдельной организации, но и в стране в целом. Система управления представляет собой некий живой организм, который, без должного внимания, довольно быстро переходит из стабильного в нестабильное, застойное состояния. Для достижения желаемых результатов надо уметь приспособливаться и добиваться успеха в динамичном процессе управления.

В практических ситуациях управления часто приходится сталкиваться с необходимостью выбора правильного варианта решения в условиях постоянного воздействия неопределенностей внешних ситуаций. По своей сути внешняя среда является постоянным источником опасностей и неопределенностей, но поскольку открытость предпо-

лагают постоянную и тесную связь с ее объектами, то можно сказать, что предпринимательская активность и предпринимательская деятельность в целом неразрывно связаны и зависят от неопределенностей внешней среды.

С точки зрения предпринимательской деятельности риск получает особый смысл, поскольку предпринимательская активность и предпринимательские ситуации увязывают будущий риск и возможные доходы. То есть в основе предпринимательской деятельности лежит значительная доля неопределенностей, которые и определяют рискованность этой деятельности.

Рассматривая предпринимательскую активность, нужно также упомянуть о предпринимательском климате, который представляет собой специфическую атмосферу того или иного региона или страны и влияет на предпринимательскую деятельность. К показателям, характеризующим предпринимательский климат страны можно отнести:

- наличие необходимых ресурсов,
- принципы регулирования экономической деятельности,
- социальные условия.

В нашей стране к перечисленным показателям можно добавить еще одну специфическую характеристику, которая определяет саму идею предпринимательской деятельности. Известно, что предпринимательский класс в нашей стране формировался спонтанно и разнородно. Первоначально под предпринимательством понималась мелкая спекуляция, финансовые махинации, даже «криминальное перераспределение ресурсов». Затем предпринимательский класс сменил свою криминальную окраску и превратился в разнородную прослойку наиболее активных граждан. В общем, предприниматели появились из таких источников как: мелкие спекулянты (основная цель которых быстрое получение прибыли любыми путями); бывшие служащие, чья активная жизненная позиция и амбиции привели к развитию мелких структур с направлениями, аналогичными их предыдущей деятельности; бывшие руководители, которые руководили приватизированным ими хозяйством; бывшие криминальные структуры, переориентировавшиеся в менее рискованные области деятельности.

Все эти разнородные субъекты преследовали одну цель — получение быстрых денег кратчайшим путем. Средства достижения поставленных целей ограничивались лишь здравым смыслом их realizаторов, причем основной принцип заключался в том, чтобы увильнуть от действующих законов и нормативов.

Исторически в России сформировалась специфическая предпринимательская этика, допускающая возможность обмана в деловых отношениях, возможность неуплаты налогов и стремление к выводу активов. Одновременно распространяется практика внеэкономического давления на конкурентов, использование в этих целях органов судебной и исполнительной ветвей власти.

Перечисленные особенности класса предпринимателей сформировались как результат неуверенности в будущем, отсутствия доверия к государственной власти, отсутствия доверия к окружающим и выделения материального благополучия в основную цель и форму жизненного успеха. Это приводит к тому, что предпринимательская активность наблюдается в основном в сфере обращения (банки, финансовые компании, торговые предприятия, биржи) и оказания услуг.

Стабильность законодательной и нормативной базы, экономической, политической и социальной ситуации, антикоррупционные меры способны в длительной перспективе сформировать цивилизованный класс предпринимателей. Потрясения и кризисы тормозят этот процесс становления, не зависимо от их природы.

Проблемы внутри страны обычно разрешаются преимущественно выводом активов, капиталов, интеллектуальной собственности и распространением неконкурентных, нерыночных методов управления. В периоды мировых кризисов общая нестабильность продолжает дезорганизовывать предпринимательскую среду, однако возникает объективная возможность смены предпринимательской структуры из-за ограниченности ресурсов и необходимости анализа и освобождения от «балласта» — собственников, чьи ресурсы исчерпаны и возможности дальнейшей протекции, в кризисной ситуации, становятся нерентабельными.

Существует несколько методик выявления набора факторов, влияющих на предпринимательский климат:

1) методика МГУ, основанная на применении факторного подхода путем расчета интегральных индексов по следующим группам: природно-ресурсный потенциал, демографическая ситуация, экономический потенциал, уровень экономического развития, экономическая активность, уровень жизни населения, состояние региональных финансов, ход экономических реформ, политическая ориентация электората, устойчивость и влияние региональных структур;

2) методика комплексной оценки инвестиционной привлекательности регионов А. Шахназарова, И. Ройзмана, И. Гришиной путем учета взаимосвязи инвестиционной привлекательности и инвести-

ционной активности после оценки инвестиционной активности региона, инвестиционной привлекательности региона, инвестиционного потенциала региона и региональных инвестиционных рисков;

3) методика Австрийского Банка оценки риска вложений капитала в различные регионы России с учетом политической, экономической и социальной ситуации в них и составление рейтинга регионов по таким позициям как:

- политический рейтинг,
- экономический рейтинг,
- финансовый и банковский рейтинги,
- приватизационный рейтинг,
- состояние рынка труда,
- развитие транспорта, связи и коммуникаций,
- демографический рейтинг,
- общий социальный рейтинг,
- этнополитический рейтинг,
- поведение населения,
- экологический рейтинг;

4) методика рейтингового агентства «Эксперт», где основными составляющими являются:

- инвестиционный потенциал, который состоит из: производственного, трудового, потребительского, инфраструктурного, ресурсно-сырьевого, институционального, инновационного, финансового потенциалов;
- инвестиционный риск, который состоит из: экономического, социального, политического, финансового, законодательного, экологического и криминального рисков;
- инвестиционное законодательство.

Предложенный выше вариант основан на наиболее распространенной методике рейтингового агентства «Эксперт». В соответствии с этой методикой инвестиционный потенциал складывается из восьми частных потенциалов: производственного, трудового, потребительского, инфраструктурного, ресурсно-сырьевого, институционального, инновационного, финансового. Все эти показатели характеризуют как инвестиционный потенциал, так и предпринимательскую привлекательность объекта изучения. Инвестиционный риск включает в себя: экономический, социальный, политический, финансовый, законодательный, экологический и криминальный риски. Авторы данной методики представляют потенциал как составную часть потенциала страны, а риск сравнивают с российским риском, приравненным к единице.

Слабый момент в применении этих методик заключается в том, что почти везде применяется метод экспертных оценок, то есть конечный результат зависит от мнения определенного человека — эксперта, что чревато большой вероятностью появления погрешностей решений, основанных на субъективном мнении. Кроме того, возникают определенные трудности, связанные с реальным наполнением теоретических показателей. В результате, применение этих методик приводит к разным результатам проведенного анализа.

Одним из объектов внешней среды является экономическая обстановка в стране, которая воздействует на предпринимательскую деятельность, создает общую среду существования и зачастую предсказуема. В условиях кризисных ситуаций изменения общеэкономических показателей происходит практически спонтанно, а соответственно их воздействие на предпринимательскую деятельность и на отдельные их объекты-организации также трудно предсказуемы.

Внешние факторы, которые оказывают воздействие на внешнеэкономическую деятельность предприятия можно разделить на следующие составляющие:

- тенденции развития мировой экономики,
- внешнеэкономическая политика страны,
- особенности внутренних рынков.

Тенденции развития мировой экономики представляют собой основные перспективные направления развития международных экономических отношений. Изучение изменений внешнеэкономических показателей отдельных стран позволяет определить наличие проблем, ограничивающих экономическое развитие. Низкий уровень рынка труда, снижение сбыта, изменение экспортно-импортного соотношения, состояния спроса и предложения на валюту и динамику процентных ставок на финансовом рынке, снижение международных инвестиций и т.д.

Внешнеэкономическая политика страны включает в себя совокупность мероприятий в сфере международных экономических отношений с целью регулирования экспорта-импорта товаров, услуг и капитала, воздействия на платежный баланс страны, валютные курсы и конкурентоспособность национального производства¹.

¹ Экономическая стратегия фирмы: учебное пособие / Под ред. А.П. Градова. 4-е изд., перераб. СПб.: Специальная литература, 2003.

Конкуренция на мировых рынках, между различными странами, мировые кризисы и другие факторы требуют постоянного приспособления стран к меняющейся мировой хозяйственной ситуации.

Особенности внутренних рынков вытекают из политической, экономической и социальной ситуации в стране. Так российский рынок можно охарактеризовать как преимущественно сырьевой, с низкой долей высокотехнологичных производств, низкой долей товаров промышленного производства и высокой долей торговых предприятий.

Кроме факторов внешней среды, относящихся к внешним факторам, можно выделить также внутренние факторы, оказывающие воздействие на предпринимательскую активность каждого отдельного субъекта — организации. Эти показатели приобретают особый интерес в силу того, что зависят от организации и находятся под непосредственным ее влиянием. Сюда можно отнести:

- структуру управления организации,
- качество и быстрота перемещения информации о новых и перспективных направлениях деятельности,
- хорошая организация маркетинга,
- возможность реализации инноваций и нововведений,
- стимулирование творческих идей персонала,
- гибкость и адаптивность системы управления.

Перечисленные группы факторов, включают объективные показатели, оказывающие воздействие на внешнеэкономическую деятельность предприятия, и должны постоянно анализироваться и учитываться.

Макроэкономическое регулирование экономики страны формируется на основании реализации ее экономической политики. Законодательные нормы призваны сформировать справедливую, честную, ясную и безопасную среду функционирования для всех экономических и социальных субъектов. Реализуется это через запретительные или стимулирующие принципы регулирования экономики. А проявляется в законодательных нормах, касающихся антимонопольных положений, защиты конкуренции, поддержания малого бизнеса, финансовой политики, налоговой политики, форм собственности, возможностей и прав собственников, налоговой политики, протекционизма отраслей, страхования рисков (например, в банковской сфере) и т.д.

Другая группа факторов, оказывающих влияние на предпринимательскую деятельность, состоит из платежеспособности спроса населения, его покупательной способности, размера и структуры потребностей. Поскольку конечная цель деятельности обычно понимается как потребление, то состояние потребителей (не зависимо от количе-

ства промежуточных структур конечным потребителем все равно становится отдельный человек) сказывается непосредственно на предпринимательской деятельности.

Основными субъективными факторами можно назвать: адаптивность предприятия, его инновационную деятельность, организацию структуры и системы управления и производства, завоеванное место и доля рынка, товарная ценовая и сбытовая политики, диверсификация производства, долю капиталовложений в развитие науки и техники, уровень показателей финансовой состоятельности и инвестиционной привлекательности и прочее.

Российские предпринимательские структуры характеризуются также коротким жизненным сроком. Стремительно появившиеся и разросшиеся компании зачастую также быстро оказываются в кризисных ситуациях, что обусловлено целым рядом причин. Основной причиной является низкий профессионализм, особенно управленческий, руководителей-собственников. Прежние знания обычно были оторваны от реальности и могли реализовываться лишь в условиях жесткого государственного регулирования.

России всегда все удавалось с точки зрения гуманитарных вещей и науки. НИОКР и создание опытных образцов реализовывались несколько хуже, и совсем плохо — массовое производство. Наши были вполне конкурентоспособными по космическим станциям, но когда дело доходило до производства автомобилей, то начинались большие проблемы. Очевиден же вывод: чем мы ближе к идее, тем у нас лучше. Чем ближе к металлу, пластмассе, ткани, к серийным изделиям, тем у нас хуже¹.

На стадии становления большинство компаний образовывалось в результате перераспределения имеющихся государственных ресурсов в частные руки. Довольно широко была распространена практика использования построенных при социализме мощностей. Кроме того несформировавшиеся контролирующие органы и нормативные акты позволяли вести предпринимательскую деятельность в заведомо льготных условиях.

Прошедшие годы рыночных реформ привели к упорядочиванию и ужесточению условий функционирования и усилили конкурентную борьбу. Здесь могут выжить только те организации, которые соблюда-

¹ Кугушев С. Уолл-стрит на службе у российского хай-тека // Эксперт. 2000. № 1—2. С. 78.

ют правила рыночной экономики, повышают свой производственный и научный потенциал, создают конкурентные преимущества, способны быстро реагировать на изменения внешних условий, придерживаются методов управления, основанных на знаниях и т.д. Практика хозяйствования в условиях рынка предъявляет повышенные требования не только к специфическим узкоспециализированным знаниям, но и к способности выживания в конкурентной борьбе.

Рассматривая проблему воздействия кризисных ситуаций на предпринимательскую деятельность, сразу приходит мысль о поиске панацеи или разработке универсального средства предотвращения кризиса, или хотя бы разработке простейшего и безболезненного выхода из него, однако эти возможности практически не реализуемы. Связано это со многими причинами.

Во-первых, кризисы глобального характера зарождаются в недрах мирового экономического пространства и зачастую являются результатом глубоких внутренних экономических проблем группы или даже одной отдельно взятой страны (имеются ввиду конечно развитые страны). Поскольку современное мировое экономическое пространство носит открытый характер, то соответственно, внутренние проблемы стран не просто случайно переносятся в общее русло, но и предпринимаются сознательные попытки использования его резервов и возможностей. Таким образом, сам источник зарождающихся кризисов формируется непредсказуемо и спонтанно.

Во-вторых, существующая на практике рассогласованность политических позиций, не позволяет осуществлять согласованных эффективных мероприятий по возможным направлениям сглаживания последствий возникающих кризисов (поскольку мы определили, что предотвратить их невозможно).

В-третьих, объективные причины истощаемости мировых ресурсов приводят к необходимости их постоянного перераспределения, что напрямую вызывает кризисные ситуации.

Мировые кризисы являются результатом общеэкономических причин. Основными здесь являются цикличность экономического развития и состояние мировой финансовой системы, межправительственные соглашения, политика государств и межгосударственных союзов, состояние дел на международной торговой арене (создание зон свободного предпринимательства, международные торговые соглашения) и состояние международной конкуренции (структура отраслей по конкурентоспособности).

Понятие жизненного цикла широко распространено применительно к отдельному продукту или к организации, но это понятие также применимо и к мировому экономическому сообществу с небольшой разницей, заключающейся в повышенной устойчивости внутренней структуры и возможности перехода из одной стадии в другую не привлечением новых, а перераспределением имеющихся (даже уменьшающихся) ресурсов. Таким образом, можно выделить жизненный цикл мирового сообщества, где вхождение в мировой кризис определяется как переход к стадии упадка, а антикризисные меры по разрешению проблемы как реорганизационный процесс, который способен обновить, перераспределить ресурсы и активировать новые возможности.

Поскольку предпринимательская деятельность напрямую зависит от изменений экономической ситуации в стране, которая в свою очередь зависит от изменений на мировом пространстве, то вхождение страны в кризис (как внутренний, так и внешний) существенно отражается на ней. Предпринимательская активность, как концентрированное выражение самой предпринимательской идеи, в этот период активизируется, готовясь к наступлению стрессовых ситуаций. Именно в этот период повышается вероятность появления и реализации неверных управленческих решений. Из-за торможений поступательного развития и усиления риска непредвиденных и нежелательных последствий появляющихся трудностей, предприниматели обращаются к более рискованным решениям, надеясь получить большие положительные результаты.

По своей сути предпринимательская деятельность — это деятельность, связанная с повышенными рисками из-за большого количества неопределенностей. В условиях кризиса появляется дополнительный аспект, повышающий неопределенности и, следовательно, повышается количество нежелательных результатов от реализуемых управленческих решений.

Наступление нежелательных результатов приводит к дальнейшему усилению предпринимательской активности, что в итоге сокращает количество активно действующих предпринимательских структур, приводит к их ликвидации.

С ликвидацией одних, зарождаются новые предпринимательские структуры, этап жизненного цикла которых характеризуется активным прогрессивным развитием, а объективная экономическая ситуация побуждает к активной предпринимательской деятельности.

В целом, можно говорить, что система управления может находиться либо в стабильном, спокойном состоянии, либо в нестабиль-

ном, кризисном режиме работы. В нашей стране стабильное состояние обычно приводит к распространению административно-хозяйственных методов управления и жесткой регламентации, особенно в рамках отдельно взятых хозяйственных единиц. Так внутри организации практически отсутствует внутренняя конкуренция, стремление к самосовершенствованию, но широко распространены принципы централизованного управления. С наступлением кризисной ситуации резко активизируется конкурентная борьба между различными субъектами экономической и хозяйственной деятельности. Причем в нашей стране этот процесс характеризуется исключительной способностью быстрого распознавания конкурентных преимуществ.

В системах управления западных стран перераспределение ресурсов в пользу победителя является результатом конкурентной борьбы, ее итогом. В России же период нестабильного состояния системы управления заключается в том, что перераспределение ресурсов разворачивается с самого начала, еще до того, как конкуренты получили конечный результат своей деятельности¹.

Лидеры определяются с появлением первых признаков конкурентного преимущества, не дожидаясь его стабильных результатов (долгосрочной рентабельности, захват большей доли рынка и т.д.).

Не зависимо от действующих механизмов, в том числе и зарождающихся рыночных, авторитарное слово в России всегда имело и продолжает иметь особый вес. Сам по себе управленческий аппарат относительно автономен, но в зависимости от стабильности, он проявляет различные стороны своей деятельности.

При стабильном режиме система усиливает административные методы и ограничивает предпринимательскую активность.

При нестабильном режиме управленческий аппарат позволяет развиваться конкурентному поведению и лояльно смотрит на предпринимательскую активность. В таких условиях государство сначала пытается привести население в стрессовую ситуацию и на некоторое время удается остановить процесс падения. Однако, как и любое другое явление, связанное с активизацией граничащих возможностей, последствия нестабильности лишь затягиваются, что чревато потерями для страны в целом. Наступает стадия регрессивного развития, проявляющаяся в ослаблении роли страны на международной арене, преимущественно сырьевом ориентировании хозяйства, разбазаривании резервов и т.д.

Если система будет слишком долго находиться в стадии стабильности, то постепенно начинают рушиться управленческие связи, частные интересы вытесняют государственные, в стране полный застой, как при Николае II или при Брежнев.

Постепенно управленческий аппарат начинает работать на себя и для себя, что приводит к неправильному распределению ресурсов, потере реальной картины и препятствует реализации стратегических целей государства.

Таким образом, предпринимательская активность, в нашем понимании, в кризисных ситуациях усиливается. Кроме того, появляется уникальная возможность перераспределения ресурсов и зарождения и развития новых предпринимательских структур.

Мы определили, что предпринимательская деятельность характеризуется высокой активностью. И именно в силу своей динамичности, она способна сгладить последствия кризиса в целом в стране и является опорой для возрождения и развития экономических показателей на качественно новом уровне.

¹ Прохоров А.П. Русская модель управления. М.: ЗАО «Журнал Эксперт», 2002.

Е. И. Сирота

*Научно-исследовательский институт системного анализа
Счетной палаты Российской Федерации*

Военная организация государства — основа обеспечения военной безопасности России

Обеспечение военной безопасности традиционно для ряда стран, является основой национальной безопасности и признано важнейшим направлением деятельности Российской Федерации.

В Конституции Российской Федерации отсутствуют прямые установки по военной безопасности. Однако, в пункте «м» статьи 71 Конституции Российской Федерации установлена норма, в соответствии с которой в ведении Российской Федерации находится оборона и безопасность. По нашему мнению, оборона и безопасность является одним из самых важных компонентов военной безопасности. Анализируя текущее законодательство можно сделать вывод, что по настоящий момент содержание понятия «военная безопасность» еще не закреплено в Российском законодательстве. Сам термин «военная безопасность» упоминается в ряде нормативных актов, в том числе в Концепции национальной безопасности Российской Федерации, Военной доктрине Российской Федерации, Военной доктрине Союзного государства и пр.

В научной литературе встречается значительное количество формулировок определяющих военную безопасность. Однако большинство авторов определяющее место отводят внешнеполитической деятельности государства и практически не учитывают внутренние и так называемы трансграничные угрозы. Несмотря на это, внутренние угрозы представляют собой не меньшую опасность и имеют огромную значимость. В данном вопросе, по нашему мнению, следует согласиться с профессором А.В. Кудашкиным, который определяет военную

безопасность как «состояние государства, при котором вероятность развязывания боевых действий как извне, так и изнутри сводится к минимуму»¹.

Еще более полное и развернутое определение военной безопасности дается профессором М.Ф. Гацко который характеризует военную безопасность как «важную составную часть системы национальной безопасности, представляющей собой состояние достаточной защищенности жизненно важных интересов государства, общества и личности в оборонной сфере от внешних, внутренних и трансграничных угроз»².

Военная сила является важнейшим средством обеспечения интересов военной безопасности государства и занимает определяющее место в общей системе безопасности страны по следующим обстоятельствам:

1) применение военной силы является крайней мерой достижения политических целей. Международная практика показывает, что мировое сообщество использует военную силу в качестве последнего способа при разрешении конфликтных ситуаций;

2) к сожалению, на сегодняшний день человечеству не удалось создать эффективные механизмы сдерживания войн и военных конфликтов в связи с чем, многие государства вынуждены принимать меры по поддержанию своего боевого потенциала на уровне необходимом для отражения возможной агрессии.

Основным инструментом обеспечения задач военной безопасности является военная организация государства которая должна функционировать на уровне адекватном характеру предполагаемых военных угроз. За военной организацией признается решающая роль в случаях развязывания агрессии против России или ее союзников, посягательств на суверенитет и территориальную целостность государства, в тех случаях когда неотвратимо требуется применение Вооруженных Сил Российской Федерации для предотвращения военных угроз.

Сегодня существует множество терминов отражающих сущность военной организации государства. Немецкий ученый Л. фон Штейн, достаточно подробно исследовавший деятельность государства в военной сфере, говоря о военной организации назвал его «военным бы-

¹ См.: Кудашкин А.В. Правовое регулирование военной службы в Российской Федерации. Дисс. ... докт. юрид.наук. М.: РАГС. С. 32.

² Гацко М.Ф. Правовое обеспечение военной безопасности России (теоретико-правовое исследование). 2006. С. 19.

том»: «...этот организм государственной силы, обнаруживающийся самостоятельным образом и выражающий самостоятельную деятельность государства, и называем мы военным бытом его»¹. Зачастую в качестве аналога данного определения используются такие понятия как «военная деятельность»², «военная сила»³, «армия», «силовые структуры» и т.п.

Для точного определения сущности военной организации государства, полагаем необходимым раскрыть смысл термина «военная организация государства».

Первоначально попробуем проанализировать понятие «военная организация», исходя из лексического, грамматического толкования, основанного на его грамматическом, текстовом анализе.

Толковый словарь русского языка под «организацией» понимает «общественное объединение или государственное учреждение; организованность, продуманное устройство»⁴. Давая определение понятию «организация» О.А. Красавчиков выделял четыре его значения: 1) ячейка, коллектив или иная общность лиц, связанных между собой известного рода отношениями; 2) определенная совокупность таких ячеек, коллективов и т.д., т.е. организационная система; 3) социальная структура, в рамках которой осуществляются определенные мероприятия, своего рода социальная автономия организаций в указанных выше двух смыслах; 4) деятельность по упорядочению связей, субординации и координации усилий в процессе достижения определенной цели⁵.

Также в русском языке можно выделить несколько значений слова «военный»: 1) обслуживающий оборону страны, потребности армии, относящийся к армии, к войскам государства; 2) основанный на законах военного времени, на законах, касающихся армии; 3) состоящий на военной службе⁶.

Таким образом, по нашему мнению, исходя из лексического толкования, военную организацию можно охарактеризовать как группу лиц, относящуюся к армии, к специализированным войскам государ-

ства, выполняющую функцию обеспечения обороноспособности государства.

Если исходить из логического аспекта понятия «военная организация», то данное определение может обозначать:

- 1) всю совокупность вооруженных сил государства (в том числе и различного рода вооруженные объединения и группы);
- 2) особый государственный институт, созданный для реализации государством своих целей путем вооруженного насилия.

В статье «Армия» Ф. Энгельса сформулированы понятие, сущность и назначение армии: «Армия — это организованное объединение вооруженных людей, содержащихся государством в целях наступательной или оборонительной войны»¹.

А. Греков определяет армию как «...неизбежное орудие борьбы современного государства с враждебными ему внутренними его элементами, орудием крайним, последним ресурсом государственного принуждения в моменты, опасные для жизни государства и его правопорядка. Она имеет, следовательно, свою особую, соответствующую природе ее, как силы, функцию во внутрисоциальном обиходе, и согласно основному характеру этой функции должна иметь свое практическое применение»².

Исходя из сказанного, представляется возможным вывести ряд специфических признаков характеризующих армию, которые в совокупности могут дать комплексное понятие о ее содержании. Во-первых, армия создается, содержится и поддерживается государством. Во-вторых, армия способна вести войну и обладает для этого необходимой боевой мощью³. В-третьих, это группа вооруженных людей, которые выполняют свои функции средствами вооруженного насилия.

О.А. Овчаров указывает, что под военными организациями принято понимать органы военного управления, объединения, соединения, воинские части⁴, учреждения (включая военные образователь-

¹ Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 14. С. 5.

² См.: Греков А. Правовое положение армии в государстве. СПб. С. 37.

³ См.: Советская Военная энциклопедия: В 8 т. 2-е изд. М.: Воениздат, 1990. Т. 1. С. 202.

⁴ Под воинскими частями им предложено понимать состоящие, как правило, на государственном федеральном бюджете России боевые подразделения, являющиеся в тактическом, административном и хозяйственном отношении самостоятельными организационными единицами Вооруженных Сил Российской Федерации, повседневная деятельность которых регламентируется специфическими военно-административными актами — общевоинскими и специальными уставами, положениями, наставлениями и другими нормативными правовыми документами (Овчаров О.А. Правовое положение военных организаций // Военное право: учебник. М. С. 440).

¹ См.: Штейн фон Л. Учение о военном быте, как часть науки о государстве: пер. А. Эртеля. СПб., 1875. С. 16.

² См., например: Мигачев Ю.И., Тихомиров С.В. Военное право. М., 1998. С. 18–19.

³ См.: Концепция национальной безопасности Российской Федерации. Утв. указом Президента РФ от 17 декабря 1997 г. № 1300.

⁴ Ожегов С.И., Шведова Н.Ю. Толковый словарь русского языка. М., 1994. С. 449.

⁵ Красавчиков О.А. Гражданские организационно-правовые отношения // Антология уральской цивилистики. 1925–1989. М., 2001. С. 159.

⁶ Толковый словарь русского языка / Под ред. Д.Н. Ушакова. Т. 1. М., 1935. С. 330.

ные учреждения профессионального образования), предприятия и другие организационно-правовые образования, действующие в войсках, воинских формированиях и органах, в которых предусмотрена военная служба, в совокупности образующих военную организацию государства¹. По нашему мнению, указанное определение (подчеркивающее «в совокупности, образующих военную организацию государства») является фактически неверной, так как в Военной доктрине Российской Федерации состав военной организации государства рассматривается более широко, чем его определяет О.А. Овчаров.

Военный энциклопедический словарь определяет военную организацию государства как совокупность вооруженных, а также военно-политических, военно-экономических, военно-научных и других органов, учреждений и институтов государства, занимающихся военной деятельностью. Основными элементами военной организации государства являются вооруженные формирования, предусмотренные государственным законодательством, а также военно-административные, военно-правовые органы².

Политологическая и социологическая литература определяет военную организацию государства как упорядоченную общность военнослужащих, совокупность государственных и общественных субъектов (частей, соединений, объединений, вооруженных групп, специальных подразделений и др.), специфических иерархических отношений между ними, функционирующая на основе общественно-государственных норм, интересов и целей³.

Кривенко А.В. предлагает иное определение военной организации под которой понимается «система вооруженных субъектов, а также военно-политических, военно-экономических, военно-научных и других структур государства, имеющих целью обеспечить военную мощь, обороноспособность, национальную безопасность страны на необходимом и достаточном уровне»⁴.

При всем уважении к авторам, по нашему мнению, указанные определения являются не полными, не отражают сущности военной

организации государства в современном мире и нуждаются в корректировке в силу ряда причин.

Во-первых, военная организация, по нашему мнению, является относительно самостоятельной, единой, целостной системой, саморазвивающимся организмом, с очень сложной структурой, общими специфическими принципами организации и управления, иерархической системой подчинения. Не смотря на то, что военная организация состоит из достаточно большого числа компонентов, все они могут сохранять относительную устойчивость и самостоятельность лишь в определенных пределах. При этом, реализация основных функций военной организации государства в полной мере возможна лишь при бесперебойной, согласованной работе всех составляющих военной организации. Таким образом, следует говорить о системе институтов государства выполняющих одну из основных функций государства – оборону.

Во-вторых, военную организацию нельзя рассматривать без учета социальных явлений, факторов и этапов развития общества на современном этапе развития. Военная организация находится в тесной взаимосвязи с гражданским обществом с различными социальными явлениями государства. Функционирование военной организации так или иначе зависит от таких социальных феноменов как происходящие в государстве политические события, общественное мнение, средства массовой коммуникации и др.

Еще Гегель в «Философии права» говорил о государстве как о социальном организме, к которому применима басня о желудке и других частях тела. Природа организма такова, что если одна из его частей полагает себя самостоятельной, то погибнуть должен весь организм. Все отношения людей в обществе, все иерархически выстроенные права и свободы индивидов, объединений и органов государства должны функционировать и взаимодействовать как органы целостного организма, имея под собой прочную правовую основу¹.

В-третьих понятие «военная организация государства» может быть раскрыто только после осознания разницы между понятиями «военная организация» и «вооруженная организация». Военная организация – это организация государственная, создается, поддерживается и обеспечивается государством, а вооруженная организация может быть создана стихийно, без участия и ведома государственных органов.

¹ См.: Овчаров О.А. Правовое положение военных организаций // Военное право: учебник. М. С. 440.

² См.: Военный энциклопедический словарь. М.: Эксмо, 2007.

³ См.: Мамонов Ю.В. Армия: целостность, система, организация. М.: ВПА, 1986. С. 109.

⁴ Кривенко А.М. Военная организация государства (социально-философский анализ). Дисс. ... докт. филос. наук. М.: ВУ, 2001. С. 44.

¹ См.: Гражданское общество, правовое государство и право. С. 43.

Примером может служить, возникновение незаконных вооруженных формирований сепаратистов, действующие на территории Северного Кавказа, организованные преступные группировки, а также военизированные подразделения экстремистских организаций.

Статья 208 Уголовного кодекса Российской Федерации предусматривает уголовную ответственность за создание и существование формирований, которые имеют военную организацию или вооружение или военную технику либо в которых предусматривается прохождение военной службы, не предусмотренных федеральными законами.

Законными могут быть признаны только те вооруженные формирования, организация деятельности и подконтрольность которых устанавливается Основным Законом Российской Федерации, а также федеральными законами. Часть 5 статьи 13 Конституции Российской Федерации запрещает создание и деятельность общественных объединений, цели или действия которых направлены на насильственное изменение основ конституционного строя и нарушение целостности Российской Федерации, подрыв безопасности государства, создание вооруженных формирований, разжигание социальной, расовой, национальной и религиозной розни.

Помимо прочего, вооруженная организация представляет собой группу людей, преследующих прагматические (личные) цели, в то время как военная организация имеет яркую политическую государственную направленность и реализует прежде всего государственные цели. Следует подчеркнуть также, что деятельность военной организации государства всегда регламентирована публичными нормативными актами государства. Особая роль военной организации в обеспечении интересов национальной и военной безопасности делает необходимой нормативно-правовую регламентацию всех этапов ее деятельности и функционирования. Структурно и организационно военная организация намного сложнее и многограннее чем вооруженная организация. Ее бесперебойное функционирование предполагает слаженное взаимодействие всех ее составляющих.

Конституция Российской Федерации не употребляет термина «военная организация государства» однако понятие военная организация государства раскрыто в текущем Российском законодательстве. В частности Военная доктрина Российской Федерации определяет, что военная организация государства включает в себя Вооруженные Силы Российской Федерации, составляющие ее ядро и основу обеспечения военной безопасности, другие войска, воинские формирования и органы, предназначенные для выполнения задач военной безопасности

военными методами, а также органы управления ими. В военную организацию государства также входит часть промышленного и научного комплексов страны, предназначенная для обеспечения задач военной безопасности¹.

В Федеральном законе от 31 мая 1996 г. № 61-ФЗ «Об обороне» (ст. 10) указывается, что Вооруженные Силы Российской Федерации – государственная военная организация, составляющая основу обороны Российской Федерации. Однако по нашему мнению данная формулировка является нечеткой и двусмысленной так как исходя из указанного определения возникает вопрос вся ли военная организация государства отождествляется с вооруженными силами, или вооруженные силы являются составляющей военной организации. Ответ на этот вопрос по нашему мнению можно дать только после комплексного изучения структуры, функций, полномочий и порядка взаимодействия военной организации и Вооруженных Сил между собой и с органами государственной власти. Однако, все же абсолютно очевидно то обстоятельство, что отождествление военной организации государства с ее главной составляющей – Вооруженными Силами некорректно. Неточности в подобных формулировках могут привести к произвольному толкованию категорий составляющих основу в общей теории национальной безопасности.

Официальное (буквальное) толкование понятия «военная организация», как уже отмечалось, закреплено в законодательстве Российской Федерации. В Военной доктрине Российской Федерации говорится, что военная организация государства служит целям обеспечения военной безопасности Российской Федерации, Структурно в состав военной организации включены Вооруженные Силы Российской Федерации, составляющие ее ядро и основу обеспечения военной безопасности, другие войска, воинские формирования и органы, предназначенные для выполнения задач военной безопасности военными методами, органы управления ими, а также часть промышленного и научного комплексов страны, предназначенная для обеспечения задач военной безопасности.

Исходя из указанного в законе определения можно предположить, что в широком смысле Российское законодательство делит военную организацию государства, на три крупные составляющие: 1) Вооруженные Силы Российской Федерации, другие войска, воинские формиро-

¹ См.: Военная доктрина Российской Федерации утв. Указом Президента РФ от 21 апреля 2000 года № 706.

вания и органы, решающие задачи военной безопасности; 2) органы управления войсками, воинскими формированиями и органами, не входящие в состав этих войск, воинских формирований и органов¹; 3) организации промышленного и научного комплексов страны, предназначенные для обеспечения задач военной безопасности.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что военная доктрина раскрывает определение военной организации государства через такие понятия как «военная безопасность», «задачи военной безопасности», «методы военной безопасности». Однако, как уже упоминалось ранее, на сегодняшний день Российское законодательство не дает четких определений данным терминам, что приводит к неточностям и неясностям в формулировках. В связи с изложенным, представляется необходимым внести изменения в Военную доктрину Российской Федерации и Федеральным законом «Об обороне Российской Федерации» и законодательно закрепить понятие «военной безопасности» как составного элемента системы национальной безопасности, представляющей собой необходимый и достаточный уровень защищенности жизненно важных интересов личности, общества и государства от внешних, внутренних и трансграничных угроз обеспечивающий жизнеспособность государства в полной мере.

Вполне очевидно, что структура и объем выполняемых задач военной организации государства напрямую зависит от военно-политической обстановки в стране, объективных потребностей и реальных возможностей обеспечения военной безопасности, характера современных угроз, политической и социальной обстановки в государстве и прочими факторами. Для того чтобы оценить адекватность военной организации России сложившейся на современном этапе развития, представляется необходимым проанализировать ее сущностные признаки и основные характеристики.

Говоря о сущностных признаках военной организации следует подчеркнуть, что военная организация каждого отдельного государства имеет свою социально-политическую направленность, обладает определенным уровнем боевой мощи, различной технической оснащённостью, использует специфические способы и методы ведения бое-

¹ К ним можно отнести Министерство внутренних дел Российской Федерации, осуществляющее управление внутренними войсками указанного Министерства, Министерство Российской Федерации по делам гражданской обороны, чрезвычайным ситуациям и ликвидации последствий стихийных бедствий, осуществляющее управление войсками гражданской обороны.

вых действий, имеет специфику структурного построения ее компонентов и наконец, обладает различными доктринальными установками и своеобразными приоритетными направлениями. Несмотря на различия по социально-политическому, техническому и идеологическому облику (типу), все же можно обнаружить определенную унификацию сущности, организации и построения военных организаций государств.

По мнению автора, наиболее важным признаком любой военной организации государства является неразрывная связь с государством. Появление армии связано с возникновением, историческим становлением и развитием государства и общества. Не вызывает сомнений, что армия является неотъемлемым институтом государства. Так или иначе, военная организация создана и принадлежит государству, а также действует только в государственных интересах, а не в интересах отдельной группы лиц.

Государство дает направление всем важнейшим сторонам жизни армии, армия заставляет государство считаться со всем установившимся в ней складом ее быта. Реальные проявления взаимного влияния этих двух групп не постоянны; как все социальные явления, они имеют динамический характер и на протяжении различных исторических эпох непрерывно меняются; но факт существования такого явления остается неизменным. Между государством и армией помимо связи, общей для всех общественных явлений, существует еще специальная связь, соединяющая их особенно тесно. Если в качестве самобытной социальной группы армии стоять рядом, с государством, то по своему происхождению она является производной государства, его учреждением, получающим от него все характерные черты своего бытия¹.

К данному признаку военной организации государства следует отнести и такое свойство как обязательная регламентация ее деятельности нормативными актами государства. Деятельность, полномочия и функции каждого компонента военной организации строго регламентированы текущим законодательством.

С предыдущим признаком неразрывно связана и такая отличительная особенность военной организации государства как возможность реализации только государственных политических целей. Армия, это специфический государственный институт, предназначенный для реализации политических целей государства. Военная орга-

¹ См.: Греков А. Правовое положение армии в государстве. СПб. С. 11.

низация в отличие от вооруженной организации несет в себе ярко выраженное политическое ядро¹. Военная организация по мнению автора, реализует прежде всего политические цели государства и не может выполнять задачи по достижению прагматических (операционных) целей отдельной группировки (группы, организации) людей и военной техники. Еще с давних времен важнейшей функцией военной организации государства была поддержка существующей власти. Еще Аристотель замечал, что армия предназначена для «поддержания власти против неповинующихся»². Н. Макиавелли в свою очередь подчеркивал, что армия является «основой власти во всех государствах»³. Как известно, господствовавшие в социалистических странах лозунги «армия, военные вне политики» научным сообществом ныне признаны несостоятельными. Нельзя опровергнуть тот факт, что практически в каждом государстве так или иначе существуют правовые нормы (конституционные или иные законодательные акты) которыми регламентированы основы деятельности вооруженных сил, статус военнослужащих, а также порядок взаимодействия армии с ветвями власти. Безусловно, армия как инструмент достижения политических целей государства неизбежно нуждается в политическом руководстве. Именно в связи с этим, в большинстве стран глава государства одновременно является верховным главнокомандующим вооруженными силами.

Следующим признаком военной организации является ее легитимное обладание оружием. Армия всегда представляет из себя специфическую по структуре и организации группу вооруженных людей, которые методами военного насилия реализуют цели государства. Наличие оружия, позволяет военной организации занимать особое положение в системе государственных органов. Ни одна государственная структура, несмотря на то, что обладает сходными с военной организацией чертами, не вооружена. Невозможно представить реализацию важнейшей задачи Российской Федерации по осуществлению сдерживания, в интересах предотвращения агрессии любого масштаба, без фактического обладания оружием (в том числе и возможностью применения ядерного оружия). Пункт 8 Военной Доктрины Рос-

¹ См.: Кривенко А.М. Военная организация государства в условиях трансформации : политический анализ. Дисс. ... докт. полит. наук. С. 104.

² Аристотель. Сочинения: В 4 т. М.: Мысль, 1984. Т. 4. С. 603.

³ Макиавелли Н. Государь. М.: Планета, 1990. С. 36.

сийской Федерации предусматривает, что основным фактором сдерживания агрессии и обеспечения военной безопасности Российской Федерации является ядерное оружие, которым оснащены Вооруженные Силы Российской Федерации. При этом пунктом 15 Военной доктрины среди главных приоритетов развития военной организации государства выделено развитие и совершенствование войск (сил), обеспечивающих стратегическое сдерживание (в том числе и ядерное).

Таким образом, возможность легитимного применения военного насилия (в строгом соответствии с законодательством) коренным образом выделяет военную организацию из других компонентов государства.

Однако, как уже замечалось ранее, и другие государственные органы могут обладать оружием (например, МВД, войска гражданской обороны, исполнения наказаний), однако способностью вести военные действия самостоятельно является прерогативой военной организации. Бесспорно, что военные действия (война) как общественное явление, ставит под угрозу не только политические и экономические перспективы государства, но и существование самого государства. В связи с чем, военная организация занимает особое место в механизме государства и особо охраняется им. Только военная организация законодательно наделена полномочиями претворять в жизнь политику государства, выполнять задачи военной безопасности военными методами и с помощью оружия.

Все компоненты военной организации государства объединяются единой структурой, внутренними системообразующими связями. Существенной особенностью этой структуры является многомерность связей и взаимозависимостей, дающих основание рассматривать военную организацию как систему¹. Одним из факторов, обеспечивающих устойчивое единство военной организации государства, являются цели и задачи военной организации, которые вытекают из ее основных функций. Кривенко А.М. среди системообразующих факторов военной организации государства как социального феномена выделяет «... прямое или опосредованное применение военной силы (или угроза ее применения), осуществляемое в интересах достижения определенных политических целей»².

¹ См.: Кривенко А.М. Военная организация государства в условиях трансформации: политический анализ. Дисс. ... докт. полит. наук. С. 51.

² См.: Там же. С. 58.

Таким образом, анализ действующего законодательства показал, что ныне закрепленное понятие «военная организация государства» является неполным и неточным. Нечеткое определение влечет за собой произвольное толкование важнейшего термина, являющегося ключевым в понятийном аппарате всей теории военной безопасности. В данном определении закреплена лишь обобщенная структура военной организации. Однако военная организация государства представляет собой сложное многогранное образование и ни в коем случае не может сводиться к совокупности «силовых структур». Деятельность государства в сфере обороны, ведется не только специально созданными для того органами и учреждениями, в совокупности составляющими военную организацию государства, но и органами государственной власти всех уровней. Военная (оборонная) сфера деятельности государства включает в себя не только оборону, но и прогнозирование, выявление, нейтрализацию и пресечение угроз посредством применения вооруженной силы. Представляется, что понятие «военная организация государства» должно отражать не только структурный состав военной организации государства, но и сущность, цели и выполняемые задачи. Для устранения указанных неточностей, более обоснованным было бы дополнить понятие «военная организация государства» и определить его: «Военная организация государства представляет собой особый государственный институт реализующий систему политических, правовых, военных, экономических, социальных и иных мер направленных на обеспечение задач военной обороны и безопасности государства. Военная организация государства включает в себя Вооруженные Силы Российской Федерации, составляющие ее ядро и основу обеспечения военной безопасности, другие войска, воинские формирования и органы, предназначенные для выполнения задач военной безопасности военными методами, а также органы управления ими. В военную организацию государства также входит часть промышленного и научного комплексов страны, предназначенная для обеспечения задач военной безопасности».

В настоящее время, весьма активно ведутся споры о том, какая военная организация удовлетворяла бы современным потребностям России. По нашему мнению, армия должна отвечать следующим требованиям:

- быть способной эффективно обеспечивать военную безопасность государства при этом иметь высокую техническую оснащенность;

- быть основой системы государственной власти в военной сфере, поддерживать боевой потенциал на уровне необходимом для того, чтобы свести возможность войны к минимуму;
- имея высокий уровень оперативной и боевой подготовки, в соответствии с изменениями международной обстановки в мире, а также внутренней ситуации в государстве, быстро и мобильно выполнять возложенные на нее функции;
- обладать высоким уровнем технического обеспечения Вооруженных Сил, других войск, воинских формирований и органов (вооружением, военной техникой, боеприпасами, военно-техническим имуществом);
- обладать хорошим состоянием военной инфраструктуры (стационарные объекты), предназначенной для обучения войск (сил), стратегического и оперативного развертывания и ведения военных действий.

Хотелось бы подчеркнуть, что, как отмечается в Военной доктрине Российской Федерации, составной частью и приоритетной задачей современного этапа военного строительства является проведение комплексной военной реформы, в рамках которой должно осуществляться взаимосвязанное, скоординированное реформирование всех компонентов военной организации государства¹.

Целью военной реформы является приведение военной организации государства в соответствие с внешними и внутренними условиями и задачами по обеспечению обороны и безопасности страны, при рациональном использовании выделяемых на эти нужды средств и ресурсов.

Несмотря на значительные экономические трудности нашей страны, видится, чрезвычайно важным выработать практические меры реализации национальных интересов в сфере военной безопасности. Считаем целесообразным сосредоточить ресурсы государства и гражданского общества на одной из первоочередных задач обеспечения военной безопасности.

В последнее время, учитывая возрастание военной конфликтности в непосредственной близости от Российских границ, развитие международного терроризма, продвижением НАТО на восток, самого пристального внимания заслуживают проблемы связанные с формирова-

¹ См.: Военная доктрина Российской Федерации: Утверждена Указом Президента РФ от 21 апреля 2000 г. № 706 // СЗ РФ. 2000. № 17. Ст. 1852.

нием стабильной, эффективной, качественной и надежной военной организации государства, как важнейшего фактора стабильности общества и государства.

Исходя из сказанного, можем резюмировать, что военная организация государства является основным инструментом и непосредственным субъектом обеспечения жизненных интересов Российской Федерации в военной сфере и должна поддерживаться на уровне, обеспечивающем адекватное реагирование на угрозы XXI века, а также развиваться с учетом характера современных угроз военной безопасности.

Военная организация государства представляет собой часть механизма государства, предназначенную для решения задач военной безопасности в области обороны, занимает особое место в системе обеспечения национальной безопасности России и требует регулярного, пристального внимания со стороны государства и гражданского общества.

Для максимально эффективного функционирования военной организации государства, представляется необходимым проведение объективной и всесторонней оценки ситуации в стране, регулярный анализ динамики внутригосударственных и межгосударственных процессов, прогнозирование характера и содержания возможных воин и вооруженных конфликтов, а также регулярное повышение боеготовности Вооруженных Сил. В конечном счете, как уже говорилось выше, необходимо выработать готовность Российского общества отдавать приоритет национальным интересам. Для этого, необходимо четко сформулировать национальные стратегические интересы, обозначить основные направления и задачи на ближайшее время. Комплекс этих мероприятий, позволит более направленно и эффективно осуществлять практические шаги по обеспечению стабильности и безопасности государства.

Таким образом, эффективное функционирование военной организации государства может быть обеспечено: высоким уровнем науки и техники; повышением образовательного уровня общества и качества подготовки военных кадров; патриотическим воспитанием молодежи; активным информированием общества о военно-политической сфере государства; совершенствованием системы комплектования военной организации; совершенствования нормативно-правовой базы развития военной организации и значительными финансовыми вложениями государства в сферу обороны и военной безопасности.

Е. П. Трофимова

*Доцент кафедры Российской Академии предпринимательства,
кандидат педагогических наук*

Профессиональное обучение безработных граждан как фактор активной политики занятости населения

Рыночная экономика предъявляет повышенные требования к качеству рабочей силы, ее образовательному, профессиональному и квалификационному уровню, к росту ее социальной мобильности и адаптивности к рыночным отношениям, ее конкурентоспособности.

В период рыночных трансформаций важным является учет таких общих для многих стран условий, когда предложение рабочей силы на рынке труда значительно опережает спрос.

В этой связи изучение и анализ взаимосвязи рынков труда и образовательных услуг представляет собой весьма актуальную проблему.

Результаты исследования позволяют разработать механизм, обеспечивающий сбалансированность спроса и предложения рабочей силы на рынке труда.

Рынок труда выполняет сложные функции механизма воспроизводства рабочей силы, включая ее распределение по сферам и отраслям экономики, видам и формам деятельности, по критерию эффективности труда в соответствии со структурными изменениями в экономике.

Классическая теория воспроизводства рабочей силы включает четыре фазы: формирование (производство), распределение, обмен и использование (потребление). Рассмотрим две из них: формирование и распределение рабочей силы.

В настоящее время нет единства в определении понятия «рынок труда», хотя имеется много интересных определений этого понятия.

Представляется, что рынок труда — это социально-экономический механизм взаимодействия работодателей и наемных работников по формированию и распределению рабочей силы.

Основными элементами этого социально-экономического механизма являются: спрос на рабочую силу и ее предложение, конкуренция, конъюнктура, цена рабочей силы, мобильный резерв незанятого населения.

Рынок труда, как и любой товарный рынок, развивается по законам спроса и предложения.

Спрос на рабочую силу отражает потребность экономики в определенном количестве работников на данный период времени. Предложение рабочей силы отражает потребность различных групп трудоспособного населения в получении работы по найму и на этой основе источника средств существования. Соотношение спроса и предложения характеризует напряженность на рынке труда.

Основу государственной политики регулирования занятости населения и рынка труда составляют:

- развитие систем профессионального образования; переподготовки, повышения квалификации кадров, в том числе безработных; внутрифирменного обучения; непрерывного профессионального образования, которые позволяют, с одной стороны, повысить степень адаптации молодежи и взрослого населения к изменяющимся условиям спроса на рабочую силу, а с другой — дают возможность работодателям удовлетворять свои потребности в квалифицированной рабочей силе.

В настоящее время государство через реализацию целевых программ воздействует как на объемы и структуру предложения рабочей силы, так и на ее спрос путем создания и сохранения рабочих мест в общественном секторе. Так же, стимулируя предпринимательство, создающее новые рабочие места, дает расширение сегмента организованного рынка труда. Основным элементом регулирования рабочей силы на сегодняшний день является государственная служба занятости населения и ее территориальные центры занятости, одной из задач которых является улучшение информационного обеспечения населения.

Решению данных вопросов способствовало внедрение административных регламентов:

- регламента предоставления государственной услуги по организации профессиональной ориентации граждан в целях выбора сферы деятельности (профессии), трудоустройства, профессионального обучения;

- регламент предоставления государственной услуги по психологической поддержке граждан;
- регламент предоставления государственной услуги по социальной адаптации безработных граждан на рынках труда.

Первоочередной задачей служб занятости является оказание быстрой и эффективной помощи ищущим работу в их трудоустройстве, а работодателям — в удовлетворении спроса на рабочую силу.

Взаимодействие служб занятости с работодателями, органами образования и учебными заведениями осуществляется в двух аспектах:

- текущая работа по трудоустройству безработных граждан, в том числе выпускников, оказавшихся невостребованными на рынке труда и других социально незащищенных категорий граждан (инвалидов, женщин воспитывающих несовершеннолетних детей);
- повышение конкурентоспособности безработных граждан путем организации профессионального обучения по профессиям и специальностям, пользующимся устойчивым спросом на рынке труда города, в соответствии с Программными мероприятиями по содействию занятости населения города Москвы.

Работники служб занятости населения, выполняя эти задачи, призваны регулировать взаимоотношения и согласовывать порой противоречивые интересы этих основных субъектов рынка труда.

Проблема осложняется целым рядом факторов:

- с одной стороны — нестабильностью ситуации в экономике, отсутствием четких ориентиров в потребности рабочей силы, ущемлением прав молодых специалистов, других категорий соискателей рабочих мест при приеме на работу;
- с другой — снижением у многих безработных, особенно из числа молодежи, интереса к трудоустройству в связи с неадекватностью предлагаемых вакансий уровню их квалификации и полученной профессии.

В последнее время, в связи со структурными преобразованиями, обострилась проблема несоответствия имеющихся профессий (специальностей) и уровней квалификации ищущих работу требованиям работодателей, а также дисбаланса между спросом и предложением рабочей силы на рынке труда.

Возникло противоречие между потребностями рынка труда в рабочих и специалистов определенных видов деятельности и перепроизводством специалистов, в которых экономика регионов уже удовлетворила спрос.

Снижение объемов производства и услуг, изменение структуры спроса на профессии и специальности привели к рассогласованию рынка труда и рынка образовательных услуг.

Анализ мировых и, в частности, европейских тенденций развития рынка труда показывает, что в большинстве развитых и развивающихся стран молодежь как социальная группа испытывает определенные сложности при поиске работы и оформлении трудовых отношений. Это обусловлено колебаниями мировой экономической конъюнктуры, текущей правительственной политикой, конкуренцией других социальных групп, а также особенностями психологии экономического поведения молодежи на рынке труда. Вместе с тем научно-технический и социальный прогресс ведут к массовому «старению» населения, а, следовательно, и к перераспределению удельного веса возрастных групп в различных секторах экономики. Глобальная экономическая и демографическая ситуация подразумевает возрастание экономической роли и ответственности молодежи за будущее развитие общества.

Практика, накопленный органами службы занятости опыт наглядно показывают, что профессиональное обучение безработных граждан стало важным фактором активной политики содействия занятости населения и вносит свой весомый вклад в развитие рыночной экономики, повышение качества кадрового потенциала, обеспечение занятости. В настоящее время сформирована система профессионального обучения безработных граждан, включающая в себя:

- нормативно-правовую базу;
- кадровые службы, занимающиеся организацией и осуществлением обучения;
- сеть образовательных учреждений;
- научно-методическое обеспечение образовательного процесса.

Система профессионального обучения безработных граждан по сравнению с другими профессионально-образовательными системами имеет свою специфику, которая обусловлена:

- конъюнктурой рынка труда и необходимостью гибкого реагирования на его изменение;
- мотивацией клиентов службы занятости к обучению, росту профессионализма, стремлению поиска работы (доходного занятия);
- требованиями работодателей к уровню квалификации кадров, их профессиональной компетентности, личностным качествам;
- различным качественным составом обучаемых по возрасту, полу, уровню общего и профессионального образования;

- сравнительной краткосрочностью и интенсивностью обучения, его практической направленностью.

Профессиональное обучение безработных граждан проводится по профессиям, специальностям, пользующимся спросом на рынке труда, и повышает возможности безработных граждан в поиске оплачиваемой работы.

При организации профессионального обучения безработным гражданам могут быть предложены с учетом их образования, профессионального опыта и состояния здоровья варианты выбора профессии, специальности (по которым возможно обучение), пользующихся спросом на рынке труда.

Учреждения начального, среднего, высшего и дополнительного профессионального образования (далее — образовательные учреждения), образовательные подразделения организаций, на базе которых проводится обучение (далее — организации), по согласованию с органами по вопросам занятости могут изменять продолжительность обучения, определяемую профессиональными образовательными программами, с учетом уровня образования и профессиональной квалификации обучаемых, их практического опыта, сложности осваиваемых профессий, специальностей и других факторов.

Профессиональное обучение безработных граждан заканчивается их аттестацией, проводимой в установленном порядке образовательными учреждениями, организациями. По профессиям, специальностям, видам работ, подконтрольным надзорным органам за соблюдением правил по безопасному ведению работ, аттестация проводится в соответствии с правилами, утверждаемыми указанными органами. Форма аттестации (квалификационные экзамены, зачеты, защита рефератов, выпускных письменных работ и др.) определяется профессиональными образовательными программами.

Лицам, прошедшим соответствующее обучение в полном объеме и аттестацию после обучения, образовательными учреждениями, организациями выдаются документы установленного образца.

За период с 1999 по 2008 гг. в городе Москве получили услуги по профессиональному обучению более 90 тыс. граждан.

В службе занятости города Москвы накоплен опыт определения потребности в профессиональном обучении безработных граждан за счет реализации следующих мероприятий:

- систематического, накопительного анализа состояния профессионального обучения по категориям граждан, уровню их

квалификации, видам и формам обучения, профессиям, специальностям, роду занятий;

- учета результатов мониторинга рынка труда;
- анализа профессионально-квалификационной структуры безработных граждан — как состоящих на учете, так и прогнозируемого состава нуждающихся в профессиональном обучении;
- постоянного обновления банка данных востребованных на рынке труда профессий, специальностей и видов деятельности;
- выработки приоритетных направлений профессионального обучения безработных граждан, нуждающихся в обучении;
- заинтересованности и участия всех подразделений органов по вопросам занятости населения в комплексном подходе к решению проблем профессионального обучения и его эффективности, которая в первую очередь сказывается на дальнейшем трудоустройстве граждан.

Безработным гражданам, исходя из потребностей рынка труда, требований работодателей, учета их индивидуальных интересов и профессиональных склонностей, предоставляются самые разнообразные образовательные услуги: от профессиональной подготовки (получения рабочей квалификации) до повышения квалификации по самым различным профессиям — для рабочих; от переподготовки до стажировки — для специалистов.

По данным ведомственной статистической отчетности анализируется профессионально-квалификационная структура безработных граждан, в том числе:

- не имеющие профессии, специальности;
- высвободившиеся работники;
- граждане, имеющие длительный (более года) перерыв в работе;
- инвалиды.

Так, например, в 2008 г. из числа граждан испытывающих трудности в поиске работы на профессиональное обучение было направлено около 3,5 тысяч человек (рис. 1).

С учетом этих и других категорий безработных граждан определяется реальная доля нуждающихся в профессиональном обучении безработных граждан с целью повышения их конкурентоспособности на рынке труда города в общей численности безработных граждан, состоящих на учете.

Так, в 2003 году этот показатель составил — 12%, в 2008 — около 7%.

Приведенные ниже данные (см. рис. 2) показывают, что финансирование программ профессионального обучения безработных гражд-

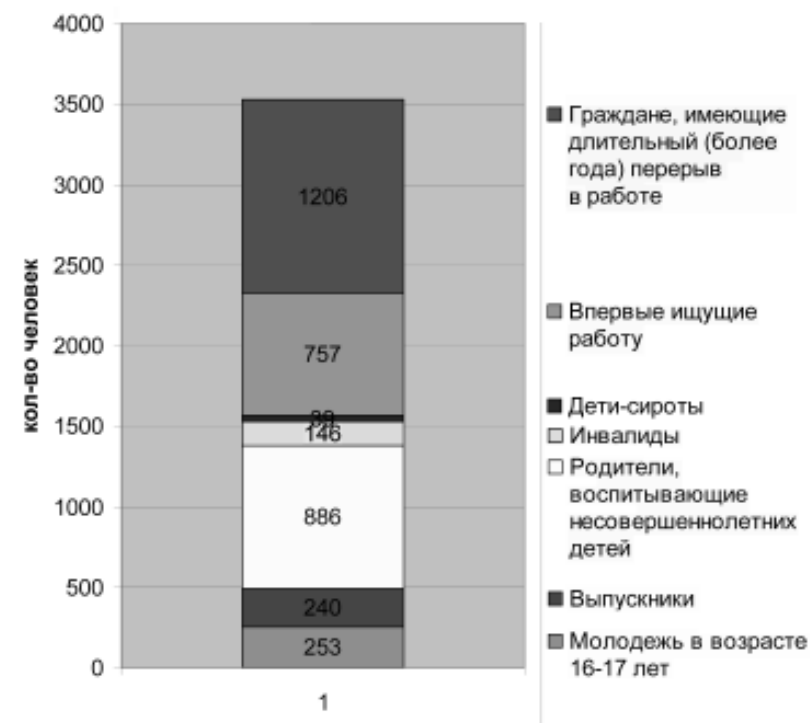


Рис. 1

дан на протяжении ряда лет остается недостаточным, что в значительной мере затрудняет ритмичность работы специалистов службы занятости населения в предоставлении услуг по профессиональному обучению безработных граждан.

На основе проведенного анализа формируется социальный заказ на организацию профессионального обучения безработных граждан с учетом потребности рынка труда города в квалифицированных конкурентоспособных кадрах. Определяется комплекс профессий, специальностей, направлений и курсов, необходимых для развития экономики и инфраструктуры города.

Мониторинг ситуации на рынке труда и реализации мероприятий по профессиональному обучению безработных граждан показал, что рынок свободной рабочей силы в городе Москве имеет серьёзный дисбаланс по отношению к рынку труда — т.е. предложениям работодателей. Потребность в работниках квалифицированного труда (рабочих

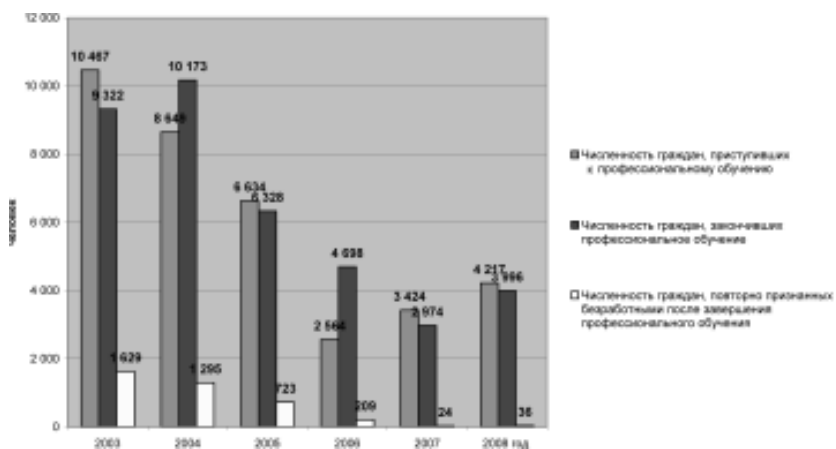


Рис. 2. Профессиональное обучение безработных граждан в 2003–2008 годах

и служащих) в банке данных вакансий города составляет около 70% и только 30% – в специалистах, имеющих среднее и высшее профессиональное образование. В то же время в общей численности зарегистрированных безработных граждан около 57% составляют специалисты и 38% – рабочие. Каждый десятый из числа зарегистрированных в качестве безработных граждан – выпускники образовательных учреждений среднего и высшего профессионального образования.

Повышение инвестиционной активности в Москве способствовало подъему промышленности и созданию новых рабочих мест для специалистов, в том числе инженеров различного профиля: инженеров – конструкторов, инженеров – строителей, инженеров – экономистов, специалистов среднего звена и, в этой связи, возникла необходимость расширения спектра направлений профессиональной переподготовки специалистов, в т.ч. инженеров.

Многие состоящие на учете безработные специалисты (инженеры), не имеют практического опыта использования современных компьютерных программ, в том числе «AUTOCAD» и «ARXICAD», с помощью которых осуществляются конструкторские и проектные разработки, а также специализированных программы для экономистов. Поэтому переподготовка в этом направлении пользуется наибольшим спросом, как среди безработных граждан, так и работодателей.

Вместе с тем причиной длительного не трудоустройства безработных специалистов после обучения, может быть не выявленный вход-

ным тестированием, недостаточный образовательный потенциал, необходимый для овладения предложенной специальностью или видом работ; отсутствие профориентационного сопровождения учебного процесса, направленного на формирование мотивации к труду по получаемой профессии, и профессиональной уверенности в себе.

В целях повышения эффективности профессионального обучения необходимо усилить требований к отбору кандидатов на обучение, что позволит исключить случайности при формировании учебных групп и соответственно потерю бюджетных средств.

Важное место в системе профессионального обучения безработных граждан занимают государственные образовательные учреждения службы занятости – учебные центры. В настоящее время в городе созданы и действуют 2 таких центра «Техникум профессионального образования незанятого населения» и ГОУ УЦ «Профессионал», в которых обучается каждый седьмой безработный, направленный на профессиональное обучение. Доля безработных граждан, проходящих обучение в учебных центрах, составляет около 18% и более от общей численности граждан, направленных на обучение во все образовательные учреждения. В первую очередь, это связано с тем, что именно учебные центры службы занятости сориентированы на работу со взрослым контингентом, оказание комплекса профориентационных и психологических услуг в процессе обучения. Здесь широко применяется вариативность обучения, внедрение современных учебных планов и программ, эффективных технологий и методик обучения, в том числе модульной технологии открытого обучения, дистанционного обучения, мультимедийных программ и др. Учебные центры отличаются подбором высококвалифицированных преподавателей (консультантов), мастеров (инструкторов) производственного обучения, что позволяет им представлять на конкурс наиболее перспективные для города программы обучения.

В настоящее время сформировался практически стабильный (с учетом изменяющихся требований рынка труда) перечень из примерно 100 основных профессий, специальностей, видов занятий, пользующихся спросом у работодателей.

Как и прежде, профессиональное обучение безработных граждан сориентировано на оказание содействия в трудоустройстве молодежи, не имеющей профессии и впервые поступающей на рынок труда, безработным-инвалидам, другим гражданам, испытывающим трудности в поиске работы.

Среди безработных граждан, направленных на профессиональное обучение, больше половины составляют молодежь в возрасте до 30

лет и женщины. К сожалению система профессионального образования до сих пор выпускает неконкурентоспособных работников низких квалификационных разрядов, плохо сориентированных на потребности рынка труда, а образовательные учреждения начального профессионального образования остаются непривлекательными для молодежи. Именно поэтому особое внимание органы службы занятости уделяют профессиональной подготовке, переподготовке кадров по рабочим профессиям, пользующимся устойчивым спросом (рис. 3).

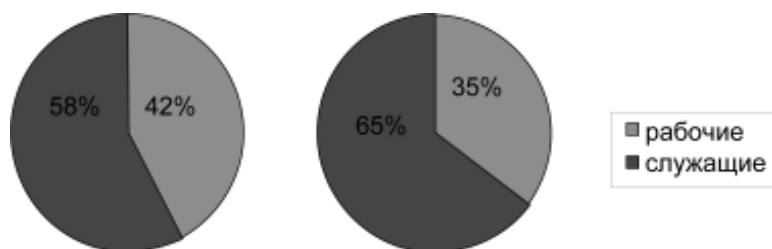


Рис. 3. Профессиональное обучение безработных граждан в 2007–2008 годах (по профессиональным группам)

Рынок труда постоянно нуждается в квалифицированных рабочих транспортной инфраструктуры города: водителях автомобилей, троллейбусов, слесарях—электриках по ремонту электрооборудования, слесарях по ремонту автомобилей. Сфере обслуживания города постоянно требуются повара, официанты, швеи. Острейшую потребность ощущают промышленные предприятия Москвы в токарях, фрезеровщиках, слесарях-ремонтниках, слесарях механо-сборочных работ и электромонтерах по ремонту и обслуживанию электрооборудования. Однако, не всегда безработные граждане готовы обучаться по этим профессиям, так как большинство уже имеет профессиональное образование.

Сложнее организовать профессиональное обучение специалистов. Это связано с тем, что работодатели постоянно повышают требования к уровню компетентности работников: кроме специальных профильных знаний, от работников требуется умение использовать информационные технологии в практической работе, навыки маркетингового анализа и системного менеджмента.

Показателем эффективности профессионального обучения безработных граждан и незанятого населения является их высокий профессионализм и конкурентоспособность, трудоустройство непосредственно после обучения, а также минимальный срок поиска работы, быстрая адаптация на новом рабочем месте.

Следует отметить, что молодежь является одной из уязвимых групп населения на рынке труда Российской Федерации и города Москвы. Проблемы молодежной безработицы по своей остроте стоят на одном из первых мест в общем списке проблем, связанных с безработицей и занятостью населения. Так численность безработной молодежи в Москве в 2008 г. составила 18,4% от общей численности безработных граждан. Среди молодых людей, не сумевших найти работу, особое место занимают выпускники учреждений профессионального образования всех уровней. Из общей численности безработной молодежи выпускники образовательных учреждений составляют 16%.

Ранее существовала практика обязательного распределения молодых специалистов после окончания вузов. На сегодняшний день эта практика утрачена, поэтому у выпускников возникают проблемы с прохождением производственной практики и трудоустройством. В связи с этим возникла необходимость более тесного контакта государственной высшей школы с предприятиями и государственными службами в целях трудоустройства выпускников, а также необходимость изучения маркетинговых связей предприятий для того чтобы вписаться в рыночные отношения.

Возрастающая потребность в рабочих кадрах четко ориентирована на профессиональную пригодность. К соискателям рабочих мест предъявляются жесткие требования: высокий образовательный ценз, дополнительные навыки, опыт работы и др.

На основе анализа статистических данных мониторинга регистрируемой безработицы можно выделить следующие ключевые проблемы рынка труда города:

- несбалансированность спроса и предложения рабочей силы;
- недостаточная адаптация системы профессионального образования к требованиям рынка труда, вследствие чего значительное количество выпускников не трудоустраивается по полученной профессии;
- низкая конкурентоспособность молодежи, женщин имеющих длительный перерыв в работе и лиц, не имеющих профессионального образования;
- недостаточное развитие внутрифирменного обучения персонала, вследствие чего сдерживается мобильность рабочей силы;
- слабое взаимодействие учреждений профессионального образования с рынком труда.

Таким образом, центральной проблемой рынка труда продолжает оставаться дефицит квалифицированных рабочих кадров, несбалан-

сированность спроса и предложения рабочей силы, ее качество и оптимальное распределение по предприятиям и организациям города.

Исходя из вышесказанного, образовательный и профессиональный уровень, а также профиль имеющейся профессиональной подготовки, становятся решающими факторами социальной защищенности граждан на рынке труда.

Одним из важных направлений деятельности государственной службы занятости населения г. Москвы (далее — службы занятости) является, во-первых, постоянный учет и анализ соответствия качества подготовки кадров в профессиональных образовательных учреждениях региона востребованности в них отраслей экономики, демографическим и другим социально-экономическим условиям города, а, во-вторых, регулирующее воздействие на этот процесс.

В конкретной форме это воздействие может осуществляться в виде подготовки в необходимых случаях уполномоченным органом в области содействия занятости населения официального представления по поводу претензий к качеству профессионального обучения безработных граждан или несоответствия обучения предъявляемым требованиям в федеральный орган исполнительной власти, осуществляющий функции по контролю и надзору в сфере образования, что предусмотрено ст. 38 Закона РФ «Об образовании», который направит в образовательное учреждение, проводившее профессиональное обучение безработных граждан, предписание, обязательное для исполнения. В свою очередь, обоснование этого представления требует постоянной оценки полноты включения выпускников в трудовую деятельность на основе соответствующего мониторинга.

Методологические основы построения этого мониторинга были разработаны в 2006г. и представлены в соответствующих материалах службы занятости г. Москвы, а также в виде методических рекомендаций «Мониторинг качества подготовки выпускников профессиональных образовательных учреждений с позиции службы занятости».

В 2007г. работа по формированию рассматриваемого мониторинга была продолжена. Основной ее целью являлась апробация предложенной структуры мониторинга и основных его элементов — состава показателей, индикаторов и качественных параметров, технологий сбора необходимой информации, разработка основных подходов к анализу и использованию полученных данных.

В этих целях была запрошена и получена первичная статистическая и другая информация от 67 организаций, учреждений и предприятий г. Москвы, проведено непосредственное рассмотрение с рядом работо-

дателей, руководством учебных заведений, других субъектов хозяйствования значимости, целесообразности и возможности разработки и представления необходимой для мониторинга информации.

В результате проведенной работы, с учетом мнения заинтересованных сторон, были уточнены перечень показателей и индикаторов мониторинга, технологии сбора информации.

На этой реальной информационной базе были определены подходы к ее анализу, оценке на этой основе качества подготовки выпускников профессиональных образовательных учреждений. Это представляет собой необходимые обоснования для подготовки официального представления службы занятости, реализующего ее право участвовать в процедурах контроля качества с позиций формирования и поддержания свободно избранной, полной и продуктивной занятости населения.

Исследования рынка труда выпускников учебных заведений г. Москвы предполагают, прежде всего определение фактического состояния спроса и предложения на эту категорию работников, прогноз и разработку предложений, способствующих трудоустройству выпускников и удовлетворению потребностей отраслей экономики города в рабочих и специалистах различного уровня профессионального образования. При этом рынок труда должен рассматриваться как система взаимосвязанных элементов (субъектов): выпускники учебных заведений; образовательные учреждения как производители особого рода образовательного продукта — различных категорий работников; потребители (предприятия и организации, вообще работодатели); государственные и негосударственные органы, осуществляющие различные функции по поддержанию и регулированию рынка труда выпускников (государственные и местные органы управления, к которым относится служба занятости населения; службы содействия трудоустройству выпускников профессиональных образовательных учреждений; негосударственные кадровые агентства и др.).

Активными субъектами на рынке труда являются выпускники, учебные заведения, формирующие предложение на рынке труда, работодатели, определяющие спрос на тех или иных работников и требования к уровню их подготовки. Остальные указанные субъекты рынка труда выполняют, во-первых, роли, связанные с активными действиями по регулированию рынка труда выпускников профессиональных образовательных учреждений, а, во-вторых, посреднические, информационные функции.

Функционирование рынка труда в современной рыночной экономике в режиме оптимальности сочетания интересов работников, ра-

ботодателей, общества не может не быть в той или иной мере постоянно регулируемым со стороны государства. Но для осуществления регулирующего воздействия необходимо постоянное, последовательное наблюдение за происходящим и на этом рынке процессами, что представляет собой мониторинг рынка труда.

Одним из самых важных моментов мониторинга является выработка набора показателей (индикаторов), раскрывающих четко очерченные данные, связанные с конкретным объектом отслеживания. В данном случае речь идет о показателях, индикаторах, критериях в сфере совместных действий систем занятости и образования.

Решение этих проблем возможно только при наличии полной и достоверной информации обо всех процессах, происходящих как в сфере социально-трудовых отношений, на оптимизацию и поддержание которых направлено профессиональное образование, так и в сфере самого образования. Используя такую информацию, конкретные органы могут выработать соответствующую стратегию и заблаговременно принимать меры, препятствующие возникновению деформаций, поддерживающие необходимое сочетание интересов личности, системы образования, трудовой среды по поводу подготовки кадров различных категорий.

По данным службы занятости населения основными причинами, мешающими выпускникам учреждений профессионального образования достаточно быстро найти достойную работу по полученной профессии, специальности и закрепиться на рабочем месте, являются следующие:

1. Невостребованность полученной в образовательном учреждении специальности на современном рынке труда, что является либо результатом случайного выбора направления обучения, либо изменениями рыночной конъюнктуры за период учебы.

2. Отсутствие у выпускника опыта работы по специальности.

3. Отсутствие навыков поиска работы, самопрезентации.

4. Случайный, неосознанный выбор профессии, что приводит к отсутствию желания работать по ней.

5. Низкая мотивация к труду, к повышению квалификации.

6. Несоответствие характеристик предлагаемых вакансий притязаниям выпускников.

7. Отсутствие необходимой информации о состоянии рынка труда, содержании той или иной профессии.

8. Несоответствие полученных в ходе обучения знаний и, особенно, практических навыков, требованиям современных работодателей.

Все это приводит молодежь в службы занятости в целях получения конкретной профессиональной помощи специалистов службы занятости при определении причин отказа в приеме на работу и формирования навыков самопрезентации и поиска работы.

Социально-экономический эффект профессионального обучения заключается в подготовке квалифицированных профессионально-мобильных кадров из числа незанятого населения, адекватно реагирующих на динамичные изменения рынка труда, имеющих устойчивую мотивацию к совершенствованию своего профессионального образования путем переподготовки, повышения квалификации и самообразования, к активному поиску работы.

Таким образом, эффективным считается такое профессиональное обучение, которое максимальным образом способствует заполнению имеющихся на рынке труда вакансий, т.е. трудоустройству граждан.

Е. Д. Усенко

Аспирант Российской Академии предпринимательства

Корпоративный университет как механизм развития компании

Бурное развитие фундаментальной науки, увеличение количества аккумулируемых и подлежащих трансляции знаний и несовершенство средств коммуникации, управленческих и информационных технологий привело к появлению **двух основных тенденций** в развитии образования. **Одна из них** состояла в существенной фундаментализации высшего образования, **другая** — в создании особых учебных заведений, предназначенных для интенсивной подготовки людей для работы в той или иной сфере или в конкретной компании — корпоративных университетов. Кроме того, усложнение быта и увеличение динамики рынка труда уже в первой половине XX столетия в наиболее развитых странах породили спрос на «образование в течение всей жизни» (life-long learning) как способ обеспечения профессионального универсализма работников через организацию их быстрой и эффективной переподготовки. Результатом совмещения этих функций стало создание в США «коммунальных университетов» (community college, community university). Задачи коммунального университета (с 60-х гг. XX ст.): «во-первых, предоставить людям возможность получить образование на уровне последних старших классов средней школы; во-вторых, создать условия детям, родители которых не хотят слишком рано отпускать их в крупные университетские центры по месту жительства (подготовка на уровне первых двух курсов вуза с последующим обучением уже в соответствующем университете); в-третьих, обеспечить подготовку работников фирм по тем направлениям, в знаниях

которых они нуждаются; в-четвертых, реализация социально значимых образовательных программ, в том числе и программ по интересам отдельных групп населения.

В результате школа смогла перестроиться: теперь ей нужно было учить не всему тому, что может понадобиться в жизни, а лишь тому, чему нельзя не учить. Произошла разгрузка образовательного пространства, расширились и возможности для самореализации учащихся. Нечто подобное проделали и университеты.

Уже в середине 70-х гг. финансирование коммунальных университетов превзошло финансирование остальных составляющих системы образования. Именно в этих колледжах сегодня подчас самые высокие оклады. Именно они решающим образом влияют на жизнь своих регионов»¹.

Таким образом, коммунальные университеты стали первыми учебными заведениями, предоставлявшие услуги «корпоративного образования». Одним из успешных примеров использования традиционного университета в большей мере как корпоративного учебного заведения (нежели «коммунального») стал Нью-Йоркский университет и, в частности, его Школа непрерывного и профессионального образования², созданная в 1934 году.

Нью-Йоркский университет является одним из лучших вузов США (подготовил 23 Нобелевских лауреата), а Школа непрерывного и профессионального образования в 2002 году стала первым учебным заведением, получившим оценку качества образования «Е», присваиваемую Президентом США.

Школа непрерывного и профессионального образования является крупнейшим в США учебным заведением этого типа. Ежегодно в ней проходят обучение около 65.000 студентов, которым предлагается более 5.000 различных курсов. Среди студентов Школы непрерывного и профессионального образования — специалисты-представители широкого круга сфер деятельности и различных географических регионов.

Связь с промышленностью Нью-Йоркский университет и Школа непрерывного и профессионального образования осуществляет через Совет Попечителей, в которых входят руководители ведущих корпораций США: Boston Properties Company, Wasserman Media Group, ContiGoup Companies Inc., Нью-Йоркская фондовая биржа и др.

¹ Долженко О. Социокультурные предпосылки становления новой парадигмы высшего образования // Alma Mater (Вестник высшей школы). 2000. № 10. С. 28.

² New York University School of Continuing and Professional Studies <http://www.scps.nyu.edu/>

Для обеспечения экспорта образования при Школе создан Виртуальный университет, который предоставляет дистанционные образовательные услуги студентам по всему миру. Обучение в Виртуальном университете основывается на программных продуктах, разработанных компанией Centra.

Первым собственно корпоративным университетом можно назвать General Motors Engineering and Management Institute, который был основан в 1927 г. Однако компания Motorola является первой, которая стала использовать термин «Корпоративный университет». Однако концепция корпоративного университета не получила широкого распространения вплоть до 50-х годов 20 в., когда был основан Disney University и Management Development Institute компании General Electric. В 60-х началось возрождение корпоративных университетов, в 1979 г. был основан первый корпоративный университет в Европе. Начиная с 1988 г., зафиксирован 400% рост числа корпоративных университетов.

Сегодня в мире насчитывается более 3000 корпоративных университетов, основное количество которых находится в США, порядка 100 – в Европе. По оценкам экспертов, к 2010 г. общее число может достигнуть 3700. Однако по прогнозу Джин Мейстер (президента Corporate University Xchange) к 2010 году только в США количество корпоративных университетов превзойдет количество традиционных вузов, которых сейчас насчитывается более 4200 (Meister, 2006) (разница в числах, впрочем, частично объясняется подходами к определению «корпоративного университета»).

Мейстер определяет *корпоративный университет* как «стратегический комплекс, предназначенный для развития и образования сотрудников, потребителей и поставщиков, для того чтобы соответствовать бизнес-стратегии организации».

Лестер указывает на то, что термин корпоративный университет, по-видимому, равнозначен с многообразием альтернатив, таких как: Virtual University – Виртуальный университет (BAE Systems), Corporate Business School – Корпоративная бизнес-школа (Ernst&Young) и Learning Centre – Учебный центр (General Motors). В данном случае это не просто название, а философия организации и понимание этих институтов, как ключевых агентов в обучении и развитии персонала.

Уиллер дает следующее определение корпоративного университета: «Функция или подразделение, которое стратегически ориентировано на интеграцию развития людей, как индивидов, команд и, разумеется, организации с помощью установки связей с поставщиками, проведения широкомасштабных исследований, создания учебных программ и формирования руководящей команды лидеров».

Таким образом, обычный корпоративный университет, в том числе существующий в виде подразделения традиционного университета, – это не академическое учебное заведение, а институционализированный процесс непрерывной профессиональной подготовки¹. Такой университет часто не имеет полноформатных научных подразделений, его преподавательский состав характеризуется высоким уровнем ротации (преподавателями чаще всего становятся хорошо зарекомендовавшие себя работники корпорации, отвлекаемые от основной деятельности на период преподавания). Образовательный процесс в корпоративном университете характеризуется следующими чертами:

- самостоятельное изучение учебных материалов;
- практические занятия: решение смоделированных производственных задач, мозговые штурмы и т.д.;
- обучение коллег коллегами;
- немедленное применение получаемых знаний и навыков;
- существенная роль в образовательном процессе технологий дистанционного обучения.

Целью корпоративного университета является формирование определенных профессиональных навыков и компетенций у студентов. Имеется тенденция перехода от обучения с целью выработки практических навыков, применимых на рабочем месте «здесь и сейчас», к обучению с целью обеспечения овладения студентами более широкими, в том числе общими, компетенциями (умение решать типовые производственные задачи, критическое мышление, анализ, общие коммуникативные навыки и т.д.).

В настоящее время выделяют следующие виды корпоративных университетов.

По роли, выполняемой в развитии компании²:

Учебный центр. Такие КУ представляют собой каталог учебных курсов, которые они представляют своим сотрудникам. Во многих случаях – это портал e-learning.

Двигатель инициатив. Основная задача – продвижение корпоративных инициатив (программ, бизнес-проектов). Это такие инициативы как глобализация, повышение производительности, реинжиниринг бизнес-процессов. Обычно эти инициативы поддерживает высшее руководство компании. (Motorola University).

¹ Козак Н. Корпоративный университет // Управление компанией. декабрь 2001 г. № 12. <http://www.management.com.ua/hrm/hrm021.html>

² Wheeler, K. (2002) 'The Uses and Misuses of the Term Corporate University. An Attempt to Categorize and Define Today's Corporate University', Global Learning Resources, Inc. URL: http://www.glearningresources.com/corp_ed/whatcu.htm.

Катализатор управления изменениями. КУ концентрируется на проведении изменений или на полной трансформации компании. Очень часто это временная роль, когда компания вводит новую стратегию в процессе слияния или поглощения. КУ этого типа может впоследствии переродиться в КУ — двигатель «инициатив» (National Semiconductor University).

Агент развития лидерства. В данном случае КУ — это инструмент руководства, служащий для формирования новых и развития существующих лидеров в компании. Эта модель КУ особенно эффективна в сочетании с другими моделями (General Electric Management Development University).

Инструмент развития бизнеса. Этот КУ направлен на исследование и развитие новых возможностей бизнеса. Например, когда компания открывает зарубежные представительства, КУ осуществляет подготовку персонала для них, обеспечивает информацией о новой стране, проводит исследование конкуренции, рынка труда и производит общую поддержку процесса. Обычно эту функцию в компании выполняет отдел маркетинга, однако при передаче ее КУ, который осуществляет и другие направления деятельности, достигается синергетический эффект.

Средство управления отношениями с поставщиками/потребителями. КУ концентрируется на обучении персонала навыкам продаж и работе с поставщиками/потребителями. Они также могут предлагать услуги обучения поставщикам и даже устанавливать и обучать собственным стандартам (Ford, Motorola).

Развитие карьеры, основанное на компетенциях. КУ ориентирован на развитие индивидуальных навыков и управление процессом развития карьеры в компании. Любой КУ должен осуществлять эту роль (или должна быть уверенность, что ее выполняет кто-то другой), т.к. она является поддерживающей для всех других функций.

В соответствии с миссией, провозглашаемой корпоративным университетом, выделяют¹:

«Усиливать и закреплять» — КУ усиливает и закрепляет существующие лучшие практики и ключевые компетенции корпорации (Disney University, Federal Express Leadership University).

«Управлять изменениями» — КУ управляет изменениями и внедряет новые взгляды и практики, когда корпоративная стратегия изменяет-

ся, чтобы отвечать изменениям внешней среды (Amoco Learning Center)

«Продвигать и формировать» — КУ продвигает и формирует стратегическое направление развития корпорации и исследует будущие возможности (Motorola University, General Electric Management Development University).

По степени развития механизма подачи учебного материала и основной философии обучения выделяют следующие виды КУ¹:

Первое поколение — Представляет собой не более чем обычное подразделение обучения и развития с модулями, учитывающими специфику организации, использующее традиционные методы обучения.

Второе поколение — Стремится к соответствию организационного обучения стратегии компании, но все еще тяготеет к конкретному месторасположению университетской базы.

Третье поколение — Располагает виртуальными элементами учебного процесса и реализует главное направление своей деятельности для развития интеллектуального капитала.

В настоящее время выделяются три уровня развития корпоративных университетов:

- обучающие профессионалов для своих корпораций;
- обучающие сотрудников новым путям ведения бизнеса, которые необходимы при смене деятельности;
- используемые как стратегический инструмент для управления и формирования корпораций.

«Как правило, корпорации начинают с первого уровня, постепенно поднимаясь до третьего. КУ потребуют большую часть из 60 млрд. долларов, направляемых корпорациями ежегодно на обучение (т.е. в среднем, 50 млн. долларов на один КУ в год)».

Более развернуто содержание указанных уровней развития корпоративных университетов описывает Д.В. Афанасьев² (см. таблицу).

Развитие информационно-коммуникационных технологий, предоставив новые организационные возможности для интеграции образования, науки и промышленности и для обеспечения взаимодействия и координации деятельности различных субъектов, позволило

¹ Meister, J. (2006) 'Corporate Universities: What works and What Doesn't', Chief Learning Officer, March, 28–31, 70.

² Афанасьев Д.В. Корпоративные университеты: к проблеме определения и классификации. Корпоративный университет: исследование, обучение, консалтинг: Сборник научных статей и материалов / Составитель к.ф.н., доц., А.А. Мехова. Череповец: ИД «ЧереповецЪ», 2006. С. 6–10.

Таблица

Тип 1 (Стадия 1) «учебный комплекс»	Тип 2 (Стадия 2) «агент изменений»	Тип 3 (Стадия 3) «агент стратегических изменений»
Главная роль:		
Развитие персонала	Удовлетворение непосредственных потребностей бизнеса	Развитие бизнеса
Цель:		
Развитие индивидуальных навыков/знаний в существующей практике бизнеса	Инновации в существующей практике бизнеса для достижения стратегических целей	Переопределение бизнеса для управления реструктуризацией
Направленность:		
Внутренние определенные системы, процедуры и перспективы	Требования, определенные потребителями	Неопределенный потенциал рынка
Обучение:		
Централизованное обучение	Обучение, согласованное со стратегией	Обучение, согласованное со стратегией
Управление знаниями:		
Распространение «вчерашних» знаний	Выявление и распространение знаний	Создание новых знаний

придать новое качество взаимодействию учебных заведений и корпораций. Эти попытки воплотились в создании корпоративных университетов нового типа, называемых также предпринимательскими университетами (entrepreneurial university). Их отличительная особенность состоит в следующем:

во-первых они создаются на основе классических, традиционных университетов;

во-вторых, они относятся к корпоративным университетам «третьего уровня» по приведенной выше классификации;

в-третьих, они работают не с одной, а сразу с рядом корпораций, причем не в порядке раздельного обслуживания каждой из них, а на основе создания среды, в которой возможно получение совокупного эффекта — синергии;

в-четвертых, в силу многосторонности своих связей предпринимательские университеты оказываются неразрывно связаны с развитием региона, в котором они расположены, и выступают одновременно субъектом регионального развития и корпоративного развития.

Исторически первые примеры такого опыта появились в сферах, связанных с организацией развития по стратегически важным для государства направлениям: ВПК, атомная энергетика, освоение космоса и т.д.

В конце 1930-х гг. профессор Стэнфордского университета¹ Фредерик Терман предпринял попытку привлечения выпускников к работе в регионе расположения университета путем создания благоприятных условий для привлечения туда венчурного капитала. В 1939 году здесь была основана компания Hewlett&Packard, ставшая первой из современных корпораций, работающих в «Силиконовой долине». После создания в 1951 году Стэнфордского индустриального парка университет, фактически, стал центром регионального развития, что обозначило собой начало качественно нового этапа развития университетов.

Сегодня Стэнфордский университет продолжает оставаться организационным ядром Силиконовой долины, имея в своем составе исследовательские, производственные и собственно образовательные структуры или взаимодействуя с такими структурами, расположенными в регионе. Для организации эффективного взаимодействия с корпорациями создан университетский Центр отношений с корпорациями. Через этот Центр корпорации могут сотрудничать с университетом по следующим направлениям²: повышение квалификации персонала на базе университета; целевое финансирование исследований и разработок; патентование и трансфер технологий; создание вокруг исследовательского проекта дочернего производства корпорации; рекрутирование студентов; поддержка других студенческих, факультетских, исследовательских и специальных проектов. В настоящее время в Стэнфордском университете осуществляется 4500 проектов, финансируемых корпорациями и правительством. Общий объем внешнего финансирования исследований в 2005–2006 учебном году составил 975 млн. долларов (из них 87% — это средства федерального правительства)³. Таким образом, Стэнфордский университет является ярким примером того, как на базе частного учебного заведения эффективно выстраивается классическая «тройная ось»: сотрудничество государства (включая местные органы власти), бизнеса и университета — а само учебное заведение становится центром кластера инновационного промышленного развития.

Другим важным примером целенаправленного проектирования учреждения образования, стал немецкий Билефельдский универси-

¹ Stanford University <http://www.stanford.edu/>

² Stanford University Corporate Guide <http://corporate.stanford.edu/globals/faqs.html#Q1>

³ Stanford University Research and Scholarship <http://www.stanford.edu/home/stanford/facts/research.html>

тет¹, созданный в 1969 году. Все факультеты университета построены как институты опережающих проектных разработок по ключевым сферам общественной деятельности (некоторые факультеты имеют в своем составе институты по более узким направлениям исследований) и собственно образовательные заведения при них. Эта система «исследовательский институт + учебная структура» привязана к сети экспериментальных (пилотных) проектов, выдвигаемых наиболее динамичными корпорациями Германии и Европы. Проектная работа должна сопровождаться организацией междисциплинарных, кросскультурных и межведомственных диалогов, для обеспечения чего в составе Билефельдского университета был создан Центр междисциплинарных исследований. Уникальным в плане организации воспроизводства потенциала является наличие в составе университета Междисциплинарного центра университетского преподавания (по сути — методологический факультет) и своего педагогического факультета. Билефельдский университет стал первым в Европе примером предпринимательского корпоративного университета как особой формы реализации практико-ориентированного образования.

В СССР первый аналог корпоративного университета (с поправкой на специфику, обусловленную отсутствием рыночных отношений) возник в 1951 году, и стал известен как «система физтеха». Основными элементами уникальной системы Московского Физико-Технического Института² являлись:

- система тщательного отбора талантливой молодежи из всех регионов России и СНГ;
- фундаментальная подготовка в области математики и физики университетского уровня;
- специальная подготовка и самостоятельная научная работа студентов под руководством ведущих ученых в научных центрах и институтах Российской Академии Наук, Российского Космического Агентства, Министерства Атомной Энергетики и других ведомств;
- привлечение ведущих российских ученых к преподаванию и руководству работой студентов
- ведение воспитания с первых же шагов в атмосфере технических исследований и конструктивного творчества с использованием для этого лучших лабораторий страны.

Московский Физико-Технический Институт, выполняя в первый период своего функционирования роль не столько простого кадрового обеспечения развития атомной энергетики, ракетостроения и других областей, сколько непосредственного проектирования и программирования их развития, был образцовым примером корпоративного университета нового типа. Однако в дальнейшем эта проектная составляющая работы Физтеха была в значительной мере утеряна в силу того, что государство перестало исполнять роль генератора проектов в прежней форме, а сам Физтех по различным причинам не сумел взять инициативную роль на себя, ограничившись интеграцией с академической наукой.

Осмысление опыта работы предпринимательских университетов привело к пониманию новой роли высших учебных заведений в организации регионального развития. Университет стал рассматриваться как центр регионального развития, обеспечивающий в организационном отношении интеграцию усилий бизнеса, академического сообщества и государства, а в содержательном — интеграцию образовательной, научно-исследовательской и инновационной деятельности в рамках учебного процесса. Надлежащий теоретический инструментарий для описания такого типа регионального развития был разработан М. Портером в концепции кластеров промышленного развития¹. Это позволило упростить и расширить практику создания корпоративных предпринимательских университетов как ядра кластера инновационного промышленного развития.

Актуальным примером такой практики является проект, реализуемый в настоящий момент в городе Обнинске. Здесь решено создать территорию инновационного развития, взяв в качестве образца опыт шведского проекта Growlink² — современный инновационный центр в городе Линчепинге, специализирующийся в сфере информационных технологий, медицины и фармакологии. Growlink признан лучшим европейским проектом 2003 года в сфере развития и поддержки инноваций. Ключевой элемент системы — университетский холдинг, на территории которого расположены исследовательские центры крупных компаний. Первым шагом университета в инновационном направлении стало соединение технической подготовки студентов с менеджерской (обучение управлению инновациями). Помимо про-

¹ Bielefeld University www.uni-bielefeld.de/International/

² Система физтеха. http://www.abitu.ru/f_h10mh/university/fsystem.html

¹ Портер М. Конкуренция. — СПб. — Москва — Киев, 2003.

² The Growlink project. http://www.innovating-regions.org/schemes/scheme.cfm?publication_id=3142&display=byTopic

ведения научно-исследовательских работ холдинг инициируют создание фирм студентами и преподавателями, вплоть до выдачи им небольшого стартового капитала. 36% сегодняшних предприятий технопарка работает на основе идей, рожденных в университете. Для облегчения реализации собственных идей создана соответствующая инфраструктура: центр подготовки предпринимателей, бизнес-инкубатор, технопарк. Кроме того, в учебных центрах Линчепинга, к которым относится не только университет, развернуты разные образовательные программы: для менеджеров инновационных предприятий, для сотрудников структур поддержки, для работников муниципальной власти. Ставка мэрии Линчепинга на инновации привела к резкому росту экономических показателей: за двадцать лет количество малых компаний выросло в 35 раз, занятых в них работников — в 30 раз (число сотрудников 61% компаний не превышает пяти человек), а суммарный доход территории в виде налоговых и иных поступлений достиг миллиарда долларов.

Создаваемая в Обнинске по шведскому образцу инновационная сеть¹, базирующаяся на принципе «тройной спирали» и кластерном сценарии, должна начать генерировать новые бизнесы. Для развития инфраструктуры и кадрового обеспечения проекта запущен международный проект «Развитие инфраструктуры поддержки малых и инновационных предприятий в Калужской области (Grow Kaluga)», организаторами которого стали Франко-российский институт делового администрирования (ФРИДАС), Шведский институт менеджмента и Университет Линчепинга. Проект рассчитан на три года (2005–2007 гг.), финансируется правительством Калужской области (350 тыс. долларов) и Шведским агентством международного развития (1 млн долларов).

В проект Grow Kaluga² входит пять образовательных программ, направленных на подготовку всех потенциальных участников инновационной деятельности: «Предпринимательство и развитие новых бизнесов для руководителей малых и инновационных предприятий», «Подготовка руководителей организаций инфраструктуры поддержки малых и инновационных предприятий», «Подготовка менторов — наставников молодых менеджеров инновационных и малых предприятий», «Подготовка преподавателей по предпринимательству и раз-

витию новых бизнесов» и «Программа для руководителей и специалистов государственных и муниципальных органов власти». Обучение для участников программ бесплатное, за три года планируется подготовить 300–350 человек.

Стержень учебной программы — работа над бизнес-планами: на старт программы все слушатели выходят с собственными бизнес-идеями, и в течение всей программы (девять месяцев) эти идеи доводятся до реальных бизнес-планов. Публично обсуждается каждый шаг по приведению идеи к форме коммерческого продукта: какова рыночная потребность в продукте, кто может составить конкуренцию, какое необходимо финансирование, каков список его потенциальных источников, кто станет клиентами и чего конкретно они хотят, каких целей нужно достичь через три года и т. д.

Реализация проекта началась в 2004 году, а первый выпуск 28 слушателей по программе «Предпринимательство и развитие новых бизнесов для руководителей малых и инновационных предприятий» состоялся в мае 2005 года. За год обучения выпускники создали семь новых предприятий; для восьми проектов созданы отдельные структурные подразделения в рамках существующих инновационных компаний; выросла клиентская база — по разным предприятиям от 50 до 300%, а рост продаж составил 50–500%. ООО «Обнинский центр науки и технологий» пятикратно увеличило продажи СВЧ-установок для обеззараживания медицинских и других отходов. Объем продаж в филиале инновационных продуктов ФГУП «НИФХИ им. Карпова» вырос более чем вдвое. ООО «Медбиофарм» начало строительство завода по производству искусственного кровезаменителя геленпола и запустило в производство и продажу два новых фармпрепарата.

Таким образом, передовой опыт организации регионального промышленного развития в Российской Федерации и странах зарубежья состоит в формировании кластеров промышленного развития ключевую роль в кадровом обеспечении которых играют корпоративные учебные центры, созданные на основе классических вузов. Именно эта ситуация будет рассмотрена далее как типовая институциональная рамка, в которой осуществляется разработка кадровой стратегии.

¹ Галушкина М. Предприниматели на рынке идей http://www.expert.ru/printissues/expert/2006/17/podgotovka_kadrov_dlya_innovacionnyh_proektov/

² См. там же.

С. А. Шапиро

Кандидат экономических наук, доцент

О. В. Шатаева

Доцент РХТУ им. Д.И. Менделеева, кандидат исторических наук

Развитие деловой карьеры как элемент корпоративной социальной политики

Каждый человек, выбирая себе профессию, ставит перед собой цель преуспеть в ней. И это вовсе не означает, что надо обязательно стать начальником, имеющим высокий статус. Каждый человек, под словом карьера, подразумевает какие-то, присущие лично ему ценностные ориентации, которые он хочет реализовать в своей деятельности. Одни работники хотят сделать вертикальную карьеру, т.е. продвинуться по служебной лестнице, другие — горизонтальную, т.е. стать профессионалами высокого класса. Существует и так называемая центростремительная карьера, когда человек принимает важные решения, не занимая официальной должности. Тем не менее, в любом случае развитие карьеры должно планироваться как сверху так и снизу.

Планирование сверху независимо от формы собственности предприятия, или другого вида деятельности, например, государственной службы, является важным элементом корпоративной социальной политики, проводимой руководством по отношению к своему персоналу, поскольку повышает мотивацию работников, и позволяет им наряду с удовлетворением личных целей, одновременно реализовывать цели и задачи стоящие перед организацией. Оно заключается в определении этапов и сроков служебного продвижения, а также выполнении необходимых квалификационных требований, необходимых для занятия той или иной должности.

Планирование деловой карьеры вышестоящим руководством осуществляется в том случае, когда сотрудник является ценным для компании работником, умеющим самостоятельно принимать взвешенные реше-

ния, масштабно и стратегически мыслить, но в то же время, если руководство заинтересовано в успешной деятельности такого сотрудника, так как понимает, что он может принести реальную пользу компании. Как правило, такой подход к планированию карьеры, осуществляется в рамках проводимой корпоративной социальной политики, и негосударственных организациях. Рассмотрим это явление более подробно.

Планирование карьеры — это одно из направлений кадровой работы в организации, ориентированное на определение стратегии и этапов развития и продвижение специалистов¹.

В процессе планирования карьеры происходит сопоставление потенциальных возможностей работника, его способностей и личных целей с целями и миссией организации, в которой он работает. Это сопоставление приводит к составлению программы профессионального и должностного роста. Такая программа, представленная в виде графической модели, называется *карьерограммой*, дающей формализованное представление о том, какой путь должен пройти работник для занятия определенных должностных позиций и какие знания ему необходимо получить для эффективной деятельности на конкретной должности.

Так, например, опишем карьерограмму менеджера по персоналу высшего звена управления, например, руководителя управления кадров федерального министерства².

В первую очередь такой работник должен иметь базовую подготовку экономического или управленческого профиля, т.е. окончить высшее учебное заведение, соответственно, по временной продолжительности, этот период занимает 5–6 лет.

Далее, он должен поработать в течение 2–3 лет в должности менеджера по персоналу организации или менеджера по подготовке кадров (обучению) организации. Одновременно рекомендуется проходить обучение в институте повышения квалификации, стажировки или заниматься самостоятельным обучением.

Следующий этап в течение 3–4 лет, такой сотрудник должен занимать должности начальника отдела кадров (персонала) организации или начальника отдела подготовки кадров (обучения) организации. При этом рекомендуется проходить обучение на специальном факультете переподготовки руководящих кадров при ВУЗе, специализирующемся в данной области, а также проходить самостоятельное обучение (стажировку).

¹ Управление персоналом / Под ред. Т.Ю. Базарова, Б.Л. Еремина. М.: ЮНИТИ, 2005. С. 285.

² Управление персоналом организации / Под ред. А.Я. Кибанова. М.: ИНФРА-М, 2007. С. 434.

Дальнейший карьерный рост рассматриваемого менеджера происходит путем занятия в течение 4–5 лет должности заместителя генерального директора по управлению персоналом крупной организации или начальника отдела подготовки кадров в министерстве на уровне субъекта федерации РФ. При этом требуется проходить обучение в аспирантуре управленческого и экономического профиля, в итоге защитив кандидатскую диссертацию.

Следующий этап карьеры — это занятие должности заместителя руководителя центра занятости на уровне субъекта федерации РФ, либо, ректора института повышения квалификации менеджеров (руководящих работников) в течение 5–6 лет. На этом этапе следует обучаться в докторантуре либо выступить соискателем и защитить докторскую диссертацию.

Закономерный итог — занятие должности начальника управления кадров федерального государственного органа власти либо соответствующей данному уровню в той же сфере деятельности. При этом следует заниматься самостоятельным обучением, стажироваться, одновременно вести преподавательскую деятельность, получить ученые звания (доцент, профессор), подготавливать научные кадры, участвовать в конференциях, симпозиумах, семинарах и т.д. Таким образом, продолжительность достижения пика карьеры, по описанной выше схеме составляет 20–25 лет, Поэтому если вести отсчет с 18 лет, т.е. поступления в институт, то, как раз к 40–45 годам, можно вполне состояться в качестве преуспевающего менеджера.

Планирование снизу осуществляется самим работником, в соответствии со сформированной им иерархией мотивационных потребностей и ценностных ориентаций. Последнее явление называется самопланированием карьеры.

Рассмотрим факторы, влияющие на развитие карьеры, с точки зрения самого работника.

Во-первых, каждый потенциальный работник должен определить для себя технологию построения своей карьеры. Необходимо определиться в целях и задачах, являющихся приоритетными для любого человека и в соответствии с ними выбрать для себя карьеру. Понять, что нужно для ее планирования, какие шаги необходимо пройти, кто может помочь на этом пути, а кто наоборот будет препятствовать, какие побочные проблемы могут встретиться, и наметить меры для их преодоления.

Во-вторых, любой человек должен понять свою внутреннюю мотивацию, т.е. знать и понимать свои мотивы и потребности, которые он старается удовлетворить в процессе работы в организации или на инди-

видуальном поприще, в том числе, что для него важнее потребность власти, успеха или самореализация своих способностей и достоинств через профессиональный рост. Работник также должен понимать какое вознаграждение он может получить от своего руководства, если будет хорошо и качественно выполнять свою работу. Но при этом надо понимать и мотивацию своего начальства, т.е. его цели, стиль управления, психологические особенности, для того, чтобы можно было успешно сотрудничать с ним, в достижении поставленных целей.

В-третьих, надо учитывать психологические особенности своего характера и темперамента, потому что во многом, от этого, даже без сознательного осмысления, зависит наше поведение и наша реакция на те или иные события. Тем более что, именно они определяют нашу склонность, а, следовательно, и эффективность к тому или иному виду трудовой деятельности.

В-четвертых, следует понимать, как возникают организационные конфликты, так как именно они во многом являются причиной крушения или, по крайней мере, замедления успешно начатой карьеры. Следует уяснить, по каким причинам образуются трудовые споры между работником и руководством, какой стиль поведения следует выбирать в конфликтной ситуации и каким путем можно урегулировать конфликт. Здесь требуется не только понимание ситуации, т.е. как поведет себя тот или иной человек в зависимости от обстоятельств, но и знание основ трудового законодательства.

И, наконец, работник, как правило, работает не один, а в коллективе таких же, как он сам людей, которые объединяются для решения своих задач в группы и коллективы, иногда именуемые неформальными организациями. В таких ситуациях необходимо понимать проблемы группового поведения людей и то, насколько они противоречат личным карьерным интересам каждого конкретного работника. Надо знать какие формы объединения работников в группы могут быть в трудовых коллективах, и как следует строить карьеру — благодаря поддержке коллектива. Важно также понимать и принимать принципы корпоративной культуры, принятой в каждой организации, так как, соблюдая их, можно многого достичь.

Таким образом, существует пять основных факторов, от влияния которых зависит развитие карьеры любого работника.

В сегодняшних условиях становления социально-ориентированной рыночной экономики в Российской Федерации, особенно в период мирового экономического кризиса, многие ценности девальвировались, мотивационные потребности высшего порядка, такие как самовыражение в труде, успех, причастность, уступили место потреб-

ностям первичным — в первую очередь материальным и потребности в безопасности, так как проблема безработицы является массовым социально-экономическим явлением. Однако потребность в признании заслуг и уважении, в том числе и самоуважении сохраняется почти у всех работников, независимо от занимаемой должности.

Поэтому в рамках проводимой социальной политики следовало бы использовать имеющийся отечественный опыт формирования и планирования карьеры независимо от того работает ли человек на государственной службе, в государственной организации или же в других сферах деятельности, таких как наука и образование, культура и искусство или же на коммерческом предприятии.

Примером такой системы развития карьеры является, «Табель о рангах», введенный в 1721 году Петром I и дополнявшийся в последующие времена, в связи с добавлением новых видов деятельности. Этот документ замечателен тем, что устанавливает систему соответствия чинов и званий на военной, морской и гражданской службах. В период существования Российской империи имела место также и придворная служба. Эта система давала возможность служащим людям, при переходе из одной службы на другую, не терять выслугу лет, иметь независимо от рода деятельности звание, дававшее ему право на пенсию, награды и уважение, выражавшееся в обращении к нему в зависимости от имеющегося чина: от «Ваше благородие», до «Ваше высокопревосходительство». При этом не имело значения, был ли человек по рождению дворянином или нет. Напротив, «Табель о рангах» давал возможность не дворянам, достигшим восьмого класса получить личное дворянство, а при достижении четвертого ранга или класса — потомственное дворянство.

Все чины «Табели о рангах» подразделялись на три типа: военные, статские (гражданские) и придворные и делились на четырнадцать классов. К каждому классу приписывался чин, который рассматривался как та или иная должность. Самый первый «Табель о рангах» насчитывал 262 должности, однако постепенно должности из него исключались, и в конце XVIII века исчезли полностью. Названия же ряда гражданских должностей превратились в гражданские чины, безотносительно к реальным обязанностям их носителя. Так, названия чинов «коллежский секретарь», «коллежский ассессор», «коллежский советник» и «статский советник» первоначально означали должности секретаря коллегии, члена совета коллегии с совещательным и решающим голосом и президента «статской» коллегии. «Надворный советник» означало председателя надворного суда; надворные суды были отменены уже в 1726 году, а название чина сохранялось вплоть до 1917 года.

Петровский «Табель о рангах», определяя место в иерархии государственной службы, в некоторой степени давал возможность выдвигаться талантливым людям из низших сословий. «Дабы тем охоту подать к службе и оным честь, а не нахалам и тунеядцам получать», — гласила одна из описательных статей закона (табл. 1).

Таблица 1

Табель о рангах¹

Класс	Чины гражданские (статские)	Чины военные	Чины придворные
I	<ul style="list-style-type: none"> • Канцлер (Штатс-секретарь) • Действительный тайный советник 1-го класса 	<ul style="list-style-type: none"> • Генерал-фельдмаршал • Генерал-адмирал 	Нет
II	<ul style="list-style-type: none"> • Действительный тайный советник • Вице-Канцлер 	<ul style="list-style-type: none"> • Генерал от инфантерии (до 1763, с 1796) • Генерал от кавалерии (до 1763, с 1796) • Генерал-фельдцейхмейстер в артиллерии (до 1763) • Генерал-аншеф (1763–1796) • Генерал от артиллерии (с 1796) • Инженер-генерал (с 1796) • Генерал-пленипотенциар-кригс-комиссар (1711–1720) • Адмирал 	<ul style="list-style-type: none"> • Обер-камергер • Обер-гофмаршал • Обер-шталмейстер • Обер-егермейстер • Обер-гофмейстер • Обер-ценк • Обер-церемониймейстер (с 1844) • Обер-форшнейдер (с 1856)
III	<ul style="list-style-type: none"> • Тайный советник (с 1724) 	<ul style="list-style-type: none"> • Генерал-лейтенант (до 1741, после 1796) • Генерал-поручик (1741–1796) • Вице-адмирал • Генерал-кригскомиссар по снабжению (до 1884) 	<ul style="list-style-type: none"> • Гофмаршал • Гофмейстер • Шталмейстер • Егермейстер (звание) • Обер-церемониймейстер (с 1800) • Обер-форшнейдер
IV ⁽¹⁾	<ul style="list-style-type: none"> • Тайный советник 1722–1724) • Действительный статский советник (с 1724) 	<ul style="list-style-type: none"> • Генерал-майор • подполковник гвардии (1748–1798) • Генерал от фортификации (1741–1796) • Шаутбенахт на флоте (1722–1740) • Контр-адмирал на флоте (с 1740) • Обер-штер-кригскомиссар по снабжению (до 1884) 	<ul style="list-style-type: none"> • Камергер (с 1737)
V	<ul style="list-style-type: none"> • Статский советник 	<ul style="list-style-type: none"> • Бригадир (1722–1796) • Капитан-командор (1707–1732, 1751–1764, 1798–1827) • премьер-майор гвардии (1748–1798) • Штер-кригскомиссар по снабжению (до 1884) 	<ul style="list-style-type: none"> • Церемониймейстер (с 1800) • Камер-юнкер (с 1800)

¹ <http://ru.wikipedia.org/wiki>

VI	<ul style="list-style-type: none"> • Коллежский советник • Военный советник 	<ul style="list-style-type: none"> • Полковник • Капитан 1-го ранга на флоте секунд-майор гвардии (1748–1798) • полковник гвардии (с 1798) • Обер-кригскомиссар по снабжению (до 1884) 	<ul style="list-style-type: none"> • Камер-фурьер (до 1884) • Камергер (до 1737)
VII	<ul style="list-style-type: none"> • Надворный советник 	<ul style="list-style-type: none"> • Подполковник • Войсковой старшина у казаков (с 1884) • Капитан 2-го ранга на флоте • капитан гвардии в пехоте • ротмистр гвардии в кавалерии • Кригскомиссар по снабжению (до 1884) 	
VIII ⁽²⁾	<ul style="list-style-type: none"> • Коллежский ассессор 	<ul style="list-style-type: none"> • Премьер-майор и секунд-майор (1731–1798) • Майор (1798–1884) • Капитан (с 1884) • Ротмистр в кавалерии (с 1884) • Войсковой старшина у казаков (1798–1884) • Есаул у казаков (с 1884) • Капитан 3-го ранга на флоте (1722–1764) • Капитан-лейтенант на флоте (1907–1911) • Старший лейтенант на флоте (1912–1917) • штабс-капитан гвардии (с 1798) 	<ul style="list-style-type: none"> • Титулярный камергер
IX	<ul style="list-style-type: none"> • Титулярный советник 	<ul style="list-style-type: none"> • Капитан в пехоте (1722–1884) • Штабс-капитан в пехоте (с 1884) • Поручик гвардии (с 1730) • Ротмистр в кавалерии (1798–1884) • Штабс-ротмистр в кавалерии (с 1884) • Есаул у казаков (1798–1884) • Подъесаул у казаков (с 1884) • Капитан-поручик на флоте (1764–1798) • Капитан-лейтенант на флоте (1798–1885) • Лейтенант на флоте (1885–1906, с 1912) • Старший лейтенант на флоте (1907–1911) 	<ul style="list-style-type: none"> • Камер-юнкер (до 1800) • Гоф-фурьер
X	<ul style="list-style-type: none"> • Коллежский секретарь 	<ul style="list-style-type: none"> • Капитан-поручик в пехоте (1730–1797) • Штабс-капитан в пехоте (1797–1884) 	

		<ul style="list-style-type: none"> • Секунд-ротмистр в кавалерии (до 1797) • Штабс-ротмистр в кавалерии (1797–1884) • Поручик (с 1884) • Подпоручик гвардии (с 1730) • Подъесаул у казаков (до 1884) • Сотник у казаков (с 1884) • Лейтенант на флоте (1722–1885) • Мичман на флоте (с 1884) 	
XI	<ul style="list-style-type: none"> • Корабельный секретарь (по 1834) 	<ul style="list-style-type: none"> • Корабельный секретарь на флоте (до 1764) 	
XII	<ul style="list-style-type: none"> • Губернский секретарь 	<ul style="list-style-type: none"> • Поручик (1730–1884) • Подпоручик в пехоте (с 1884) • Корнет в кавалерии (с 1884) • Прапорщик гвардии (1730–1884) • Сотник у казаков (до 1884) • Хоруцкий у казаков (с 1884) • Унтер-лейтенант на флоте (1722–1732) • Мичман на флоте (1796–1884) 	<ul style="list-style-type: none"> • Камердинер • Муцшенк • Тафельдекер • Кондитер
XIII	<ul style="list-style-type: none"> • Кабинетский регистратор • Провинциальный секретарь • Сенатский регистратор (с 1764) • Сендский регистратор (с 1764) 	<ul style="list-style-type: none"> • Подпоручик в пехоте (1730–1884) • Прапорщик в пехоте (с 1884, только в военное время) • Секунд-поручик в артиллерии (1722–1796) • Гардемарин на флоте (1860–1882)⁽³⁾ 	
XIV	<ul style="list-style-type: none"> • Коллежский регистратор 	<ul style="list-style-type: none"> • Фендрик в пехоте (1722–1730) • Прапорщик в пехоте (1730–1884) • Корнет в кавалерии (до 1884) • Штык-юнкер в артиллерии (1722–1796) • Хоруцкий у казаков (до 1884) • Мичман на флоте (1732–1796) 	

Уставное обращение соответственно классу

I – II	III – IV	V	VI – VIII	IX – XIV
Ваше высокопревосходительство	Ваше превосходительство	Ваше высококордие	Ваше высокоблагородие	Ваше благородие

Для того чтобы начать гражданскую службу с 14-го класса необходимо было сдать экзамен на первый классный чин в объеме знаний, который давало уездное училище, т.е. примерно как в наши дни неполное среднее образование (т.е. после 9-го класса средней школы). Ниже табеля о рангах располагались звания унтер-офицеров, соответствующих чину сержанта, старшины, прапорщика в современной армии и должности канцелярских служащих на гражданской службе.

Разумеется, нельзя применять «Табель о рангах» в чистом виде с устаревшими и архаичными чинами и названиями в современной системе управления. К тому же в Российской империи, кроме как на придворной службе, женщины не служили, а теперь занимают управленческие должности наряду с мужчинами.

Но он является примером того, каким образом можно создать общую систему развития карьеры работников, побуждающей людей к успешной трудовой деятельности. Так, например, во второй половине 19 века, стали успешно развиваться коммерческие концессии, железнодорожное строительство, промышленные предприятия. Молодые люди, окончившие высшие учебные заведения и получившие диплом инженеров, устраивались на работу туда, где это было более выгодно и интересно для них, но в обязательном порядке, регистрировались в отраслевом министерстве или ведомстве, которое осуществляло учет их деятельности, начисляло стаж, переводило из чина в чин, представляло к наградам. Поэтому работники могли переходить из одной службы в другую, не теряя при этом выработанного стажа и заслуг.

Такая система способствует успешной социализации работников и их адаптации в других условиях, что в наше время представляется реальной проблемой, например для военных, вышедших в отставку, и собирающихся продолжить свою деятельность на гражданской службе. Разумеется, у них остается выслуженный чин и пенсия, но они не имеют аналогов в гражданской службе, поэтому заслуженным людям, руководившим большими формированиями, решавшим важные задачи, приходится занимать должности, гораздо ниже того уровня, который они заслужили своей предыдущей деятельностью.

Отдельные элементы табельной системы сохранились в рамках корпоративной гражданской службы, так существуют классные чины на государственной и муниципальной службе, ученые звания доцента и профессора в сфере науки и образования, инженерные категории в промышленности, но проблема состоит в том что нет единой системы учета и соответствия выслуженных званий и должностей, и кроме того, что особенно важно, нет уважения к заслугам людей со стороны общества.

Любой заслуженный человек, имеющий звание и государственные награды, может быть оскорблен морально, а то и физически со стороны сержанта милиции, которому не понравилась внешность человека. Такая ситуация произошла, например, с заслуженным летчиком-испытателем, Героем России Магомедом Толбоевым, который был задержан и избит милиционерами в метро. Такой произвол происходит потому, что в обществе отсутствует уважение к чинам и заслугам, выработанным долгими годами службы или пролитой кровью на поле брани. В то же время, такие ситуации были бы невозможны, если бы человек служащий на гражданском поприще, предъявляя паспорт сотруднику правоохранительных органов, одновременно имел бы вкладыш, в котором значился его чин. Проверяющий документы понимал бы что имеет дело с человеком стоящим выше его по положению, который может в случае неуважения со стороны младшего по званию, применить к нему меры административного или судебного воздействия.

Поэтому развитие карьеры будет более значимым мотивационным фактором для работников, если бы существовала единая система чинов и званий, наподобие Табеля о рангах.

Конечно это работа не одного дня и не одного ведомства. Это одна из реформ общественной жизни, проводимая в рамках государственной социальной политики, для внедрения которой требуется консолидированная слаженная работа, иницируемая государственной властью, но в то же время, этот почин, должен быть поддержан и в различных отраслях деятельности, а так же и во всех организациях в рамках проводимой корпоративной социальной политики. С одной стороны, для того чтобы разработать соответствующие нормам принятой организационной культуры, названия должностей или званий, а с другой стороны чтобы убедить работников принять и осмыслить надлежащим образом, предлагаемые инновации, разъяснив, что данные мероприятия проводятся в интересах самих работников, обеспечивают удовлетворение мотивационных потребностей в безопасности и признании.

Таким образом, мы считаем, что развитие карьеры, планируемое с обеих сторон, является важным элементом и государственной и корпоративной социальной политики.

Д. А. Шенгелая

Соискатель Российской Академии предпринимательства

Лидирующая роль США в мировой экономике и её ключевое влияние на механизм развития цикла

Мировая экономика — сложная социально-экономическая система, функционирующая на основе прямых и обратных связей между ее составляющими, национальными экономиками. Фундаментальную основу возникновения и прогрессирующего развития мирового хозяйства составляет международное разделение труда, которое в силу специализации отдельных экономик, с одной стороны, обособляет их, а с другой — усиливает между ними взаимосвязь и взаимодействие как частей единого целого всемирного воспроизводственного процесса.

Характер и глубина международного разделения труда находятся в прямой зависимости от уровня и развития производительных сил, научно-технического прогресса. Чем выше уровень развития наукоемких технологий, тем сильнее интеграция национальных хозяйств. В последние десятилетия особо сильную роль в увеличении масштабов интеграционных процессов сыграли информационные технологии, развитие сети Интернет, которые трансформировали процесс интеграции в качественно новый тип мирохозяйственных связей — глобализацию.

Важная особенность мировой экономики состоит в том, что ее составляющие национальные экономики в силу объективных и субъективных причин развиваются неравномерно, имеют различные уровни технологического, экономического и социального прогресса. Поэтому в социально-экономическом плане мировое хозяйство крайне неоднородно.

В зависимости от размера ВВП на душу населения различают страны с высоким, средним и низким уровнем развития. Классификация

стран по уровню ВВП на душу населения (2000 г.) показывает, что к первой группе относится всего 50 стран (23,1%), ко второй — 101 страна (46,8%), к третьей — 65 стран (30,1%)¹. Внутри каждой из этих групп существуют глубокая социально-экономическая дифференциация. Среди высокоразвитых стран объективно выделяется страна, которая является лидером мировой экономики по уровню производительности труда и благосостояния. Первым лидером были Нидерланды, которые лидировали 85 лет (1700—1785 гг.) Вторым лидером стала Англия. Благодаря промышленной революции ей удалось утроить темпы роста производительности труда. К середине XIX в. Великобритания достигла вершины своего могущества. Доходы на душу населения были на треть выше, чем во Франции и в два раза выше, чем в Германии. Господство Англии продолжалось 105 лет (1785—1890 гг.) В 1890г. на смену Англии пришли США, которые развивались быстрее, чем британская экономика. К концу Первой мировой войны уровень производительности труда в США был на 25% выше, чем в Англии, а к концу Второй мировой войны — на 42%². С тех пор США продолжают оставаться влиятельным лидером мировой экономики.

По уровню развития производительных сил, масштабов своей экономики и национального богатства США значительно опережают любую развитую страну. В 2006 г. США занимали первое место в мире по объему номинального ВВП (более 13 трлн. долл.) и третье — по ВВП на душу населения (44 тыс. долл. — после Люксембурга и Норвегии). По темпам роста ВВП (на уровне 3,1% — 3,5%) они хотя и уступают быстрорастущим новым рыночным экономикам — Китаю, Индии, Бразилии (8—10%) и России (6—7%), но заметно опережают показатели Западной Европы и Японии (1—1,5%)³.

США — безусловный научно-технический лидер современного мира. В 2006 г. на научные исследования и опытно-конструкторские разработки страна израсходовала 342 млрд. долл., что составило около 40% совокупного показателя наиболее развитых стран мира⁴. Абсолютный масштаб ресурсов, направляемых в научно-техническую сферу США, несопоставим не только ни с одной другой страной мира, но и с целыми интеграционными объединениями. В настоящее время

¹ Устинов И.Н. Мировая торговля: статистическо-энциклопедический справочник. М.: Экономика, 2002. С. 37.

² Джексон Грейсон мл., Карла О'Делл. Американский менеджмент на пороге XXI в. М.: Экономика, 1991. С. 82, 86.

³ Мировая экономика и международные отношения. 2007. № 7. С. 14.

⁴ <http://www.census.gov>

мя научно-технические ресурсы — один из ключевых факторов, определяющих уровень развития экономики и жизни и являющихся стратегическим конкурентным преимуществом США.

Согласно данным Международной организации труда за 2007 г., США — ведущий лидер по уровню производительности труда, причем их отрыв от других стран увеличивается. Объем добавленной стоимости на одного занятого в США составляет около 65,9 тыс. долл., что существенно выше чем в других странах¹.

Доля внешнеторгового оборота в ВВП к началу XXI в. достигла рекордного за всю историю страны уровня — 25%, при этом как в экспорте, так и в импорте доминирует продукция обрабатывающей промышленности, прежде всего высокотехнологичных отраслей. На долю инвестиционных товаров приходится 49% экспорта. Если к ним прибавить некоторые высокотехнологичные потребительские товары, например, автомобили, медицинские приборы и лекарства, то доля промышленных товаров машиностроения и фармацевтической промышленности в американском экспорте возрастет до 64%. В совокупности доля машин, оборудования и транспортных средств в экспорте США составила в 2006 г. более 54%, а в импорте — 42%².

На мировом рынке капиталов США также играют ключевую роль. Они являются как крупнейшим международным инвестором, так и кредитором. При этом ввоз капитала значительно превосходит его вывоз. Стоимость американских активов за рубежом в 2006 г. превышала 13,7 трлн. долл., в том числе прямых инвестиций (ПИИ) — 2,8 трлн. долл. В то же время стоимость иностранных инвестиций в США равнялась 16,3 трлн. долл., в том числе прямых — 2,0 трлн.³

Сохранению и укреплению ведущих позиций США в мировой экономике способствует международная роль доллара, который является главным резервным и расчетным средством в мировой валютно-финансовой системе. Международные резервы центральных банков многих стран преимущественно состоят из долларов, почти две трети мировой торговли осуществляется в американской валюте. В ней выделяется и большая часть международных кредитов. Так что изменения мирового курса доллара служат важным инструментом влияния не только на экономику США, но и на экономику многих других стран мира.

Тот факт, что вот уже более 60 лет доллар — мировая резервная валюта — огромное невоспроизводимое конкурентное преимущество США, которым они умело пользуются для закрепления своей лидирующей роли во всемирном хозяйстве. Если другие страны могут более-менее успешно соперничать с ними в области научно-технологического прогресса и использования новых организационно-управленческих технологий, то изменить господствующую роль доллара в мировой экономике рынок не в состоянии, так как его превращение в мировые деньги — не результат действия рыночного механизма, а следствие политического решения стран-участников валютно-финансовой конференции ООН в Бреттон-Вудсе в 1944 г. Несмотря на то, что в конце 70-х годов XX века на смену Бреттон-Вудской мировой валютной системы пришло Ямайское соглашение стран членов МВФ, в соответствии с которым вместо золото-девизного стандарта был введен стандарт СДР (Специальные права заимствования), доллар практически продолжал и по сей день продолжает оставаться ведущим платежным и резервным средством.

Нынешний финансово-экономический кризис вновь подтвердил, что доллар — наиболее сильная мировая валюта. Несмотря на глубокий спад экономики и крах финансовых рынков США, участники мирового валютного рынка отдают предпочтение доллару, что привело к укреплению его курса.

Кстати сказать, появление евро в 2000 г. также является результатом соглашения стран, входящих в Европейский Союз. Евро, являясь сравнительно молодой международной валютой, находится в стадии завоевания своей роли в мирохозяйственных связях. Тем не менее она, безусловно, конкурент доллару. Соотношение доллар/евро теперь служит главным индикатором мирового валютного рынка, на который ориентируются все другие валюты.

Статус доллара как мировой валюты позволяет США, несмотря на огромные дефициты бюджетного и платежного балансов, ускорять развитие своей экономики и существенно повышать уровень жизни, так как практически все страны мира финансируют их экономику. Доллары, полученные за счет продажи материальных ресурсов, как правило, идут на покупку американских казначейских облигаций, которые являются основным инструментом покрытия дефицитов США. Таким образом, посредством реализации своеобразной финансовой пирамиды госдолга, США стимулируют свою экономику, в то время как страны — экспортеры сырьевых товаров, продавая свои невоспроизводимые природные ресурсы, существенно сокращают национальный производственный потенциал.

¹ <http://www.ilo.org>

² РСЕ. 2007. М., 2008. С. 813.

³ <http://www.census.gov>

В зависимости от стратегических целей своей макрополитики, США то повышают, то понижают мировой курс доллара, усиливая тем самым нестабильность международных валютно-кредитных и финансовых отношений, что вызывает серьезные негативные социально-экономические последствия. Там в течение 70-х годов прошлого века курс доллара устойчиво падал. Начиная со второй половины 1980г. до марта 1985г. международная стоимость доллара резко росла. Затем вновь стала преобладать тенденция снижения курса доллара, которая под влиянием нынешнего кризиса сменилась на его рост.

Наиболее сильное влияние валютный курс оказывает на экспорт и импорт. Понижение курса национальной валюты стимулирует экспорт и удорожает импорт, что ускоряет рост цен в стране. Повышение же валютного курса оказывает прямо противоположное влияние. Коль скоро соотношение экспорта и импорта определяет величину чистого экспорта, который служит важным компонентом совокупного спроса, то валютный курс является сильным инструментом макроэкономической политики.

Серьезные изъяны современного мирового валютного механизма, ведущие к нестабильности мировой и национальных экономик очевидны, а потому он должен быть радикально изменен. Тем более, что современный кризис всей логикой своего развития показал, что реальными деньгами являются лишь монетарное золото, так как только оно способно выполнять функции накопления и мировых денег. Об этом со всей очевидностью свидетельствует резко возросшая стоимость золота и его роль в структуре международных резервов. Самое большое количество монетарного золота в США — более 8 тысяч тонн. В других странах существенно меньше. В России — чуть более 500 т.

Удастся ли мировому сообществу создать более эффективную и справедливую мировую финансовую систему, покажет время. Но что не вызывает никаких сомнений, так это тот факт, что США предпримут все мыслимые и немыслимые меры, чтобы сохранить статус доллара как мировой валюты. Тем более, что в этом заинтересованы многие страны, у которых доллар занимает значительную долю в их международных резервах. Так что вероятность смены лидирующей мировой валюты в ближайшей перспективе маловероятна. Как бы то ни было, США были и остаются страной, которая располагает наиболее мощным научно-технологическим, экономическим и военным потенциалом, что объективно дает право доллару на доминирующую роль в мировой валютной системе.

Возросшая глобализация межхозяйственных связей, усиление зависимости почти всех стран от США привели к тому, что состояние американской экономики служит главным барометром для мирового хозяйства. Оно непосредственно воздействует на движение цикла и механизм его развития, а, следовательно, и на изменение социально-экономической динамики в других странах, сильно влияя на конъюнктуру мировых рынков.

В результате глобализации под эгидой американских ТНК сформировалась модель мировой экономики главным содержанием которой служат отношения лидера и периферии. По мнению специалистов, рост экономики США в 90-е годы в значительной степени оплачен отставанием темпов в других странах, в первую очередь, западно-европейских¹. Добавим, что такая ситуация не только сохранилась, но и усилилась в последующие годы.

Сложность и противоречивость процесса глобализации и резкого возрастания лидирующей роли США состоят в том, что американская экономика развивается не поступательно, а циклично, путем периодической смены уровня деловой активности. Поэтому их влияние на мировую экономику и ее составляющие — экономики отдельных стран, определяется зависимостью от того на какой фазе цикла находится американская экономика.

Как правило, экономический цикл включает четыре последовательные фазы: кризис, когда падение деловой активности достигает нижней точки, депрессию, застойное состояние экономики, когда падение деловой активности миновало низшую точку («дно» кризиса), оживление — деловая активность растет, достигая высшей точки предыдущего цикла, подъем — рост и расширение деловой активности обгоняют высшую точку предыдущего цикла².

Все фазы делового цикла связаны и взаимообусловлены друг с другом, каждая фаза подготавливает условия и предпосылки для последующей фазы экономической активности. Основная фаза цикла — кризис, который является разрушительно-созидательным рыночным механизмом устранения постоянно накапливающихся диспропорций и противоречий в ходе делового цикла и восстановления на новой технологической и организационной основе сбалансированного развития всех составляющих воспроизводственного процесса.

¹ Государство и рынок: американская модель. М.: Анкил, 1999. С. 286.

² Экономическая энциклопедия. М.: Экономика, 1999.

Кризисный характер развития частнопредпринимательской экономики обусловлен её фундаментальными законами — законом стоимости и законом конкуренции. «Кризис, — пишет К. Маркс, — просто сводится к закону спроса и предложения»¹.

При этом кризис может возникнуть как вследствие продолжительного нарастания превышения предложения над спросом, т.е. циклического расширения производства сверх платежеспособных потребностей, так и в следствие превышения спроса над предложением. В первом случае возникают серьезные трудности в реализации стоимости по ценам, обеспечивающим не только экономическую, но и нормальную прибыль.

В ситуации, когда спрос превышает предложение, возникает дефицит, который ведет к резкому росту цен и возникновению различного рода спекулятивных пузырей. Такая диспропорция между спросом и предложением также не может существовать долго. Достигая своего апогея, пузырь, образовавшийся на одном рынке, лопаются и по цепной реакции ведет к краху других рынков. Цены, которые в силу ажиотажного спроса резко оторвались от своей реальной основы — стоимости, падают, уничтожая тем самым непомерно возросшую стоимость в денежном выражении. Вслед за ценами снижается денежная выручка и прибыль, что служит сигналом к сокращению производства. Возникает принципиально новая рыночная конъюнктура, адаптироваться к которой может лишь сравнительно небольшая часть хозяйствующих субъектов. Массовые банкротства, интенсивный рост безработицы, резкое падение доходов, крах всех сегментов финансового рынка — таковы основные формы проявления циклических кризисов, которые затрагивают все сферы экономики: производство, обращение, распределение и потребление.

Первый кризис разразился в Англии в 1825 году. Второй — в 1836 году. Кроме Англии он охватил и США. Третий в 1847 году, помимо Англии и США, он затронул Францию и Германию. Первым мировым кризисом, охватившим все главные страны мира, стал кризис 1857 года. С этого времени они стали периодическими. Примерно каждые 7—8 лет мировая экономика переживает кризисы.

Согласно статистике, начало циклического воспроизводства американской экономики относится к 1854 году. С тех пор страна пережила 32 цикла². Очень интересную диаграмму циклического разви-

тия США за период с 1870 г. по 1980 г. приводят Брю и Макконнелл, из которой видно, что периоды процветания регулярно сменяются депрессиями. Наиболее глубокий спад имел место в 1930—1938 гг., а наиболее высокий подъем в 1939—1944 гг.¹

О резких колебаниях экономической активности свидетельствует динамика среднегодовых темпов роста промышленной продукции США: 2,7% в 1920—1940 гг., 10% в 1941—1945 гг., 3,8% в 1946—1968 гг.²

Самым глубоким и разрушительным до последнего времени был циклический кризис 1929—1933 гг., который вошел в историю как «Великая депрессия». В период наиболее низкой точки кризиса США по производству чугуна были отброшены на 42 года (к уровню 1890 года), а угля на 31 год (к уровню 1901 года). За годы кризиса были выведены из строя мартеновские печи мощностью 4 млн. тонн стали в год, уничтожены 124 судна общим водоизмещением 1 млн. тонн.³ Реальный ВВП (в ценах 1982 г.), в 1933 году упал по сравнению с 1929 г. на 30%, а реальный доход после уплаты налогов — на 26%⁴. В 1929—1933 год активы коммерческих банков сократились на 37%⁵.

Как известно, большую роль в преодолении кризиса сыграл план Рузвельта, который в целях борьбы с огромной безработицей (почти 25% активного населения) предложил программу развития общественных работ. Были приняты радикальные меры и по стабилизации финансовой системы и реальной экономики. Но, несмотря на это, в 1937—1938 гг. США оказались на грани нового кризиса, который был прерван Второй мировой войной. Уже в первом военном 1941 году промышленное производство США увеличилось более чем на 28%.

После Второй мировой войны американская экономика продолжает развиваться циклически. Первый послевоенный цикл продолжался всего три года и 10 месяцев (с 1945 по 1948 гг.), в том числе кризис — 14 месяцев, депрессия — 10 месяцев и оживление 22 месяца. Второй цикл охватывал период с 1948 по 1953 гг., в котором первые два года (1948—1949) были кризисными. Промышленное производство сократилось на 19%. Но затем с 1950 г. последовало оживление, которое продолжалось до 1953 г. В этот период промышленное производ-

¹ Кэмбелл Р. Макконнелл, Стэнли Брю. Экономика М. 1992. С. 156.

² Выгодский С.Л. Современный капитализм. Мысль. 1969. С. 554.

³ Курс политической экономии. Том 1. М.: Экономика, 1973. С. 550.

⁴ Кэмбелл Р. Макконнелл, Стэнли Брю. Национальный доход и другие статистические показатели за 1929—1988 гг. М., 1992.

⁵ Политическая экономия современного монополистического капитализма М., 1970. С. 357.

¹ К. Маркс, Ф. Энгельс. Соч. Т. 26. Ч. II. С. 594.

² Вопросы экономики. 2005. № 11.

ство США по сравнению с высшей кризисной точкой (октябрь 1978) выросло на 23%.

Особенно резко смена подъемов и падений промышленного производства происходила в 1953–1961 гг., в течение которых экономика США пережила три глубоких кризиса (1953–1954 гг., 1957–1958 гг. и 1960–1961 гг.). В 1962 г. кризис сменился подъемом, который продолжался до 1966 г. В 1967 г. США пережили довольно глубокий кризис¹. Промышленное производство упало на 2%, а темп роста реального ВВП составил 2,9% вместо 5,8% в 1966 г. В 1968 г. он поднялся до 4,1%, а в 1969 г. – вновь упал до 2,4%. При этом резко снизилась производительность труда с 2,7% в 1968 году до 0,1% в 1969 году².

Из всех послевоенных лет наиболее трудными и сложными для США были 70-е годы. Главным фактором, который оказал существенное влияние на американскую экономику, а, следовательно, и на всю мировую экономику, в этот период был резкий рост цен на нефть. В 1973–1974 гг. ОПЕК увеличил цены на нефть почти на 8 долл./барр., в результате цена за несколько месяцев выросла в 4 раза. Затем в 1979–1980 гг. нефтяные цены вновь существенно выросли. В 1980 г. баррель нефти стоил 34 доллара вместо 2,5 доллара в 1972 г.

Высокие цены на энергоресурсы спровоцировали рост издержек производства, что, в свою очередь, вызвало сокращение объема производства и увеличение уровня безработицы и инфляции. Ситуация, при которой высокий уровень цен сопровождается снижением реального объема производства, называется стагфляцией. Следует отметить, что одновременный рост безработицы и инфляции противоречит классической экономической теории, которая считает, что между ними существует обратная пропорциональная связь, т.е. если растет безработица, то инфляция должна падать (кривая Филлипса).

В связи с этим, для борьбы с инфляцией и безработицей требуются прямо противоположные меры. Чтобы сократить безработицу, надо увеличивать совокупные расходы, что ведет к росту предложения денег, а, следовательно, и к повышению цен. Меры же борьбы с инфляцией ведут к сокращению объемов производства, что увеличивает численность незанятого населения. А чтобы выйти экономике из состояния стагфляции надо одновременно снижать безработицу и инфля-

цию. Экономисты рассматривают стагфляцию как самую наихудшую из всех возможных макроэкономических ситуаций.

Действительно, стагфляция резко ухудшила экономическую динамику в США. В 1974 г. темп роста реального ВВП был отрицательным (минус 0,5%), в 1975 г. – спад составил минус 1,3%. После трех лет (1976–1978 гг.) роста вновь резкий спад. В 1979 г. темп роста упал до 2,5% вместо 5,3% в 1978 г., а в 1980 г. он стал отрицательным (минус 0,2%). Уровень безработицы подскочил с 4,9% в 1973 г. до 8,5% в 1975 г., внося существенный вклад в сокращение реального ВВП на 49 млрд. долл. В то же самое время уровень цен вырос с 6,2% до 14% в 1974 г. и 9,1% в 1975 г. В 1978–1980 гг. уровень цен подскочил на 26%, а уровень безработицы с 6,1% до 7,6%. В течение этого 3-хлетнего периода темп роста ВВП составил всего лишь 2% в год¹.

Драматизм 70-х годов состоит в том, что наряду с нефтяными ценовыми шоками важным фактором повышения издержек и сокращения объема производства стало падение производительности труда. Если с 1948 по 1966 гг. производительность труда росла достаточно высокими темпами – в среднем 3,2%, то в последующие 7 лет (с 1966 по 1973 гг.) они упали до 2%, а в 1973–1984 гг. – до 0,7%, поднявшись до 1,5% в 1981–1987 гг.¹ Замедление темпов роста производительности труда в значительной мере определило небывало высокий уровень инфляции в 70-ые годы, что оказало депрессивное влияние на рост капиталовложений и воспроизводство основного капитала.

Высокие цены на нефть оказали сильное негативное влияние на международную стоимость доллара. Рост расходов США на импорт нефти существенно увеличил предложение долларов на мировом валютном рынке по сравнению со спросом, что привело к снижению его курса. Обесценение доллара повысило цены всех импортных товаров и усилило инфляцию внутри страны.

Потребовалось немало времени, средств и усилий, чтобы вывести экономику из состояния стагфляции, которая сошла на нет только к 1988г. Таким образом, все 80-е годы ушли на преодоление глубоких негативных последствий стагфляции. При этом экономическому росту, который начался в 1983 г. и продолжался до конца 80-ых годов, предшествовал глубокий спад 1981–1982 гг. Уровень безработицы поднялся в 1982–1983гг. почти до 10%. Около 11 млн. человек не имели работы. Темп роста реального ВВП составил минус 2,5%.

¹ Выгодский С.И. Современный капитализм. М.: Мысль, 1969. С. 497.

² Кэмбелл Р. Макконнелл, Стэнли Брю. Экономикс. Том 2. М., 1992. С. 189. Национальный доход и другие статистические показатели, 1929.

¹ Кэмбелл Р. Макконнелл, Стэнли Брю. Экономикс. Т. 2. М.: Республика, 1992; Национальный доход и другие статистические показатели за 1929–1988 гг. М., 1992.

² Там же. С. 388.

Перелом в экономической динамике наступил в 1983 г., когда ВВП вырос на 3,6%, уровень инфляции снизился до 3% вместо 10,3% в 1981 г. и 13,5% – в 1980 г. С 1984 г. начала снижаться и безработица. Численность незанятых сократилась с 10,7 млн. человек до 8,5 млн. человек, а доля безработных упала до 7,5% вместо 9,5%. С этого времени экономическая динамика была положительной, а инфляция и безработица, хотя и медленно, но сокращались. Динамика роста производительности труда была также положительной, но малоустойчивой. Ежегодное изменение производительности труда колебалось в интервале от 2,7% в 1984 г. до 0,8%–1,0% в 1987г.¹

Главными факторами оживления экономики были: стимулирование долгосрочного роста инвестиций путем снижения налогов и политики дешевых денег, ослабление экономической роли государства. Немаловажную роль сыграло и падение нефтяных цен и усиление международной конкуренции, что способствовало снижению уровня инфляции.

Оживление американской экономики в 80-е годы в следующем десятилетии переросло в довольно устойчивый подъем, который в 2000-е, как показывает таблица, превратился в настоящий экономический бум.

Приведенные в таблице данные убедительно демонстрируют бурный рост экономики США. Реальный ВВП в 2004 г. по сравнению с 1990 г. вырос почти в 1,6 раза. Причем довольно интенсивно росли оба его компонента. Инвестиционный спрос за это время вырос в 1,9 раза, а потребительский – в 1,7 раза. Высокими темпами росло производство промышленной продукции, в результате чего ее объем в 2005 г. был в 1,6 раза больше, чем в 1990 г. Производство сельскохозяйственной продукции росло более скромными темпами, но достаточно высокими.

Рост производства продукции сопровождался масштабным увеличением как внутренней, так и внешней торговли. Физический объем розничной торговли вырос в 1,8 раза. Значительно большими темпами рос объем внешней торговли. В 2006г. этот показатель был в 3,3 раза больше, чем в 1990 г. Обращают на себя внимание довольно высокие темпы жилищного строительства. Если в 1990г. было построено 1,3 млн. квартир, то в 1996г. – уже 1,5 млн., с 1998г. по 2001г. – в среднем 1,6 млн., а в 2002 г. – 1,7 млн., в 2003 г. – 1,8 млн. За 15 лет число построенных квартир выросло почти на 700 тыс. Росли доходы наемных работников. Почасовая номинальная заработная плата выросла в

¹ Кэмпбелл Р., Макконнелл, Стенли Л. Брю. Экономикс. Национальный доход и другие статистические показатели за 1929–1988 гг. М., 1992. С. 17.

Таблица

Социально-экономическая динамика США за период с 1995 по 2006гг. (в постоянных ценах, в процентах к 1990 г.)¹

Показатели	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
ВВП	111	115	119	124	131	136	137	139	144	150	-	-
ВВП на душу населения	105	108	112	114	120	123	120	121	123	-	-	-
Валовое накопление основного капитала	123	133	145	159	172	182	179	173	180	-	-	-
Расходы на конечное потребление домохозяйств	112	115	120	127	132	133	142	147	151	-	-	-
Производство промышленной продукции	116	121	130	37	149	144	143	143	149	-	-	-
Производство сельскохозяйственной продукции	107	113	117	118	119	121	119	118	121	-	-	-
Физический объем оборота розничной торговли	115	120	125	133	148	156	160	164	173	-	-	-
Экспорт (млрд.долл.)	584,7	625,1	688,7	682,1	702,1	781,1	730,8	693,9	723,8	815,5	907,2	1038,3
Импорт (млрд.долл.)	770,9	822,0	899,0	944,4	1059,4	1259,3	1179,2	1202,4	1305,4	1525,7	1732,4	1919,4
Сальдо (млрд.долл.)	-186,1	-196,9	-210,3	-262,2	-357,3	-478,2	-448,4	-508,6	-581,6	-707,2	-825,2	-881,2
Число построенных квартир (тыс.)	1354	1477	1474	1617	1641	1569	1608	1704	1836	1844	-	-
Почасовая номинальная заработная плата наемных работников (долл.)	11,6	12,0	12,5	13,0	13,5	14,0	14,5	15,0	15,5	16,0	16,5	17,0
Реальная заработная плата, %	101	102	103	107	109	112	112	112	112	114	-	-
Численность безработных, тыс. чел.	7404	7236	6739	6210	5880	5655	6742	8378	8774	8149	7591	-

¹ PCE. 2007. М., 2008. С. 783, 784, 785, 788, 789, 793, 798, 805, 810.

1,5 раза, а реальная средняя начисленная заработная плата – в 1,3 раза. Удельный вес безработных все это время не превышал естественного уровня (4–6%).

Таким образом, динамика всех основных социально-экономических индикаторов свидетельствует о том, что экономика США до последнего времени переживала циклическое расширение производства, которое, как уже отмечалось выше, неизбежно приводит к перенакоплению капитала, который не может реализовать себя как самовозрастающая стоимость.

Исключительно важная особенность развития американской экономики состояла в том, что оно происходило на фоне гигантского роста бюджетного дефицита и государственного долга США. Федеральные дефициты начали расти еще в 80-е годы. За период с 1979 г. по 1988 г. они увеличились с 16 млрд. долл. до 142 млрд. долл., а величина государственного долга выросла с 908,5 млрд. долл. до 2600,8 млрд. долл., то есть почти в 3 раза, составив 3% ВВП¹. К 2008 г. бюджетный дефицит США вырос до 455 млрд. долл., а общий государственный долг достиг 10,6 трлн. долл. Это 37 316 долл. на каждого гражданина США².

При этом заметно ускорился рост удельного веса внешнего долга. Если в 1960 г. его доля составляла 5% в общем объеме госдолга, то в конце 80-х – начале 90-х годов – уже 13%³. Сегодня задолженность США другим странам составляет примерно 20% ВВП. Эти факты говорят о том, что США живут не по средствам, а за счет сбережений развивающихся стран.

Другой серьезной проблемой для Соединенных Штатов является интенсивный рост дефицита внешней торговли, который также как бюджетный дефицит начался в 80-х годах. В 1983 г. положительный чистый экспорт (разница между экспортом и импортом) сменился на отрицательный. Дефицит внешней торговли составил 6,1 млрд. долл., а в 1987 г. – вырос до 123 млрд. долл. В последующие годы, как показывает таблица, он постоянно увеличивался. В 2006 г. величина отрицательного чистого экспорта достигла 800 млрд. долл. Настолько больше США импортируют товаров, чем экспортируют, и, соответственно, настолько уменьшается сумма внутренних расходов на потре-

ние и инвестиции. Таким образом, импорт, увеличивая наличие товаров в экономике, тормозит экономический рост вследствие падения совокупных расходов на производство внутри страны.

Из положительной экономической динамики последних 18 лет выпадает лишь 2001–2002 гг., когда в 2001 г. лопнул пузырь, надувавшийся на рынке акций высокотехнологичных компаний, что негативно сказалось на экономической динамике, падение которой было усилено сентябрьскими терактами. Темпы роста ВВП в 2001 г. составили 1,3%, а в 2002 г. – 2,2% вместо 4,1% в 2000 г.¹ Заметно упали цены на нефть и основные фондовые индексы, снизился потребительский спрос. Большую роль в преодолении начавшейся рецессии сыграло ФРС, которая наводнила экономику деньгами и смягчила нормы регулирования финансовых рынков.

В 2003 г. экономический рост возобновился, стали расти и другие макроэкономические индикаторы. Все последующие годы американская экономика интенсивно росла. В декабре 2007 г. она достигла своего пика и вошла в кризисную фазу цикла. Появились первые признаки ухудшения экономической динамики. Осенью 2008 г. кризис вступил в активную стадию.

Нынешний циклический кризис в США, также как и многие другие, начался с краха практически всех финансовых рынков. Масштабные вливания дешевых денег в экономику привели к избыточной ликвидности и росту цен на сырье, особенно на нефть, недвижимость, а также котировок на ценные бумаги, что спровоцировало резкое усиление спекулятивной составляющей рыночного механизма, возникновение целой череды пузырей, которые стали следствием сильного отрыва цен от своей реальной основы – стоимости, определяемой производительностью труда.

«... По мере того, как совершенствуется организация рынка инвестиций, – писал Дж. М. Кейнс, – опасность преобладания спекуляции возрастает ... Спекулянты не приносят вреда, если они остаются пузырями на поверхности ровного потока предпринимательства. Однако положение становится серьезным, когда предпринимательство превращается в пузырь в водовороте спекуляции. Когда расширение производственного капитала в стране становится побочным продуктом деятельности игорного дома, трудно ожидать хороших результатов»².

¹ Кэмпбелл Р., Макконнелл, Стенли Л. Брю. Экономикс. Т. 2. М.: Республика, 1992. С. 373.

² Профиль. 26 января 2009. С. 16.

³ Кэмпбелл Р., Макконнелл, Стенли Л. Брю. Экономикс. Т. 2. М.: Республика, 1992. С. 367.

¹ Вопросы экономики. 2001. № 11. С. 70.

² Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. М.: Гелиос АРВ, 2002. С. 347.

Движущая сила спекуляции — жадность, алчность, страсть к личному обогащению за счет криминально-рыночных механизмов перераспределения добавленной стоимости. Они, подобно наркотикам, делают поведение людей иррациональным, критически опасным, так как спекулятивный рост цен не может быть беспредельным. Наступает момент, когда они должны быть приведены в соответствие со стоимостью. Первыми рухнули рынки ипотеки и недвижимости. Дешевые ипотечные кредиты стимулировали рост спроса на недвижимость, в результате чего стоимость домов и квартир выросла до 25 трлн. долларов, а рынок ценных бумаг, обеспеченных этим жильем, до 6,6 трлн. долларов¹.

Наступил момент, когда многие заемщики не смогли вернуть кредиты, что привело к обвалу ипотечного рынка. Даже такие мощные ипотечные агентства, как Freddie Mac и Fannie Mae, на долю которых приходится более 60% рынка ипотеки, оказались на грани банкротства, от чего их спасла национализация. В результате падения цен на дома американцы потеряли почти 5 трлн. долл.²

Другим важным событием стал крах Lehman Brothers с капиталом 20 млрд. долл. и объемом контрактов на 50 трлн. долл. Несмотря на это, правительство не стало его спасать, что вызвало панику на финансовых рынках. Банки сразу же перестали доверять друг другу, в результате чего разразился острейший кризис ликвидности и возник паралич кредитного рынка. Банки в одночасье перестали давать кредиты как юридическим, так и физическим лицам.

Не менее тяжелая ситуация возникла на фондовых рынках, индексы которых упали в разы. Обвал рынков привел к резкому падению капитализации, крупнейших корпораций и финансовых институтов. Индекс S&P 500 в 2008 г. упал почти на 60%, котировки крупнейших банков — еще больше/ Акции Citigroup подешевели на 77%, Morgan Stanley — на 72%, Goldman Sachs — на 65%. Большие финансовые потери понесли и автоконцерны. Акции General Motors подешевели к середине декабря 2008 г. на 87%. Началось массовое сокращение рабочих мест. В ноябре 2008 г. безработица (без учета сельскохозяйственного сектора) достигла 6,7%³.

Одна из самых серьезных причин краха американского финансового рынка — резкое увеличение объемов производных финансовых инст-

рументов, номинальная стоимость которых в США за период с 1998 г. по 2008 г. выросла с 80 трлн. долл. до 684 трлн. долл., то есть в 8,6 раза¹.

Непомерное разбухание деривативов привело к тому, что диспропорция между реальным, физическим и фиктивным, виртуальным капиталами достигла критической точки. Ценные бумаги, которые изначально появились как одна из форм инвестирования основного капитала, превратились в свою противоположность. Сегодня они являются основным объектом спекуляции, что существенно сокращает капиталовложения, замедляет процесс воспроизводства основных производственных фондов.

Спекулятивная составляющая рыночного механизма присутствует на любом рынке, но на фондовых биржах она получает максимальное развитие. Спекулятивный рост рыночного курса ценных бумаг приводит к тому, что он сильно отрывается от своей основы — стоимости реального, физического капитала. Падение биржевых индексов, также как и падение цен на товары — вещи и услуги, означает приведение в соответствие номинального денежного выражения стоимости той или иной компании к её реальной стоимости, определяемой стоимостью её физического капитала, производственно-имущественно-го комплекса, главную роль в котором играют основные фонды.

Ценные бумаги, впрочем как и бумажные деньги, не имеют реальной стоимости. Они всего лишь титул собственности, дающий право на получение дохода либо в виде процента, либо в виде дивиденда. В силу этой особенности они принимают форму фиктивного капитала. Соотношение между реальным, физическим и фиктивным капиталом — важнейшая макроэкономическая пропорция, фундаментальной основой которой служит распределение инвестиционного капитала на производственные и финансовые инвестиции. Между ними идет жесткая конкурентная борьба, которую, как правило, выигрывают финансовые инвестиции, в силу того, что они преимущественно являются краткосрочными и высокодоходными. Уход немалой части инвестиционного капитала на фондовый рынок сокращает капиталовложения, что тормозит рост экономики и её модернизацию. В силу спекулятивного характера и слабого регулирования, финансовый рынок, гораздо больше, чем другие рынки, подвержен резким подъемам и падениям, что негативно сказывается на экономической активности.

¹ Smart Money. 15 декабря, 2008. № 47. С. 57.

² Ведомости. 28 ноября 2008.

³ Ведомости. 21 ноября 2008.

¹ Вопросы экономики. 2008. № 12. С. 42.

От полного краха экономики США пока спасает рынок государственных облигаций, которые все еще считаются достаточно надежными. Однако растущий спрос на них уже привел к падению их доходности. В 2008 г. ставка на 10-летнюю облигацию упала с 5% до 3,5%, а на 30-летнюю — до 4%¹. Так что и на этом рынке ажиотажный спрос надувает очередной спекулятивный пузырь, который тоже должен обязательно лопнуть.

Цепная реакция обвала всех финансовых институтов и рынков, замедление экономической динамики довольно быстро распространились как на развитые, так и развивающиеся страны, превратив циклический кризис США в мировой. Финансово-экономический кризис больно ударил по всем экономикам, так как лидирующая роль США позволяет им переложить бремя кризиса на периферию. Как показывает статистика, европейская промышленность в конце прошлого года пережила рекордное за 20 лет падение. Промышленное производство в Евростоне снизилось на 11,5% в годовом выражении. Это абсолютный рекорд. Такого не было с 1986 г. Спад производства промышленной продукции охватил все страны ЕС. В Испании оно упало на 19,6%, в Швеции — на 18,4%, в Румынии и Словении — на 17,5%.

В Японии ВВП в IV квартале 2008 г. сократился на 11,7%. Это максимальный показатель со временем нефтяного кризиса 1974 г. Замедление экономики привело к росту безработицы. По оценке Евростата, с 6,8% до 7,4% экономически активного населения в ЕС (17,9 млн. человек) и с 7,2% до 8% в Евростоне (12,5 млн. человек).

Еще более сложная социально-экономическая ситуация в развивающихся странах, экономика которых находится в сильной зависимости от США. Даже такая мощная китайская экономика существенно замедлила свое развитие. В IV квартале 2007 г. рост ВВП в КНР составил лишь 6,8%, а во II квартале 2008 г. — 6,3% вместо привычных 10–12% в течение последнего десятилетия. В ноябре 2007 г. Госсовет КНР разработал антикризисный план объемом 585 млрд. долл., главная цель которого, — стимулирование внутреннего спроса.

Из всех стран БРИК кризис сильнее всего ударил по России, которая в силу гипертрофированного развития сырьевого сектора и слабости кредитно-денежной системы, оказалась наиболее уязвимой перед потрясениями на мировых рынках. Обвал кредитных и фондовых рынков, катастрофическое падение цен на нефть и другие сырьевые

товары лишили российскую экономику высоких нефтегазовых доходов и источников внешнего финансирования, что привело к полномасштабным кризисам ликвидности, недоверия, параличу всей кредитно-финансовой системы. Так что вхождение России в мировой рынок на основе сырьевой специализации, превращения её экономики в открытую систему путем всеохватывающей либерализации финансово-экономических и валютных отношений, обернулось для нее огромными разрушительными последствиями мирового финансово-экономического кризиса.

По прогнозам экспертов, текущий год будет для России наиболее тяжелым, так как экономика должна упасть до самой низкой точки, после чего начнется медленный и болезненный процесс её оживления. Когда закончится кризис, никто не знает. Многочисленные прогнозы, регулярно появляющиеся в печати, не что иное, как от лукавого. Очевидно одно, что для России решающим условием выздоровления ее экономики являются цены на нефть. Но и тут нет никакой определенности. Одни аналитики утверждают, что они обязательно вырастут, хотя сто долларов и более, они уже никогда не будут стоить. Другие не менее категорично, считают что есть большая вероятность того, что цены не поднимутся выше 35–40 долларов за баррель. Считается, что при такой цене бюджет и торговый баланс России будут дефицитными, что, естественно, сильно усложнит выход экономики из кризиса.

Итак, США, являясь «витриной капитализма», продемонстрировали всему миру, что общество массового потребления, всеобщего благосостояния, созданное не за счет своих собственных произведенных доходов, а за счет денег полученных в долг, является эфемерным. Неизбежно наступает время, когда долги надо возвращать и тогда красивая иллюзия процветания исчезает и наступает время «жесткой посадки».

Представляется, что это лучшее доказательство того, что нынешняя модель мировой экономики, когда развивающиеся страны (периферия) финансируют экономику лидера, изжила себя, потерпела фиаско и должна быть заменена новой моделью международных валютно-финансовых и экономических отношений, в которой спекулятивная составляющая будет сведена к минимуму.

¹ Ведомости. 25 ноября 2008.

Ю. Г. Шпаковский

*Заведующий кафедрой Российской Академии предпринимательства,
доктор юридически наук, профессор*

А. А. Чистов

Главное управление МВД России г. Москвы

Деятельность международных организаций по предупреждению и пресечению коррупции

На современном этапе развития международное сообщество убеждено в необходимости в первоочередном порядке проводить согласованную политику, направленную на защиту общества от коррупции, включая принятие соответствующего национального и международного законодательства и превентивных мер в этой сфере. Данное обстоятельство обусловлено тем, что коррупция, является одной из наиболее обсуждаемых проблем. Во многих государствах постоянно фиксируются факты, свидетельствующие об актуализации проблем борьбы с коррупцией, и соответственно ведутся дискуссии о необходимости принятия государствами согласованных действий в деле предупреждения и пресечения этого негативного социального явления. Для предупреждения и пресечения коррупции в системе государственной службы требуются в первую очередь эффективные национальные судебные и правоохранительные органы, а также расширение международного сотрудничества в деле борьбы с коррупцией. Эта обусловлено последствиями коррупции, которая угрожает верховенству закона, правам и законным интересам физических и юридических лиц, подрывает основы государственного управления, ведет к искажению условий конкуренции и наносит серьезный урон моральным устоям общества.

Согласно исследованию, проведенному в 1997 г. в Великобритании, в последние годы размер взяток, выплачиваемых в мире за год, в суммарном объеме составляет 80 млрд. долл. При этом абсолютное большинство среди мировых взяткодателей составляют западные компании, действующие в развивающихся странах. Особенно высоки взят-

ки при заключении контрактов на поставку вооружений. По оценкам экспертов США объем международного взяточничества в 2005 г. составил 50 млрд. долл. По утверждению специалистов, международная коррупция наносит не только моральный, но и ощутимый экономический ущерб мировому сообществу, так как значительно увеличивает стоимость проектов. Способы получения взяток от иностранных компаний весьма разнообразны. Среди них часто выделяют протекционистские меры и завышенные комиссионные. Взятка становится формой сделки между иностранной компанией и государственными служащими принимающей стороны. Коррупция государственных служащих отражается на жизненном уровне граждан принимающей стороны. Международное законодательство по борьбе с коррупцией разработано недостаточно. Правовых оснований для судебного преследования компаний или отдельных лиц, занимающихся взяточничеством за пределами национальных границ, до недавнего времени не предусматривалось ни в одной стране.

В связи с этим международное сообщество середины XX в. разрабатывает правовые нормы и организационные средства, направленные на предупреждение и пресечение коррупции. Одними из первых международных документов в исследуемой сфере являются Декларация ООН «О борьбе с коррупцией и подкупом при международных коммерческих сделках» от 16 декабря 1966 г., а также резолюция Генеральной Ассамблеи ООН 3514 (XXX) от 15 декабря 1975 г., в которой осуждаются все виды коррупции, включая взяточничество, практикуемые транснациональными и другими корпорациями, их посредниками и другими причастными к этому сторонами в нарушении законов и правил принимающих сторон.

В 1989 г. под эгидой Организации Объединенных Наций прошел международный семинар по проблемам коррупции в сфере государственного управления, результаты которого послужили серьезной предпосылкой для рассмотрения этой проблемы на VIII конгрессе ООН. Предопределяя проект резолюции этому конгрессу, Экономический и Социальный Совет высказал следующую рекомендацию: «Поскольку коррупция среди государственных должностных лиц может свести на нет потенциальную эффективность всех видов правительственных программ, затруднить развитие и создать угрозу для отдельных лиц и групп людей, в высшей степени важно, чтобы все государства:

1) рассмотрели адекватность своего законодательства, включая процессуальные нормы, чтобы реагировать на все виды коррупции и соответствующие санкции, которые обеспечат соответствующее содержание;

2) разработали административные механизмы и механизмы регулирования для предупреждения коррупции и злоупотребления властью, которые должны включать: разработку стратегий по борьбе с коррупцией в качестве особо приоритетных направлений планов экономического и социального развития, которые бы включали элементы по борьбе с коррупцией как неотъемлемую часть соответствующих программ; повышение общественной осведомленности о праве пользоваться государственными услугами и программами и обеспечение эффективных каналов для подачи жалоб; создание надлежащих внутренних процедур управления в правительственных учреждениях для борьбы с коррупцией; принятие мер в рамках правительственных учреждений для обеспечения отчетности, эффективных дисциплинарных мер и средств правовой защиты в отношении государственных служащих; при необходимости совершенствование банковских и финансовых правил и механизмов в целях предупреждения крупных переводов, полученных в результате коррупции.

3) установили процедуры выявления и расследования и осуждения коррумпированных должностных лиц;

4) разработали правовые положения для конфискации средств и имущества, приобретенных в результате коррупции и применяли экономические санкции предприятиям, причастным к коррупции».

Проблема борьбы с коррупцией специально обсуждалась и на VIII Конгрессе Организации Объединенных Наций по предупреждению преступности и обращению с правонарушителями (Гавана 1990 г.). В резолюции, озаглавленной «Коррупция в сфере государственного управления», конгресс одобрил подготовленные Секретариатом ООН руководство «Практические меры борьбы с коррупцией» и призвал обеспечить его широкое распространение.

Особую заинтересованность в международной борьбе с коррупцией проявил Совет Европы, подтверждением чему является принятие в ноябре 1996 г. программы действий по борьбе с коррупцией. В рамках данной программы были подготовлены: Конвенция об уголовной ответственности за коррупцию и Конвенция о гражданско-правовой ответственности за коррупцию. Особое место в их подготовке было уделено формулировкам понятий «коррупция», использованным в других документах, таких, как Конвенция Европейского союза о борьбе против коррупции должностных лиц Европейского сообщества и должностных лиц Европейского сообщества и должностных лиц государств — членов Европейского союза от 26 мая 1997 г. и Конвенции Организации экономического сотрудничества и развития о борьбе с подкупом

иностранных должностных лиц при заключении международных коммерческих сделок от 17 декабря 1997 г. В ходе подготовки вышеупомянутых конвенций выявилось, что на сегодняшний день в определении коррупции нет полной ясности и правовой точности, в связи с чем было признано целесообразным рассматривать в Конвенции об уголовной ответственности за коррупцию 1998 г. понятие коррупции исходя из внутреннего законодательства государств участников, а в Конвенции о гражданско-правовой ответственности за коррупцию 1999 г. дать ее определение только для целей настоящей Конвенции.

Конвенция об уголовной ответственности за коррупцию принята в Страсбурге 4 ноября 1998 г. и открыта для подписания 27 января 1999 г. По состоянию на апрель 2000 г. ее подписали более 30 государств. Российская Федерация подписала ее в день открытия Конвенции для подписания на основании распоряжения Президента России от 25 января 1999 г. В настоящее время готовятся документы о ее ратификации.

Данная конвенция, состоящая из преамбулы и пяти глав: «Использование терминов», «Меры которые должны быть приняты на национальном уровне», «Контроль за выполнением конвенции», «Международное сотрудничество государств участников конвенции», «Заключительные положения», обеспечивает на основе общих элементов различных правовых подходов криминализацию широкого круга деяний, включая: составы активной и пассивной коррупции, объективная сторона которых совершена должностными лицами государств, иностранных государств, международных и национальных институтов, членами парламентов ассамблей, судьями; составы активного и пассивного взяточничества в сфере частного предпринимательства; торговлю влиянием; отмыwanie доходов, полученных от совершения актов коррупции, а также коррупцию в сфере аудита. Кроме того, она содержит другие нормы материального и процессуального права, касающиеся компетенции специализированных служб, ответственности юридических лиц, сотрудничества между ведомствами государств, защиты свидетелей.

Конвенция о гражданско-правовой ответственности за коррупцию 1999 г. принята в Страсбурге 9 сентября 1999 г. и открыта для подписания 4 ноября 1999 г.

Сторонами Конвенции могут быть как государства — члены Совета Европы, так и государства, не являющиеся его членами, но участвовавшие в ее разработке. По состоянию на декабрь ее подписали 14 государств. Российская Федерация готовится подписать данную Конвенцию.

Конвенция 1999 г. состоит из преамбулы и трех глав: «Меры, которые должны быть приняты на национальном уровне», «Международное со-

трудничество и контроль за выполнением», «Заключительные положения». В ней сформулировано такое определение «коррупции». Коррупция — означает, просьбу, предложение, дачу или получение, прямо или опосредованно взятки или любого другого ненадлежащего преимущества, или перспектив таковых, которые искажают нормальное выполнение любой обязанности, или поведение, требуемое от получателя взятки, ненадлежащего преимущества или перспектив таковых.

В Конвенции 1999 г. затронуты следующие аспекты:

- каждая сторона предусматривает в своем внутреннем законодательстве нормы, закрепляющие право лиц, понесших ущерб в результате коррупции, подать иск с целью получения полного возмещения ущерба;
- такое возмещение может охватить материальный ущерб, упущенную финансовую выгоду и нематериальный вред;
- каждая сторона предусматривает в своем внутреннем законодательстве следующие условия, которые должны быть выполнены для того, чтобы ущерб подлежал возмещению: ответчик совершил или не предпринял разумные шаги для предотвращения акта коррупции; истец понес ущерб; существует причинно-следственная связь между актом коррупции и нанесенным ущербом;
- каждая сторона определяет в своем внутреннем законодательстве надлежащие процедуры, позволяющие лицам, понесшим ущерб в результате акта коррупции, совершенного его публичными должностными лицами в ходе осуществления ими своих функций, требовать возмещения ущерба от государства или, в случае, если сторона не является государством, от соответствующих властей данной стороны; помимо этого, государства должны в своем внутреннем законодательстве предусматривать, что объем возмещения ущерба уменьшается или в его возмещении может быть отказано, если истец по собственной вине способствовал причинению ущерба или его усугублению;
- каждая сторона предусматривает в своем внутреннем законодательстве, что любой контракт или положение контракта, предусматривающие совершение акта коррупции, являются недействительными и не имеющими юридической силы, а также надлежащую защиту от любой неоправданной меры служащих, которые имеют серьезные основания подозревать наличие коррупции и добросовестно сообщают о своем подозрении компетентным лицам и властям;

- каждая сторона в рамках своего внутреннего законодательства должна предусматривать необходимые меры для того, чтобы ежегодные отчеты компаний составлялись правильно и давали правдивое и честное представление о финансовом положении компании, а также устанавливать эффективные процедуры для получения доказательств в гражданском судопроизводстве, вытекающие из акта коррупции.

Конвенция о гражданско-правовой ответственности за коррупцию предусматривает сотрудничество государств по вопросам, связанным с гражданским судопроизводством по делам о коррупции: предоставление документов, получение доказательств за рубежом, разграничение юрисдикции, признание и исполнение иностранных судебных решений и судебных расходов в соответствии с положениями международных договоров о международном сотрудничестве в гражданско-правовой и коммерческой сфере, участниками которых они являются, а также в соответствии с их внутренним законодательством.

Любое государство, которое подписало или присоединилось к Конвенции, к моменту вступления ее в силу автоматически становится членом Группы государств против коррупции и осуществляет контроль за исполнением данной Конвенции, руководящих принципов борьбы с коррупцией и других соглашений или правовых документов, принятых Советом Европы в соответствии с Программой действий против коррупции.

Такова общая характеристика деятельности международных организаций по предупреждению и пресечению коррупции в системе государственной власти.

Литература

1. Батушенко А. Годовой баланс мировой коррупции // Эксперт. 1997. № 48.
2. Гриненко А.В. Международный и зарубежный опыт борьбы с коррупцией // Коррупция и борьба с ней. М., 2000.
3. Предупреждение и борьба с коррупцией. Выводы и рекомендации международной научно-практической конференции // Российская юстиция. 1999. № 12.
4. Практические меры борьбы с коррупцией. Руководство, подготовленное секретариатом ООН. А / CONF 144 / В. 29. 1989.
5. Пекарев В.Я. Правовые аспекты борьбы с коррупцией на национальном и международном уровнях. М., 2007.
6. Яковенко Г.Г. Международная правовая практика преодоления коррупции и защиты бизнеса от власти // Коррупция и бизнес. М.: ПРЕСС, 2008.

К. Е. Якубов

Управление собственностью интегрированных структур

Анализ проекта указа Президента России о формировании имущественного взноса Российской Федерации при создании ГК «Ростехнологии» показал, что проектом предполагается:

- реорганизация в форме преобразования 108 федеральных государственных унитарных предприятий в открытые акционерные общества, 100 процентов акций которых подлежат передаче в собственность госкорпорации;
- передача акций 47 открытых акционерных обществ, включенных в перечень стратегических предприятий и стратегических акционерных обществ, утвержденный Указом Президента РФ от 4 августа 2004 г. № 1009 «Об утверждении перечня стратегических предприятий и стратегических акционерных обществ», в собственность госкорпорации;
- передача в собственность ГК «Ростехнологии» акций 41 хозяйственного общества, акции которых находятся в федеральной собственности;
- передача акций 13 хозяйственных обществ, находящихся в хозяйственном ведении ФГУП «Рособоронэкспорт» в собственность госкорпорации «Ростехнологии».

Перечень организаций, предлагаемый для передачи в ГК «Ростехнологии» в качестве имущественного взноса, охватывает в основном экспортно-ориентированные технологические организации и созданные межвидовые интегрированные структуры, осуществляющие свою деятельность в следующих секторах:

- авиаприборостроение и вертолетостроение;
- радиоэлектроника и СВЧ техника, радиосвязь и АСУ;
- композиционные и специальные материалы и сплавы;
- обычные вооружения;
- боеприпасы и спецхимия.

Изменения структуры собственности в авиастроительной отрасли касаются в первую очередь ОАО «Объединенная авиастроительная корпорация». В середине декабря ФСФР зарегистрировала дополнительный выпуск акций ОАО «Объединенная авиастроительная корпорация» на 8,2 млрд. рублей. Весь пакет был выкуплен государством в рамках программы поддержки отечественной авиационной промышленности. Выкупаться допэмиссии будут на протяжении еще двух лет (до 2010 года) на общую сумму в 18 млрд. рублей.

Планировалось, что до конца 2007 года выпущенная допэмиссия сможет приобрести ОАО «Объединенная авиастроительная корпорация» 5% акций европейской аэрокосмической корпорации EADS, находящихся в собственности Внешторгбанка. И хотя этого не произошло, от самой идеи не отказались, схема передачи акций уже разработана.

В августе 2007 года Банк развития и ОАО «Объединенная авиастроительная корпорация» подписали протокол, предусматривающий возможность вхождения Внешэкономбанка в состав акционеров корпорации. В ходе дополнительной эмиссии ОАО «Объединенная авиастроительная корпорация» 10–15% своих акций продаст ВЭБу, а корпорация, в свою очередь, проведя предварительные переговоры с ВТБ, на полученные средства выкупит пакет акций концерна. Скорее всего, сделка будет завершена уже в нынешнем году.

ОАО «ОПК «Оборонпром» завершает переговоры о приобретении 100% пакета акций ЗАО «Салес», которому принадлежат акции ряда пермских двигателестроительных предприятий, в том числе очень интересного для ОПК «Оборонпром» холдинга «Пермские моторы», у АФК «Система». ОАО «ОПК «Оборонпром» эта сделка необходима для завершения создания холдинга двигателестроения. Продавцом в данной сделке выступит ОАО «Концерн «Радиотехнические и информационные системы», покупателем – ОАО «Сатурн» (51% акций которого принадлежит ОПК «Оборонпром», а 49% – АФК «Система»). Сделку кредитует ВТБ. А в середине ноября ФСФР зарегистрировала дополнительный выпуск обыкновенных именных бездокументарных акций ОАО «ОПК «Оборонпром» на сумму – 4 375 000 рублей.

Проведенный анализ показывает, что ОАО «ОПК «Оборонпром» как инициатор формирования холдинга двигателестроения, посто-

янно сталкивается с трудностями, связанными с его созданием. Отрицательным для ОАО «ОПК «Оборонпром» можно считать исход противостояния между ОАО «Уфимское моторостроительное производственное объединение» и Федеральным агентством по управлению федеральным имуществом. 27 ноября 2007 года апелляционный арбитражный суд в Челябинске отказал Росимуществу в праве собственности на 25% акций ОАО «УМПО».

Следует отметить, что с иском, оспаривающим право собственности на госпакет акций ОАО «Уфимское моторостроительное производственное объединение» (УМПО), Росимущество обратилось в Высший арбитражный суд (ВАС) в начале 2006 года. Поводом стал факт передачи госпакета, принадлежавшего правительству Башкирии с момента приватизации УМПО в 1993 году, в уставный капитал учрежденного им и еще несколькими компаниями ОАО «Управляющая компания «Уфимские моторы». Своим иском ведомство поставило под сомнение всю схему, по которой почти 15 лет назад прошла приватизация ОАО «Уфимское моторостроительное производственное объединение».

Действовавшее тогда законодательство Республики Башкирия отнесло предприятие к объектам совместного ведения Российской Федерации и Республики Башкирия. Однако, как утверждает Росимущество, по постановлению ВС РФ от 27 декабря 1991 года УМПО должно было быть отнесено исключительно к федеральной собственности и приватизироваться только по решению правительства Российской Федерации. Из-за этих разночтений приватизация его прошла не по федеральной программе, а по утвержденному 5 февраля 1993 года решению Госкомимущества Республики Башкирия и завершилась тем, что самый крупный пакет акций был закреплен в собственности ее правительства.

Некоторые эксперты открыто связывают факт судебного процесса с грядущим вступлением ОАО «Уфимское моторостроительное производственное объединение» в авиадвигателестроительный холдинг и борьбой за получение контроля над уфимским предприятием в преддверии вхождения в интегрированную структуру.

В декабре 2007 года НПО «Сатурн» завершило сделку по приобретению 19,98% акций УМПО, начав тем самым реализацию Меморандума о стратегическом партнерстве, предусматривающего конечной целью создание единой интегрированной структуры, которая в перспективе может стать лидером в области производства газотурбинных двигателей. Для начала реализации процесса интеграции предприя-

тий на паритетных началах была создана ЗАО «Управляющая компания «Сатурн-УМПО», которой в перспективе будут переданы функции единоличного исполнительного органа. Генеральным директором ЗАО «Управляющая компания «Сатурн-УМПО» назначен Юрий Ласточкин, Председателем совета директоров – Александр Артюхов.

Также много проблем у самого ФГУП «Рособоронэкспорт», как и у его дочерних структур. Уже в конце ноября оно приступило к реализации проекта по созданию транспортно-выставочного комплекса на базе ФГУП «ЛИИ имени Громова», на территории которого проводится Международный аэрокосмический салон (МАКС). В связи с этим ФГУП «Рособоронэкспорт» потребовал от института до 6 декабря передать государству землю и ряд объектов недвижимости, а также 80% акций ОАО «Авиасалон» (50% уставного капитала компании), оператора МАКСа. В дальнейшем все переданные активы перейдут в собственность ФГУП «Рособоронэкспорт».

Таким образом, будет создано новое юридическое лицо («Транспортно-выставочный комплекс»), в капитал которого будут переданы объекты недвижимости и часть территории ЛИИ имени Громова (из 1,4 тыс.га земли, находящихся в пользовании ЛИИ, «Транспортно-выставочный комплекс», по предварительным оценкам, отойдет 200-250 га). Ситуацию осложняет то, что в августе Росимущество подало иск к ОАО «Авиасалон» с требованием снести все построенные компанией объекты на территории ЛИИ имени Громова, в том числе выставочные павильоны. На сегодняшний день иск не отозван.

Анализ показывает, что в 2007 году изменения структуры собственности в авиастроительной отрасли касались в первую очередь ОАО «Объединенная авиастроительная корпорация». В середине декабря ФСФР зарегистрировала дополнительный выпуск акций ОАО «Объединенная авиастроительная корпорация» на 8,2 млрд. рублей. Весь пакет был выкуплен государством в рамках программы поддержки отечественной авиационной промышленности.

Планируется выкупать допэмиссии на протяжении еще двух лет (до 2010 года) на общую сумму в 18 млрд. рублей. Возможно, допэмиссия до конца 2007 года поможет приобрести ОАО «Объединенная авиастроительная корпорация» 5% акций европейской аэрокосмической корпорации EADS, находящейся в собственности Внешторгбанка.

В августе 2007 года Банк развития и ОАО «Объединенная авиастроительная корпорация» подписали протокол, предусматривающий возможность вхождения Внешэкономбанка в состав корпорации. В ходе дополнительной эмиссии ОАО «Объединенная авиастроитель-

ная корпорация» 10–15% своих акций продаст ВЭБу, а корпорация, в свою очередь, проведя предварительные переговоры с ВТБ, на полученные средства выкупит пакет акций концерна.

Проведенный автором анализ позволяет сделать вывод, что большинство предприятий оборонно-промышленного комплекса по-прежнему находятся в неудовлетворительном финансово-экономическом состоянии, принятые в настоящее время механизмы управления государственной собственностью в основном неэффективны, а высокая ротация чиновников в советах директоров ОАО действительно порождает безответственность и в итоге ту же неэффективность.

С одной стороны, нельзя не признать, что мировой рынок продукции военного и гражданского назначения сегодня в основном принадлежит огромным, многопрофильным корпорациям, с другой — подавляющее большинство этих корпораций становилось гигантами постепенно, в результате многочисленных, растянутых по времени и стратегически выверенных слияний и поглощений. При этом предложенная ГК «Ростехнологии» форсированная интеграция оставляет ощущение попытки забрать все, что пока можно взять.

Обозначенную в пояснительной записке к президентскому Указу стратегию дальнейшего развития корпорации иначе, чем набором пусть и правильных, но общих фраз назвать трудно. Однако отсутствие проработанной долгосрочной стратегии огромных и разнопрофильных активов означает, что интеграция ГК «Ростехнологии» грозит затянуться даже дольше, чем многолетнее неспешное реформирование оборонно-промышленного комплекса.

О низких темпах реформы говорится практически во многих выступлениях последнего времени. Но при всей справедливости критики нельзя не отметить, что в последние два года темпы структурного реформирования отрасли значительно возросли. Грандиозный проект объединения, предложенный ГК «Ростехнологии», был понятен года три назад, когда интеграционные процессы в оборонно-промышленном комплексе фактически топтались на месте. Однако сейчас на фоне значительных подвижек он выглядит желанием получить контроль над максимально возможным количеством предприятий.

В принципе, подписание президентского указа в варианте, предложенном руководством создаваемой государственной корпорации будет означать формальный конец реформы: часть уже объединенных или объединяемых в настоящее время крупных активов (ОАО «ОАК», ОАО «ОСК», ОАО «Концерн ПВО «Алмаз-Антей» и др.) останется в собственности государства, тогда как почти все оставшиеся предпри-

ятия (включая уже существующие интегрированные структуры (ОАО «Концерн «Созвездие», ОАО «Корпорация «Аэрокосмическое оборудование» и т.п.) отойдет к Ростехнологиям. Оставшиеся в этом случае единичные предприятия либо будут вынуждены искать пути присоединения к гигантам, либо перестанут существовать в качестве субъектов оборонно-промышленного комплекса.

Такой вариант безусловно интересен для представителей федеральных органов исполнительной власти, ответственных за судьбу оборонно-промышленного комплекса, так как несет иллюзию окончания долгой и трудной структурной перестройки. Но и предложенная конфигурация, и количество объединяемых активов свидетельствуют о том, что это будет не финалом, а лишь очередным этапом реформы. Другую часть чиновников реализация предложений ГК «Ростехнологии» вряд ли радует — в частности, она ставит под сомнение необходимость существования Федерального агентства по промышленности в его нынешнем виде: реальная сфера управления агентства уменьшается до нескольких десятков предприятий с весьма неопределенной дальнейшей судьбой.

Также планы руководства госкорпорации фактически перечеркивают всю работу федеральных ведомств и Военно-промышленной комиссии при Правительстве РФ по разработке планов-графиков создания в 2007–2008 годах интегрированных структур в оборонно-промышленном комплексе (последний по времени уточненный План-график ВПК одобрила в прошедшем квартале 2007 года). При этом предлагаемое управление собственностью вносит значительную сумятицу и в работу федеральных органов исполнительной власти, и в планы руководства как отдельных субъектов оборонно-промышленного комплекса, так и созданных или создаваемых в настоящее время интегрированных структур.

Таким образом, события последнего квартала 2007 года поставили вопрос о дальнейшем ходе структурного реформирования оборонно-промышленного комплекса с новой остротой. К настоящему времени достоверная информация о ходе прохождения представленного ГК «Ростехнологии» документа отсутствует, однако эксперты склоняются к выводу, что если он увидит свет в своем первоначальном или близком к этому виде, то произойдет это, скорее всего, уже в самое ближайшее время. Поэтому не исключено, что уже в 2008 году будет представлена новая предполагаемая конфигурация оборонно-промышленного комплекса система управления собственностью его интегрированных структур.

Под научной редакцией
доктора экономических наук, профессора
Л. А. Булочниковой

Научное издание

Путеводитель предпринимателя. Научно-практическое издание: Сб. науч. трудов. Вып. II / Под научной ред. Л.А. Булочниковой. – М.: Российская Академия предпринимательства; Агентство печати «Наука и образование», 2008. – 272 с.

ISBN 978-5-903893-13-3

В сборнике представлены статьи профессорско-преподавательского состава Российской Академии предпринимательства, отечественных и зарубежных ученых, тесно сотрудничающих с Академией на протяжении многих лет.

В нем раскрываются и предлагаются для обсуждения и решения актуальные проблемы развития предпринимательства в России, анализируется роль государства в этом процессе.

**ББК 65.9(2Рос)
УДК330.35**

Серия

**ПУТЕВОДИТЕЛЬ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ**

Научно-практическое издание

Выпуск II

Под научной редакцией Л.А. Булочниковой

Свидетельство о регистрации средства массовой информации
в Министерстве РФ по делам печати, телерадиовещания и средств массовой
коммуникации **ПИ № 77 – 17480 от 18 февраля 2004 года.**

Санитарно-эпидемиологическое заключение
№ 77.99.60.953.Д.002201.03.08. от 18.03.2008

Подписано в печать 28.12.2008
Формат бумаги 60x90 1/16. Гарнитура «Newton7С, TextBookС»
Объем 17,0 усл. печ. л. Тираж 1000 экз.
Издательство Агентство печати «Наука и образование»

Российская Академия предпринимательства



Тренинг-центр

Направления
бизнес-тренингов:

- Управленческие коммуникации для руководителей
- Компьютерное бизнес-моделирование
- Реклама/маркетинг
- Эффективные продажи
- Деловые коммуникации для менеджеров
- Тренинг для HR-менеджеров
- Тренинг для тренеров
- Гостиничный и ресторанный бизнес
- Спортивный менеджмент и др.

*Адаптация программ к специфике деятельности компании.
По окончании выдаются соответствующие сертификаты.*

Гибкая ценовая политика.

Центр дополнительного профессионального образования

Повышение
квалификации и
профессиональная
переподготовка

- Профессиональная переподготовка:
 - бух. учет, анализ и аудит;
 - управление персоналом;
 - финансы и кредит и др.
- Повышение квалификации:
 - программа подготовки профессионального бухгалтера (или бухгалтера резерва);
 - аудит и аудиторская деятельность;
 - МСФО и др.

Тесное сотрудничество с Институтом проф. бухгалтеров России.

*По окончании выдается диплом государственного образца о
профессиональной переподготовке или же
свидетельство/сертификат о повышении квалификации.*

Наши координаты

Адрес: ул. Кузнецкий мост, д. 21/5, 2-й подъезд, офис 640-10

Телефон: (495) 626-0731, 626-0209

training@rusacad.ru, profy@rusacad.ru

www.rusacad.ru