



ISSN 2073-6258

УЧЕНЫЕ ЗАПИСКИ  
Российской Академии предпринимательства

# **РОЛЬ И МЕСТО ЦИВИЛИЗОВАННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ**

Сборник научных трудов

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

Москва  
2010

ББК 65.9(2Рос)  
УДК 330.35  
У 68

*Рецензент*

доктор экономических наук, профессор,  
Заслуженный экономист Российской Федерации  
**Н. И. Аристер**

**Редакционный совет:**

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

**Редакционная коллегия:**

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

ISBN 978-5-903893-28-7

© Коллектив авторов, 2010  
© Российская Академия предпринимательства, 2010

## Содержание

### Часть I. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

<b>А. В. Балабанова</b> От экономического бума к экономическому краху .....	6
<b>Н. Л. Загайнова, Е. Д. Абрамова</b> Концептуальные основы формирования института конкурентного федерализма .....	24
<b>Л. В. Зубарева</b> Влияние инвестиционной политики на формирование структуры основного капитала .....	49
<b>Т. Г. Ким</b> Другая сторона глобализации: мировой финансовый кризис .....	54
<b>А. С. Нечаев</b> Положительные и отрицательные стороны франчайзинга .....	63
<b>М. Ю. Никитина, О. П. Овчинникова</b> Лизинг в кризисе. Возможен ли выход? .....	72
<b>А. Г. Старицын</b> Промышленные инновационные холдинги как платформа реализации концепции долгосрочного развития и модернизации российской экономики .....	79
<b>В. М. Яковлев, А. С. Куваков</b> Рыночная реструктуризация производственного комплекса России в условиях кризиса .....	86

### Часть II. ОТРАСЛЕВОЙ СЕКТОР КАК ОСНОВА ЭКОНОМИКИ РОССИИ

<b>Ю. В. Бажданова</b> Статистический анализ рынка жилой недвижимости г. Москвы в условиях кризиса .....	99
<b>Е. Е. Гордеева, В. П. Суйц</b> Процессно-ориентированное бюджетирование затрат и результатов центров ответственности .....	112

<b>М. И. Дли, Е. Г. Карпова</b> Перспективы использования системы информационного обеспечения для активизации инновационных процессов в АПК .....	120
<b>О. В. Калинова, Е. Ю. Омельченко</b> Динамика социальных представлений российских студентов .....	126
<b>С. В. Криворучко, И. А. Крестовский</b> Финансовый мониторинг денежных переводов частных клиентов .....	135
<b>В. Э. Кроливецкая</b> Механизм повышения капитализации российских банков в условиях финансового кризиса .....	146
<b>С. Н. Мовчан</b> Повышение качества государственных услуг в сфере кадастрового учета и регистрации прав на недвижимое имущество .....	159
<b>М. В. Полевая</b> Концепция отраслевой системы подготовки кадров для индустрии туризма .....	167
<b>А. М. Пронина, Г. Г. Кузнецова</b> Развитие конкурентного рынка жилищно-коммунальных услуг в современной системе регионального управления .....	174
<b>А. М. Пронина, А. Н. Домрачев</b> Исторические аспекты и современные тенденции развития государственного и регионального управления формированием предпринимательской среды в жилищно-коммунальном хозяйстве .....	187
<b>Е. Ю. Федотовская</b> Совершенствование системы управления расходами в условиях реструктуризации предприятий электроэнергетики России .....	200
<b>В. И. Шулепов, Н. Г. Акцораева</b> Методические подходы к формированию цены образовательных услуг высших учебных заведений .....	209

### Часть III. МАЛОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

<b>Е. А. Вакулина</b> Методологические аспекты государственной поддержки малого бизнеса .....	216
---	-----

<b>Е. А. Ковальчук-Ковалевский</b> Направления инновационного развития малых предприятий лесной промышленности в Вологодской области .....	229
<b>А. М. Медведева</b> Методология определения параметров конфигурации системы риск-менеджмента предприятия .....	237
<b>А. А. Романенко</b> Инновационная деятельность как фактор развития предпринимательства в России .....	249

### Часть IV. СОЦИОКУЛЬТУРНЫЕ АСПЕКТЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

<b>И. В. Долгорукова</b> Сущность корпоративной социальной политики: социологический подход .....	261
<b>В. В. Дзюбан</b> Современные ценности молодежи (социологический аспект) .....	275
<b>В. А. Иванов</b> Факторы эффективности формирования управленческих команд .....	286
<b>С. М. Косенок</b> Экономический механизм развития предпринимательской среды в высшем учебном заведении .....	299
<b>Н. И. Ларионова</b> Методические основы формирования рынка социальных услуг .....	304
<b>Н. А. Ноздрин</b> Современная школа постиндустриальной России .....	319
<b>А. Г. Фурин, С. В. Манукянц</b> Теоретические аспекты исследования модели «креативный человек» .....	327

## Часть I. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

А. В. Балабанова,  
Вице-президент Российской Академии предпринимательства,  
доктор экономических наук, доцент

### От экономического бума к экономическому краху

*Аннотация. В статье представлен анализ причин и механизма перехода от экономического бума к кризису и дан прогноз по преодолению его последствий в мировой и российской экономиках.*

*Ключевые слова: циклический характер развития экономики, мировой кризис, экономический рост, финансовый капитал, кредитование, посткризисное развитие.*

*The summary. In article the analysis of the reasons and the mechanism of transition from economic boom to crisis is presented and the forecast on overcoming of its consequences in world and Russian economy is given.*

*Key words: cyclic character of development of economy, world crisis, economic growth, the financial capital, crediting, postcrisis development.*

Как показывает историческая практика, капиталистическая экономика развивается циклично, стихийно, сменяя фазы роста на фазы падения и наоборот. Ключевая фаза экономического (делового) цикла — кризис, значимость которого состоит в том, что выступая главным объективным показателем состояния финансово-экономической системы, уровня ее организации и эффективности управления, он в тоже время служит практически единственным рыночным инструментом ликвидации возникающих в ходе экономического бума макроэкономических диспропорций, создавая тем самым здоровую основу для оживления, а затем и бурного подъема экономики на новой технологической базе.

Разрушая периодически появляющиеся спекулятивные пузыри на различных рынках, образующихся в силу многократного превышения спроса над предложением, обусловленного масштабными объемами кредитования и финансовых инвестиций, кризис возвращает экономику и общество из виртуального, спекулятивного состояния в реаль-

ное, определяемое эффективностью (доходностью) производительно-го, а не финансового (фиктивного) капитала. И чем лучше он выполняет эту свою историческую миссию, тем продуктивнее и продолжительнее будет посткризисный рост. И, наоборот, если все сводится к латанию провалов рынка посредством краткосрочных антикризисных мер, то процесс преодоления последствий кризиса будет долгим, сложным и затратным, а экономический рост вялым и неустойчивым.

Следует отметить, что циклический характер развития капиталистической экономики до последнего времени у нас не являлся предметом научных и практических исследований. Такое безразличие к важнейшей закономерности развития капиталистической экономики объясняется, по-видимому, тем, что на фоне десятилетнего бума американской и мировой экономик появились утверждения о том, что современная постиндустриальная экономика в отличие от индустриальной развивается не циклично, а поступательно, максимально удовлетворяя постоянно растущие и все более возвышающиеся потребности людей и общества. Действительно, интенсивное развитие высоких технологий позволяет в определенной мере преодолевать ограниченность ресурсов и, тем самым, увеличивать объем и улучшать качество потребления, но они не в состоянии устранить объективно присущее хозяйственной системе противоречие между ограниченностью ресурсов и безграничностью потребления. Увеличение же объемов потребления за счет заемного, долгового капитала и спекулятивных доходов неизбежно загоняет людей в ловушку виртуального благополучия и, как показывает нынешний кризис, наступает момент, когда от него мало что остается.

На практике отрицание циклического характера развития капиталистической экономики привело к отказу от антициклической экономической политики. Так, США, несмотря на бурный экономический рост, продолжали наращивать бюджетный дефицит, увеличивать государственный долг и проводить политику дешевых денег, стимулируя тем самым спекулятивные процессы на финансовых и товарных рынках, превращая рост финансовых инвестиций и потребительских расходов в главные факторы экономического бума.

Так, ФРС в 2001 г. снижала учетную ставку 11 раз с 6,5% до 1,75%, которая к августу 2002 г. упала до 1,25%, а затем и до 1%<sup>1</sup>. В строгом соответствии с ней находилась и динамика процентных ставок по ипотечным кредитам. Мало того, были снижены требования к платежес-

<sup>1</sup> Коммерсант, 11 ноября, 2002 г., С. 17.

пособности заемщиков, уменьшен первоначальный взнос по ипотеке. Результат такой политики закономерен. За 5 лет с 2001 по 2006 гг. цены на жилье в США выросли в 5 раз, а уровень долговой нагрузки населения по обслуживанию ипотеки превысил 20%<sup>2</sup>. За период с 2002 по 2006 гг. в США и по всем миру были вложены поистине огромные капиталы в ипотеку и недвижимость, в результате чего на финансовых рынках стали надуваться спекулятивные пузыри. Чтобы затормозить их рост ФРС пришлось начать повышать учетную ставку. К октябрю 2007 года она выросла до 5,25%, следствием чего стало сильное удорожание кредитов. Так что многие американцы оказались не в состоянии обслуживать свои долговые обязательства.

В октябре объем неплатежей по ипотечным кредитам достиг критической массы, а в сентябре обанкротился один из ведущих инвестиционных банков США — «Lehman Brothers», на долю которого приходилась значительная часть ипотечного рынка. Другие инвестбанки и страховые компании пришлось спасать американскому правительству. Крах ипотечного бума, превращение огромной массы ипотечных облигаций в неликвидные бумаги, кратное обесценение залогов, падение платежеспособности заемщиков вызвали цепную реакцию, охватив все виды не только финансовых, но и товарных рынков.

Спасаясь от обвала ипотеки и рынка жилья, спекулятивный капитал устремился на нефтяной рынок, в результате чего начался бурный рост нефтяных цен, которые 14 июля 2007 г. достигли исторического максимума — 147 долл./барр. Правда, продержалась такая цена недолго. Уже в конце июля она стала снижаться и через полгода нефть стоила уже 30 долл./барр. Вслед за ней подешевели медь, алюминий, золото, металлы, так как сокращение денежных ресурсов в силу превращения огромной массы ипотечных облигаций и деривативов в неликвидные, вызвало массовую распродажу ликвидных активов (акций, облигаций, драг.металлов, контрактов на сырье и т.д.), что спровоцировало обвал не только фондовых, но и товарных рынков. В декабре 2007 г. было официально объявлено о том, что американская экономика вступила в фазу финансово-экономического кризиса.

Роковую роль в трансформации локального кризиса ипотеки в глобальный циклический кризис, то есть в кризис перепроизводства капитала как самовозрастающей стоимости, сыграла эйфория свободного рынка, охватившая в последние 30 лет вначале США, а затем и

<sup>2</sup> Эксперт, 2009 г., № 20, с. 38.

другие страны. Возник миф о том, что рынок всегда прав, и потому всякое вмешательство в его механизм вредно для экономики. Дерегулирование рынка, неограниченная свобода поведения его участников создали огромные возможности для финансовых спекуляций, интенсивного роста дешевых, низкосортных высокорисковых кредитов и финансовых инструментов. Слепая вера в то, что рынки могут сами себя регулировать, привела к тому, что оголтелая спекуляция превратилась в сильный источник дохода практически всех субъектов экономики: государства, бизнеса и населения.

Спекуляция в той или иной мере присуща всем рынкам, но наиболее адекватной ее сферой являются финансовые рынки, динамика которых определяется не только и даже не столько экономическими факторами, сколько политическими, психологическими, информационными и т.д. Обвалы и взлеты рынков финансовых инструментов нередко происходят по воле одного игрока. Так, фондовые рынки стран Юго-Восточной Азии в 1997 г. обвалил Сорос, спровоцировав тем самым масштабный финансовый кризис, охвативший и другие страны, в том числе и Россию.

Несмотря на то, что спекуляция на финансовых рынках весьма рискованное мероприятие, погоня за высокой прибылью, алчность, жажда быстрого обогащения привлекает в эту сферу огромный капитал. Так, начиная с 1970—1980-х гг., как показывает таблица 1, темпы прироста оборота международных фондовых и валютных рынков в разы превышали чистый приток прямых иностранных инвестиций.

Таблица 1

**Динамика среднегодовых темпов прироста ПИИ и фондовых и валютных рынков (в %) <sup>3</sup>**

	1970–1980 гг.	1980–1990 гг.	1990–2000 гг.	2000–2007 гг.
Чистый приток ПИИ	8,3	8,6	16,0	1,4
Оборот международных фондовых и валютных рынков	15,6	20,8	29,8	24,0

Такие высокие темпы этих сегментов привели к тому, что доля финансового сектора в корпоративных прибылях в США выросла с 16% в 1973–1985 гг. до 21–30% в 90-е годы и 41% в 2000-е годы <sup>4</sup>.

<sup>3</sup> Мировая экономика и международные отношения, 2009, № 12, с. 5

<sup>4</sup> Там же, с. 8.

Крах самой большой экономики мира привел к тому, что американский кризис из локального довольно быстро перерос в глобальное экономическое потрясение. Глобализация под эгидой США привела к тому, что экономика остальных стран оказалась в сильной зависимости от американской спекулятивной модели капитализма. Поэтому деловые циклы практически всех стран с определенным лагом следуют за экономической динамикой США. Так что, когда американская экономика на подъеме, то и основная масса стран в той или иной степени также переживает фазу экономического роста. И наоборот, те или иные негативные явления, нередко возникающие в финансовой сфере и экономике США, достаточно быстро сказываются на конъюнктуре мировых рынков, а, следовательно, и в экономиках многих стран. Поэтому, не удивительно, что американский кризис, набиравший силу с 2003 г. и достигший своего апогея осенью 2007 г. очень скоро перекинулся как на страны ОЭСР, так и развивающиеся экономики. В одночасье экономическая динамика как мира, так и всех национальных экономик качественно изменилась. Достаточно высокие темпы роста ВВП в 2006–2007 году, в 2008 г. снизились, а в 2009 г. ушли в минус.

Таблица 2

**Динамика валового внутреннего продукта за 2006–2011 гг.  
(в процентах к предыдущему году)<sup>5</sup>**

	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г. (оценка)	2010 г. (прогноз)	2011 г. (прогноз)
Мир в целом	4,0	3,8	1,7	-2,2	2,7	3,2
Развитые страны	2,9	2,5	0,4	-3,3	1,8	2,3
Европа	-	-	-0,5	-3,9	1,0	1,7
Япония	2,0	2,4	-1,2	-5,4	1,3	1,8
США	2,8	2,0	0,4	-2,5	2,5	2,7
Развивающиеся страны	7,1	7,2	5,6	1,2	5,2	5,7
Азиатско-Тихоокеанский регион	-	-	8,0	6,6	8,1	8,2
Латинская Америка и Карибский бассейн	-	-	3,9	-2,6	2,7	3,4
Ближний Восток и Северная Африка	5,7	6,0	4,3	2,9	3,1	3,6
БРИК	-	-	-	-	-	-
Бразилия	-	-	5,1	0,1	3,6	3,9
Россия	7,7	8,1	5,6	-8,7	3,2	3,0
Индия	-	-	6,1	6,0	7,5	8,0
Китай	11,6	11,0	9,0	8,4	9,0	9,0

<sup>5</sup> Мировая экономика и международные отношения, 2009, № 9, с. 91, № 12, с. 20, № 11, с. 36. Ведомости, 21 января 2010 г.

Из таблицы видно, что лучше других выдержали удары кризиса Китай и Индия, которые сумели удержать сравнительно высокие темпы 9% и 6%, соответственно. Наиболее сильно пострадавшей является Россия, в которой восьмипроцентный экономический рост в 2007 г. снизился до 5,6%, а в 2009 г. ушел в минус 8,7%.

Причин тому много. Отметим наиболее существенные. Прежде всего Россия все еще переживает тяжелый и сложный во всех отношениях переходный период от социализма к капитализму. Трансформация социалистической системы хозяйствования и советской власти в диаметрально противоположную систему организации экономики и политической власти происходила не эволюционно, путем постепенной замены фундаментальных институтов, определяющих экономику и общество, а посредством шоковой терапии с применением силовых, криминальных и коррупционных методов уничтожения и разграбления национального богатства страны. Чрезвычайно разрушительные антинародные методы либерализации, приватизации, разгосударствления, вхождения в мировую экономику превратили Россию из сравнительно высокоразвитой самодостаточной в деградированную страну. Во-вторых, находясь в глубоком трансформационном кризисе, она в августе 1998 г. пережила короткий, но очень сильный финансовый кризис, который еще более усугубил и без того крайне тяжелое социально-экономическое положение страны. В-третьих, несмотря на то, что возвращение России к капитализму пришлось на последнее десятилетие 20в., его исходным пунктом становления, как и более 200 лет назад в Англии, стал процесс первоначального накопления капитала, главным содержанием которого служит насильственный кровавый передел собственности на средства производства. «Лихие 90-е годы» 20в. по праву войдут в историю России как самые драматические, жестокие и страшные, когда экономическая и силовая власть была в руках криминала. Теневая экономика по различным оценкам достигала от 60% до 90% ВВП. Коррупция, охватившая все эшелоны власти и звенья хозяйственной системы, превратилась в главное национальное бедствие. Продовольственная, экономическая, национальная безопасность находились на критическом уровне. В-четвертых, экономический рост, начавшийся в двухтысячные годы, носил крайне неустойчивый характер, так как его главными источниками были внешние конъюнктурные факторы: высокие цены на сырьевые товары, прежде всего, на нефть, и сравнительно дешевые краткосрочные кредиты и займы, в результате чего финансовое благополучие экономики страны, наступившее в 2004–2007 гг. целиком и полностью зависело от

конъюнктуры внешних финансовых и товарных рынков. Так что России было крайне выгодно надувание пузырей на мировых фондовых и сырьевых рынках. Валюта и иностранный капитал мощной рекой текли в ее экономику, курс рубля укреплялся, фондовый рынок, международные резервы и стабфонд росли рекордными темпами, государственная казна наполнялись нефтегазовыми доходами, которые существенно превышали расходы.

Кстати сказать, при оценке социально-экономической трансформации 90-х годов прошлого века, следует признать, что это была катастрофа такого масштаба, которая не имеет исторических аналогов, когда в мирное время по воле небольшой группы людей в огромных размерах был уничтожен огромный производственно-экономический потенциал страны. В течение всей истории Россию бросало в крайности. Крушение социалистической системы хозяйствования и советской власти по своим масштабам и социально-экономическим последствиям кратко превосходит все предыдущие финансово-экономические катаклизмы и войны.

Наряду с этими объективными причинами немалую роль в развитии и углублении кризиса, усилении его разрушительной роли сыграл и субъективный, человеческий фактор. Экономический бум, финансовое благополучие создавали иллюзию стабильности и долгосрочного процветания. Поэтому, несмотря на то, что в США и Европе кризис приобретал все более масштабный характер, высокие официальные лица страны, уповая на то, что у нас накоплены значительные финансовые резервы, излучали оптимизм и строили грандиозные планы по удвоению ВВП, превращению России в энергетическую сверхдержаву, в мировой финансовый центр и т.д.

Заявления о том, что Россия является тихой гаванью и островком стабильности по меньшей мере удивляют. Хорошо известно, что бумажные деньги, в том числе и те, которые имеют статус мировой резервной валюты, и тем более ценные бумаги не имеют реальной стоимости, а потому они не могут выполнять функцию реального накопления, что так убедительно с новой силой доказал нынешний кризис, кратко обесценив все финансовые активы. Проигнорирована была и сильная финансово-экономическая зависимость России от конъюнктуры мировых рынков, которая из-за кризиса резко ухудшилась.

Понятно, что в этих условиях надежда на то, что кризис обойдет Россию стороной чистая утопия. Не прошло и 10 месяцев с начала кризиса в США, как Россия оказалась в мощных его жерновах. Банкротство «Lehman Brothers» спровоцировало обвал сначала американс-

ких, а затем и мировых фондовых, кредитных, валютных и товарных рынков. Экономическое цунами докатилось и до России. В сентябре 2008 г. рухнул российский фондовый рынок. В октябре началось бегство от депозитов и спекулятивная атака на рубль, в результате которой в четвертом квартале 2008г. его курс понизился на 20%. В ноябре управляемая девальвация рубля, на которую ушло 40% резервов ЦБ. Огромный приток капитала сменился на интенсивный отток, составивший за последние 3 месяца 2008г. 130 млрд. долл.<sup>6</sup>

От финансового благополучия ничего не осталось. Многолетний профицит бюджета сменился крупным дефицитом, огромный приток капитала интенсивным оттоком, рубль обесценился, существенно сократились международные резервы, пошли в расход деньги резервного фонда и фонда национального благосостояния, вкладчики стали досрочно забирать свои вклады. Фондовый, кредитный, валютный рынки практически были полностью парализованы. Тут же возникли кризисы ликвидности, доверия, внешнего частного долга. Финансовая система оказалась на грани полномасштабного коллапса.

Обвал финансовой системы лишил российскую экономику не только внешних источников развития, но и внутренних. Чтобы в этих условиях выжить, корпорации, работающие в отраслях реальной экономики, стали спешно сокращать капвложения, консервировать инвестиционные проекты, переносить сроки ввода в действия новых производственных мощностей. Вслед за этим начались массовые увольнения работников, снижение заработной платы и социальных выплат. Неизбежным следствием всех этих негативных процессов стало резкое падение инвестиционных и потребительских расходов, объема производства. Кризис затронул все отрасли и все регионы. Россия оказалась в ловушке эйфории «тучных» двухтысячных годов. На самом деле, как реальная экономика, так и финансовая сфера, в силу их слабости и сильной зависимости от внешнего спроса и иностранного капитала не могли устоять перед мощными финансово-экономическими потрясениями.

Неадекватная реакция официальных лиц на кризисные явления в США и Европе привела к тому, что было упущено время для коррекции макроэкономической политики. Ситуация требовала кардинального изменения бюджетно-налогового, денежно-кредитного, валютного, инвестиционного и других механизмов регулирования.

<sup>6</sup> Эксперт, 2009 г., № 20, С. 62.

Поэтому неудивительно, что приход кризиса в Россию оказался столь неожиданным и внезапным, что вызвал растерянность, хаос, принятие в пожарном порядке чрезвычайных мер по спасению кредитно-денежной системы. Для купирования кризиса, поддержки ликвидности, управляемой девальвации рубля, недопущения дефолтов по внешним частным долгам, предотвращения паники среди населения были выделены огромные финансовые ресурсы, что позволило избежать массового банкротства финансовых институтов и полного расстройств денежного обращения.

Сбив остроту кризисных явлений в конце 2008 г., правительство приступило к разработке полномасштабной программы антикризисных мер, которая была принята только в апреле 2009 г. Программа объявила о семи основных приоритетах деятельности правительства: выполнение в полном объеме социальных обязательств государства перед населением, сохранение промышленного и технологического потенциала будущего роста, превращение внутреннего спроса в основной источник посткризисного роста, реализация курса на модернизацию экономики, создание мощной национальной финансовой системы и, наконец, поддержание макроэкономической стабильности и формирование условий для качественно новой модели экономического развития, основанной на высоком внутреннем спросе, несырьевом экспорте, сильном мотивационном механизме, стимулирующим рост производительности труда и реальных доходов. Таким образом, Программа нацелена на решение двух взаимосвязанных задач: текущих, направленных на борьбу с кризисом и стратегических, предусматривающих глубокую модернизацию экономики и финансовой сферы.

Пока главный акцент правительство делает на решении острых текущих проблем. При этом, как отмечают многие аналитики, далеко не все антикризисные меры, направленные на купирование кризиса, оказались востребованными и оправданными. Так, серьезной критике в научной литературе и СМИ подверглись политика постепенной девальвации рубля, механизмы госгарантий и рефинансирования ЦБ, госпомощь банкам и корпорациям в обслуживании внешних займов, принципы определения системообразующих предприятий и т.д.

Что касается модернизации экономики и финансовой сферы, то, несмотря на то, что она объявлена главным содержанием стратегического курса развития страны на ближайшую перспективу, сколько-нибудь существенных сдвигов в решении этой актуальной и жизненно важной проблемы специалисты не отмечают.

Для того, чтобы преодолеть сырьевую зависимость и осуществить глубокую диверсификацию экономики необходимы благоприятный инвестиционный климат, масштабные капиталовложения, высокообразованные и хорошо мотивированные кадры, активная политика стимулирования развития и внедрения инноваций, качественно новые институты и т.д. Для создания этих условий нужны огромные усилия не только правительства, но и бизнеса и населения, но пока развиваться по-новому не получается.

Недостаточная эффективность антикризисных мер объясняется не только потерей времени для борьбы с кризисом, но и отсутствием четких механизмов их реализации, жесткого контроля за расходованием огромных государственных средств. Так, оказалась невостребованной система госгарантий объемом в 300 млрд. руб., предложенная Правительством в 2008 г. На ее доработку и улучшение в 2009 г. ушло почти полгода. Имеется немало случаев, когда госсредства, выделенные для поддержания ликвидности и докапитализации банков, уходили на валютный рынок и т.д.

Как известно, время — ключевой фактор развития экономики и человечества. В условиях кризиса его значимость многократно возрастает, так как отсутствие быстрой реакции на кризисные явления приводит к тому, что разрушительные процессы приобретают необратимый характер. Но самое важное состоит в том, что правительственная антикризисная программа не оказала сколько-нибудь существенного позитивного влияния на экономическую динамику. Первое полугодие 2009 г. оказалось провальным, все основные макропоказатели упали гораздо сильнее, чем ожидалось. ВВП сократился по сравнению с прошлогодним показателем на 10,9%, промышленность — на 21,3%, инвестиции упали почти на 18%, объем добычи природного газа снизился на 20,8%<sup>7</sup>.

Во второй половине 2009г. экономическая динамика стала понемногу улучшаться. ВВП в третьем квартале составил 10489,5 млрд. руб. вместо 8482,8 млрд. руб. в первом квартале и 9326,4 млрд. руб. во втором. Рост на 23,7% и 12,5% соответственно. Подрост и индекс выпуска товаров и услуг по базовым видам экономической деятельности, к которым относятся: производство продукции сельского хозяйства, добыча полезных ископаемых, обрабатывающие производства, производство и распределение электроэнергии, газа и воды, строительство, транспорт, розничная и оптовая торговля (см. таблицу 3).

<sup>7</sup> <http://www.gks.ru>



**Динамика макроэкономических показателей<sup>8</sup>**  
(в процентах к соответствующему периоду предыдущего года)

	ВВП в рыночных ценах, млрд.руб.	Динамика реального ВВП	Индекс выпуска товаров и услуг по базовым видам экономической деятельности
2008 г.			
I квартал	8891,0	108,7	109,1
II квартал	10193,3	107,5	106,9
III квартал	11639,5	106,0	105,5
IV квартал	10944,2	101,2	97,1
Ноябрь	-	-	95,8
Декабрь	-	-	93,2
2009 г.			87,7
I квартал	8482,8	90,2	
II квартал	9326,4	89,1	85,7
III квартал	10489,5	91,1	90,8

По итогам года официальной статистики пока еще нет. Но есть основные экономические и социальные показатели за январь–ноябрь 2009г., по которым можно достаточно полно судить о том, как прожила наша страна наиболее острую фазу финансово-экономического кризиса (таб. 4).

Итак, несмотря на то, что экономическая динамика в России стала заметно ухудшаться с четвертого квартала 2008 г., когда темп роста реального ВВП составил всего лишь 1,2%, а индекс товаров и услуг упал до 97,1%, в целом по итогам этого года сохранилась положительная динамика. Все ключевые макроэкономические показатели росли. Совсем иная ситуация была в истекшем году, все они оказались в минусе. ВВП сократился почти на 9%, индекс выпуска товаров и услуг упал на 10,3%, промышленное производство – на 12%, внешнеторговый оборот – почти на 41%, инвестиции в основной капитал – на 18,4%, реальные располагаемые доходы – на 5,2%. Понятно, что ноябрь–декабрь мало что изменят в этой статистике.

Поэтому есть все основания говорить о том, что 2009 г. оказался для нас чрезвычайно тяжелым и трудным, потребовавший от государства, бизнеса и населения огромных усилий по выживанию. Такое глубокое падение слабой экономики, основные макропоказатели которой все еще ниже 1990 г., свидетельствует о том, что кризис отбросил Россию на десятилетия назад. И вновь, в который раз, ей придется начинать все сначала.

<sup>8</sup> Бюллетень банковской статистики, 2009, № 12, с. 7.

**Сравнительная динамика основных экономических и социальных  
показателей за десять месяцев 2008 г. и 2009 г.<sup>9</sup>**

	Январь–ноябрь 2008 г. в % к январю–ноябрю 2007 г.	Январь–ноябрь 2009 г. в % к январю–ноябрю 2008 г.
Индекс выпуска товаров и услуг по базовым видам экономической деятельности	105,5	89,7
Индекс промышленного производства	103,7	88,0
Продукция сельского хозяйства, млрд.рублей	111,0	100,2
Оборот розничной торговли, млрд. руб.	114,6	94,3
Внешнеторговый оборот, млрд.долларов США	144,5	59,1
в том числе: экспорт товаров	147,6	57,8
импорт товаров	139,7	61,3
Инвестиции в основной капитал, млрд.руб.	113,2	81,6
Реальные располагаемые денежные доходы	103,9	101,1
Среднемесячная начисленная заработная плата одного работника		
номинальная, рублей	127,4	108,3
реальная	111,6	96,8
Общая численность безработных, млн.человек	102,3	134,7

В научной литературе и СМИ идет оживленная, достаточно острая дискуссия по широкому кругу вопросов, так или иначе связанных с нынешним финансово-экономическим кризисом. Сегодня на первый план вышли вопросы о том, как мировая экономика и её составляющие национальные экономики будут выходить из кризиса и что надо сделать, чтобы не допустить в будущем новых экономических потрясений.

<sup>9</sup> <http://www.gks.ru>

Что касается первого вопроса, то существует огромное многообразие различных прогнозов, рецептов по преодолению последствий кризиса и стимулированию оживления экономической динамики. Их главный порок, что они весьма субъективны, а потому диаметрально противоположны.

Вместе с тем в ходе этой дискуссии по целому ряду принципиальных вопросов сложилось почти полное единодушие. Так, практически все государственные деятели, крупные политики, ведущие аналитики и эксперты согласны в том, что кризис всерьез и надолго, а потому выход из него будет затяжным и трудным. Пока кризис прошел только наиболее острую фазу. Он лишь уменьшил свою силу и мощь. Финансово-хозяйственные системы США и многих других стран продолжают стагнировать. Начавшийся экономический рост крайне неустойчив. Правда, на фоне прошлого обвального года текущий год выглядят более оптимистично. Но серьезные финансовые и экономические проблемы, обнаженные кризисом, никуда не делись и требуют решения. Ситуация на мировых фондовых, валютных и товарных рынках крайне нестабильна. Высокий рост цен, валютных курсов регулярно сменяется резким падением, что негативно сказывается на посткризисном восстановлении реальной экономики.

По мнению многих экспертов, экономическая динамика в США и других странах будет зависеть от того, сохраняться ли стимулирующие программы, принятые в период острой фазы кризиса. Скорее всего, США и Европа не пойдут на радикальную отмену бюджетно-налогового стимулирования, так как процесс восстановления экономики идет слабо и подвержен серьезным угрозам. В этих условиях отказ от финансовой господдержки может спровоцировать новый виток рецессии. Учитывая это обстоятельство, США приняли решение о том, что действия программы господдержки экономике будет продлено, по меньшей мере, до октября 2010 года. В соответствии с этой установкой ФРС не стала в январе повышать учетную ставку, сохранив ее на уровне исторического минимума от 0 до 0,25%.

Продолжение политики вливания денег в экономику вызвало неоднозначную реакцию среди ведущих экономистов и финансовых аналитиков, которые считают, что она представляет реальную опасность возникновения серьезной инфляции. Так что выход из кризиса будет зависеть от того, сумеют ли США и другие страны найти оптимум, компромисс между стимулированием экономического роста и инфляцией.

Не меньшую опасность для посткризисного восстановления и развития мировой экономики представляют растущие рекордными темпами бюджетный дефицит и государственный долг. В 2010 г. эти показатели достигнут астрономических размеров. Дефицит бюджета США составит более 1,5 трлн. долл., а государственный долг свыше 12 трлн. долл. Так что американцы продолжают жить не по средствам в долг, в счет будущих доходов. Одна из главных причин того, что госрасходы растут более высокими темпами чем доходы — высокий уровень военных расходов. Войны в Афганистане и Ираке дорого обходятся не только американскому налогоплательщику, но и мировой экономике.

Другая острая проблема, которую предстоит решить США — интенсивный рост безработицы, которая в 2009 году достигла 10%. Сокращается спрос на рабочую силу и в текущем году. Администрация Б. Обамы пытается компенсировать уменьшение занятых на крупных корпорациях путем стимулирования развития среднего и малого бизнеса. Но пока это сколько-нибудь существенных результатов не дает.

Непростая ситуация и в Европе. Если в Германии, Франции, Англии появились первые признаки восстановления экономики, то в Греции, Испании, Португалии экономика продолжает стагнировать. Особенно сложное положение в Греции, где бюджетный дефицит вместо положенных для стран Евросоюза 3%, достиг 12,7% ВВП, а государственный долг 125% ВВП. Так что Греция находится в преддефолтном состоянии. Очень трудно переживает кризис и Испания, где уровень безработицы приближается к 20%, а финансовые макропоказатели резко ухудшились.

Тяжелое социально-экономическое положение многих стран Евросоюза негативно сказалось на евро, курс которого по отношению к доллару в новом году сменил положительную динамику на отрицательную. В печати уже появилось утверждение о том, что Евросоюзу вряд ли удастся охранить единую валюту, так как кризис резко обострил противоречия между национальными интересами. Многие страны оказались просто не в состоянии поддерживать предельно допустимые европейским парламентом макроэкономические показатели.

Восстановление Российской экономики, как считают многие эксперты, будет долгим, медленным и мучительным. Главные препятствия для её выздоровления — дефицит капложений, высокая безработица, низкий внутренний спрос со стороны частного сектора и населения, длительная стагнация кредитного рынка, риск ускорения инфляции, а также сложности с внешним финансированием. Такой

комплекс чрезвычайно трудных и болезненных проблем в одночасье не решить. В условиях сильной ограниченности ресурсов и времени есть только одна возможность их решения, которая состоит в том, чтобы определить главную проблему, ухватившись за которую можно вытащить все остальные.

Представляется, что такой проблемой является восстановление кредитного рынка. Несмотря на огромные усилия правительства и ЦБ запустить кредитный механизм в 2009 г. не удалось. Основные сегменты российского кредитного рынка по сей день находятся в глубокой депрессии. Причин тому много, но наиболее сильно на его состояние влияют уровень процентной ставки, платежеспособность заемщиков, качество кредитов, источники и структура пассивов. Острые кризисы ликвидности и доверия резко ухудшили эти и другие не менее важные финансовые и экономические индикаторы кредитно-финансовой системы, спровоцировав тем самым полный паралич рынка заемного капитала. Кризис больно ударил по всем его сегментам, но особую тревогу вызывает кредитование предприятий реального сектора экономики, на долю которого приходится свыше 65% общего объема заемного капитала банковского сектора и около 45% совокупных его активов. За 10 месяцев он вырос всего лишь на 3,7%<sup>10</sup> совокупных его активов, а в декабре упал на 0,6%<sup>11</sup>. Несмотря на рост ликвидности, введение упрощенного механизма госгарантий, снижение в течение прошлого года учетной ставки с 13% до 8,75%, банки не хотят кредитовать экономику и население, так как, во-первых, основная масса предприятий все еще находится в крайне тяжелом финансовом положении и, во-вторых, заемный капитал на внутреннем рынке остается всё еще дорогим, а внешние долговые рынки пока не восстановились в полной мере.

Самое серьезное препятствие на пути выздоровления национального кредитного рынка — резкое ухудшение качества кредитного портфеля, стремительный рост просроченных кредитов. Массовая пролонгация, реструктуризация кредитов позволили избежать в прошлом году второй волны кризиса, о которой так много говорили официальные лица и СМИ. Однако это совершенно не означает, что проблема решена. Независимые финансовые эксперты считают, что существует большая вероятность того, что пик роста просроченных кредитов при-

<sup>10</sup> <http://www.cbr.ru> 31.01.2010.

<sup>11</sup> Ведомости. 21.01.2010.

дется на 2010 г. Так, по данным Сбербанка, к концу сентября объем созданных им резервов по международным стандартам отчетности составил 8,9% от кредитного портфеля, это почти 494 млрд. руб. Общий же объем резервов в банковском секторе, по последним данным ЦБ, превышает 1,6 трлн. руб.

Увеличение резервов за счет прибыли ведет к сокращению размеров собственного капитала, норматив достаточности которого является строго обязательным. Снижение достаточности капитала ниже 10%, серьезный повод для лишения банковской лицензии.

Сложность ситуации состоит в том, что кризис существенно ухудшил возможности фондирования банков как за счет собственных, так и за счет привлеченных средств. В 2009 г. сильно выросло количество убыточных банков. Их удельный вес на 01.10.2009 составил 13,2% вместо 5,1% на 01.01.2009 и 5,8% на 01.10.2008 г., а размер убытка увеличился в 3,5 раза и 10,2 раза соответственно<sup>12</sup>.

Продолжает стагнировать и рынок потребительского кредита, на долю которого приходится 18% рынка ссудного капитала и 13% активов кредитных организаций<sup>13</sup>. За 10 месяцев 2009 г. объем кредитов населению сократился на 10,6%<sup>14</sup>. Попытки активизировать рынок автокредитов с помощью программы льготного стимулирования продаж машин, произведенных в России, пока ощутимых результатов не дали.

В глубокой депрессии находится и рынок ипотеки, который пострадал сильнее других. Кризис практически уничтожил его, так как финансовые организации прежде всего стали сворачивать свои ипотечные программы. За истекший период число выданных кредитов сократилось в 3,3 раза, по объемам — в 5,2 раза, просроченная задолженность увеличилась в 2,3 раза<sup>15</sup>. Сегодня ипотечные кредиты выдают не более десяти банков под довольно высокий процент и более жесткие требования к заемщикам.

Органы денежно-кредитного регулирования принимают энергичные усилия, чтобы вывести ссудный рынок из коматозного состояния, так как без этого практически невозможен рост внутреннего спроса, без чего оживление экономики маловероятно.

<sup>12</sup> Бюллетень банковской статистики, 2009, № 12, С. 109.

<sup>13</sup> <http://www.cbr.ru>

<sup>14</sup> Там же.

<sup>15</sup> Московский комсомолец, 1 февраля 2010 г.

Приятно отметить, что в принятых в декабре 2009 г. «Основных направлениях антикризисных действий Правительства РФ на 2010 г.» стимулированию спроса и развитию потенциала внутреннего рынка придается ключевое значение в механизме активизации экономического роста.

На 2010 г. существуют как оптимистические, так и пессимистические прогнозы. Оптимисты считают, что в текущем году кредитный рынок заработает, так как замедление темпов инфляции до 8,8% по итогам года и начавшийся процесс снижения процентных ставок по депозитам и кредитам, а также некоторое оживление экономики будет стимулировать спрос на кредиты. Так, А. Улюкаев обещает к концу года реальному сектору рост кредитов на 20%<sup>16</sup>.

Пессимисты, не отрицая некоторого улучшения ситуации в денежно-кредитной сфере, вместе с тем указывают на наличие серьезных факторов, тормозящих восстановление и развитие кредитного рынка. Как известно, капитал идет прежде всего в ту сферу, где можно сравнительно быстро и легко получить высокие доходы. Сегодня такой сферой являются фондовые рынки, которые достаточно быстро восстановились и набирают обороты. Поэтому вполне естественно, что немалая часть банковского капитала уходит на рынок ценных бумаг.

В то время как кредитный портфель банков съезжился до минимума, инвестиции в ценные бумаги за 10 месяцев 2009г. выросли почти в 1,6 раза, составив около 13% активов вместо 8,4%<sup>17</sup>. Существует большая вероятность того, что к концу года эти показатели существенно вырастут, так как, несмотря на некоторую волатильность, динамика рынка в ноябре—декабре росла высокими темпами. Индекс РТС к концу декабря превысил отметку более 1500 пунктов.

Как известно, ситуация на финансовых рынках определяется конъюнктурой мировых рынков. Несмотря на депрессивное состояние реальной экономики, посткризисный подъем фондовых рынков происходит высокими темпами, что создает реальную угрозу образования новых спекулятивных пузырей.

Между тем спекулятивный фондовый рынок, как показал нынешний кризис, на самом деле не стимулирует, а тормозит развитие экономики, так как стремительный рост финансовых инвестиций сокра-

щает инвестиции в реальную экономику. Так что рассчитывать на быстрое восстановление экономики нет никаких оснований. Выступая в середине декабря 2009 г. перед депутатами Госдумы, А. Кудрин заявил, что российская экономика сможет вернуться к докризисным показателям не ранее 2012 г.

Несмотря на всю важность отмеченных проблем, они являются локальными и краткосрочными. В то время как кризис выдвинул в разряд наиважнейших и актуальных проблемы глобального характера. По единодушному признанию мирового сообщества, он до основания разрушил современную модель капитализма, которая нуждается в серьезном качественном обновлении. На смену спекулятивной модели с ее глубокими диспропорциями, деформациями, социальным неравенством должна придти хозяйственная система, в которой главным источником доходов вместо спекуляции станет повышение производительности труда и качество товаров.

Президент Франции Николя Саркози, официально открывающий Давосский Форум — 2010 г., необходимость смены модели капитализма назвал главным вопросом XXI века. Он считает, что настало время «повернуть экономику лицом к человеку».

Первым шагом на пути решения этой сверхактуальной глобальной проблемы должно стать расширение сферы и повышение эффективности регулирования финансовой сферы. При этом, что особенно важно, оно должно быть скоординировано всеми крупнейшими экономикками мира, так как решение глобальных проблем невозможно без согласованных действий если не всех, то большинства стран.

Дух и направление реформирования финансовой системы задает США. В январе Б. Обама обнародовал план мероприятий по ограничению размеров финансовых институтов и ужесточению контроля за их инвестиционной деятельностью. В Европе он получил полную поддержку, что дает основание утверждать, что борьба с «жирными котами», как называет финансовых воротил Президент США, от слов перешла к реальным действиям. Каков будет ее результат, покажет время. Но в одном уже сегодня можно не сомневаться, что она будет жесткой, непримиримой и долгой, так как перестраивать придется всю мировую финансово-хозяйственную систему.

<sup>16</sup> Ведомости, 21 января, 2010 г.

<sup>17</sup> <http://www.cbr.ru>

Н. Л. Загайнова,  
к.э.н., доцент кафедры экономической теории  
ГОУ ВПО «Марийский государственный университет»

Е. Д. Абрамова,  
доцент кафедры экономической теории  
ГОУ ВПО «Марийский государственный технический университет»

### Концептуальные основы формирования института конкурентного федерализма

*Аннотация. В статье рассмотрены теоретические и прикладные аспекты развития федерализма. Определено, что в России постепенно сформировалась национальная модель федерализма, сочетающая в себе принципы бюджетного (с элементами кооперативного) и конкурентного федерализма. Сделан вывод, что перспективной моделью федерализма является модель конкурентного федерализма. Конкурентный федерализм исследован с точки зрения института, определены его основы и принципы: принципы конкуренции между органами власти, субсидиарности, происхождения, исключительности, фискальной эквивалентности, которые были дополнены еще двумя: открытости и транспарентности.*

*Ключевые слова: национальная модель федерализма, институт конкурентного федерализма, модель конкурентного федерализма, принципы конкурентного федерализма.*

*The summary. In the article the theoretical and practical aspects of the development of federalism are considered. It is defined that in Russia national model of federalism was gradually formed, and it combines the principles of fiscal federalism (with the elements of cooperative federalism) and competitive federalism. The conclusion was made about that the model of competitive federalism is a perspective model of federalism. Competitive federalism was investigated in terms of the institution, it's basics and principles were determined: the principles of competition between authorities, of subsidiarity, of origins, of exclusiveness, fiscal equivalence, that were complemented by two more: openness and transparency.*

*Key words: national model of federalism, institution of competitive federalism, model of competitive federalism, principles of competitive federalism.*

За последние годы в научной теории сложилось общее понимание экономической природы федерализма. В прикладном аспекте фе-

дерализм превратился в действенный инструмент экономического развития. Однако, существующие и не решаемые в долгосрочном периоде проблемы, такие как: огромная дифференциация в развитии территорий, противоречия между уровнями государственной власти и местным самоуправлением, не подкрепленные финансами переданные полномочия и др., показывают, что действующая национальная модель федерализма, по нашему мнению, исчерпала возможность развития, поэтому возникает необходимость в разработке новой теоретической модели, адаптированной к условиям российской экономической реальности. Такой моделью, вбирающей в себя последние достижения федералистской теоретической мысли может стать модель конкурентного федерализма.

В связи с этим, целью исследования является теоретическое и методологическое обоснование концептуальных основ формирования института конкурентного федерализма. Для реализации поставленной цели необходимо решать следующие задачи:

- проанализировать и обобщить содержание существующих моделей федерализма, сыгравших наиболее важную роль в его развитии;
- выявить особенности действующей национальной модели федерализма;
- исследовать функционирование федерализма в рамках институциональной теории;
- определить и дополнить принципы модели конкурентного федерализма;
- определить возможность реализации в России института конкурентного федерализма.

Новизной исследования является определение и дополнение принципов конкурентного федерализма (открытость, транспарентность), позволяющие реализовать данную модель как эффективный институт экономики в России.

Предваряя исследование модели национального федерализма и перспектив его развития, обратимся к трудам теоретиков, сыгравших наиболее существенную роль в развитии федерализма. Выделим такие теории федерализма, как дуалистическая теория, теория прав штатов, теория кооперативного федерализма, а также концепции «конкурентного федерализма», «технократического федерализма». Основателями теории дуалистического федерализма были американские федералисты: А. Гамильтон, Д. Мэдисон и Д. Джей. С точки зрения дуалистического федерализма федеративное государство является сложным единым

целым, в основе которого лежит двухуровневая структура федеративного государства, в основе принципа которой лежит невмешательство в сферу полномочий каждого уровня государственной власти. Федеральный Центр имеет минимально необходимые для управления страной полномочия, все остальное находится в компетенции субъектов Федерации. Разработчиками теории прав штатов являются Д. Кэлхун и Т. Джефферсон. Данная теория провозглашает суверенитет штатов и право выхода из созданного союза. Теоретики считали, что если центр выходит за рамки делегированных ему полномочий, то договор, лежащий в основе союза, может быть расторгнут. Вследствие капиталистического развития дуалистический федерализм эволюционировал и постепенно трансформировался в теорию кооперативного федерализма, основоположниками которого стали Дж. Кларк, Т. Дай, Э. Коруин. Они рассматривали уровни федерации как взаимосвязанные и сотрудничающие. Считали, что в решении проблем и разрешении конфликтов между федерацией и территориями предпочтительнее использовать договорной характер отношений. Существенный вклад теорию федерализма внесли теории «конкурентного федерализма», «федеративного общества» и «технократического федерализма». Первая концепция обращена к теме конкуренции территорий между собой. Присущее федеративной системе конкурентное начало, рассматривается в ней как одно из главных преимуществ федерации. Основными представителями концепции «федеративного общества», являются Э. Баркер, У. Ливингстон, А. Лейпхарт. В данной концепции названные ученые сходились во мнении, что общество первично, а его институты вторичны. Они считали, что многосоставное общество с компактно проживающими обособленными сегментами является федеративным. Сторонники концепции технократического федерализма склонялись к возвращению к традиционным двухуровневым отношениям, при этом контроль над федеральными органами должен быть усилен. В рамках этой концепции была поднята проблема сращивания федеральной элиты с высшими представителями территорий в рамках одного ведомства, приводящих к созданию закрытых корпоративных взаимоотношений.

Кроме названных моделей в России широко обсуждаются концепции «бюджетного федерализма», «экономического федерализма», «политического федерализма».

По существу, все теории федерализма сводятся к тому, на чем основана федералистская теория народного суверенитета И. Альтузиуса, которая раскрывала сущность федерализма посредством двух ключевых понятий – «союз» и «договор».

Присоединимся к мнению известного немецкого экономиста Хорста Зиберта, который различал в качестве двух базовых типов федерализма: кооперативный и конкурентный (2). На базе анализа этих двух моделей определим концептуальные основы формирования института федерализма и перспективы его развития.

Первый, воплощенный в Германии, предполагает, что при распределении доли финансовой помощи, которую получит из Центра каждая территория, будут задействованы переговорные процессы.

Современные научные направления теории федерализма показывают, что его исследование будет не полным, если мы не изучим его функционирование в рамках институциональной теории.

Американские ученые-институционалисты В. Каспер и М. Стрейт определили, что федерализм призван выполнять функции института (7).

**Функция координации.** Суть федерализма – распределение и координация полномочий между федеральным, субфедеральным и местным уровнями. Принцип субсидиарности заключается в передаче функций на тот уровень, где они выполняются наиболее эффективно.

**Функция защиты автономии.** Федерализм предполагает, что региональные и местные власти обладают законодательно установленной налогово-бюджетной автономией, что заинтересовывает их в эффективном управлении общественными финансами и создании благоприятных условий для экономического развития соответствующих территорий.

**Функция смягчения и разрешения конфликтов.** Институционализация федерализма способствует выравниванию уровня социально-экономического развития территорий, разрешению политических, национальных противоречий и конфликтов. Вместе с тем федеральная политика по отношению к территориям пока строится на противоречивом законодательстве, минимальной достаточности, самовывживаемости, налоговом перераспределении, остаточном методе формирования финансовой поддержки субъектов Российской Федерации из федерального бюджета. Основной задачей является достижение баланса федеральных и территориальных социально-экономических интересов и их оформление в соответствующих законодательных актах.

Механизм федерализма как института целесообразно рассматривать как систему экономических отношений, воздействующих на издержки обладания и использования собственности. Последние классифицируются В. Каспером и М. Стрейтом на издержки координации, возникающие при взаимодействии субъектов с целью комбинирования прав собственности, и издержки подчинения, возникающие при

следовании институциональным нормам (7). В свою очередь издержки координации делятся на трансакционные (издержки поиска информации, ведения переговоров, заключение договоров и контрактов, контроль за их исполнением, спецификации и защиты прав собственности и др.) и организационные (возникающие при объединении ресурсов субъектами). Современная институциональная модель федерализма обладает потенциалом снижения, как издержек координации, так и издержек подчинения (см. рис.1).



**Рис. 1. Воздействие института федерализма на минимизацию издержек**

Для этого необходимо четкое, законодательно установленное разграничение полномочий и ответственности между органами власти разных уровней, обеспечение единства прав и обязанностей территориальных органов власти и органов власти местного самоуправления принимать в рамках федерального законодательства самостоятельные решения по организации бюджетного процесса, формированию и исполнению расходов и доходов своих бюджетов.

В этом случае, основой для реальной, подкрепленной правовым механизмом ответственности территориальных и местных органов власти за результаты бюджетной политики станут законодательно установленные налогово-бюджетные полномочия.

Анализ трансакционных издержек в условиях федеративного и унитарного (или псевдофедеративного) устройства России с ее географической протяженностью, социально-экономической неоднородностью территорий, их исторической и национальной спецификой показал, что экономия трансакционных издержек возможна сразу по нескольким направлениям. Это обосновывает с социально-экономи-

ческой точки зрения необходимость и целесообразность развития института федерализма.

При анализе действующей модели федерализма необходимо рассмотреть аспект дисфункциональности институционального проектирования. При создании системы норм, регулирующих какой-либо институт, возможны определенные ошибки, которые ставят под сомнение эффективность действия института. Американский ученый Питер Шак выделил четыре признака дисфункциональности институтов (9).

Чрезмерная детализация регулирования. Зарегулированность межбюджетных отношений проявляется в противоречиях, разночтениях, дублировании вопросов в Бюджетном, Налоговом Кодексах, законах о государственном (федеральном) бюджетах и т.п.

Загруженность специальными терминами. Она препятствует полному пониманию норм, а значит и их выполнению. В этом случае решение и интерпретация вопросов зависят от квалификации и добросовестности привлекаемых экспертов.

Противоречия между уровнями институционального регулирования. В последние годы просматривается тенденция концентрации налоговых доходов на федеральном уровне. При этом задача выравнивания бюджетной обеспеченности не решается в полной мере. Значительный объем расходных полномочий территорий не обеспечен доходными источниками. По существу, имеет место передача бюджетного дефицита на территориальный уровень.

Неопределенность. Она выражается в обилии норм, содержащих разные условия, либо в отсутствии норм, регулирующих данные отношения. Примером является отсутствие механизма бюджетного регулирования полномочий по предметам совместного ведения федерального и субфедерального, субфедерального и местного уровней.

Наличие признаков дисфункциональности федерализма, показывает, что данный институт не в полной мере удовлетворяет требованиям эффективности института. Институционализация национальной модели федерализма в современной России только предполагает устранение проявлений дисфункциональности и повышение эффективности его действия.

Современная модель федерализма в Российской Федерации, представляющая собой модель государственного устройства компромиссного характера может быть охарактеризована следующими параметрами:

- принцип формирования федеративного устройства в большинстве случаев является национально-территориальным; несовершенное административно-территориальное деление определяет необходимость в оптимизации количественного состава территорий;
- в разграничении предметов ведения и полномочий имеются неясности, позволяющие как субъектам Федерации, так и центру трактовать в те или иные полномочия в свою пользу;
- затрудняющих правовое регулирование и управление в России чрезмерное количество территорий;
- сохраняется опасность развития тенденции к сверхцентрализации и угроза свертывания принципов федерализма.

Институционализация российского федерализма находится в процессе своего развития. В России институциональная теория федерализма возникла в конце 90-х годов. Согласно этой теории, в стране доминируют институты унитарно-централизованного политического устройства; институты федерализма существуют для дополнения и поддержки и являются комплементарными по отношению к ним. Реформы в сфере федеративного устройства, по введению института федерального вмешательства и укреплению властной вертикали начались с 2000 года и являются, по нашему мнению, недостаточными. Необходимо изменить те или иные параметры существующей модели федерализма. Для этого надо заменить национально-территориальный принцип федерализма на территориальный, укрупнить территории. Однако из-за взаимообусловленности и причинной связи элементов, составляющих данную федеративную модель это в ближайшее время не представляется возможным. Необходимость контролировать все территории, регулировать все отношения между регионами и центром сформировала централистский характер федерации. Централистский характер российской модели федерализма обусловлен тем, что он адекватен характеру российских базовых институтов, регулирующих воспроизводство основных общественных подсистем. Сегодня существует вероятность, что усиливающиеся тенденции унитаризации могут разрушить результаты десятилетнего федеративного строительства классической федеративной модели в России.

Для определения перспектив реализации конкурентного федерализма в национальной экономике следует определить тип модели федерализма в России. Вопросы становления и направлений развития федеративных отношений в России в новейший период ее истории были и являются предметом дискуссий, к настоящему времени еще не закон-

ченных. С одной стороны, процессы децентрализации властных полномочий, активно происходившие в начале 1990-х годов, способствовали сохранению социально-экономической и политической стабильности при переходе к новым принципам регулирования экономической деятельности. С другой стороны, структура распределения полномочий и предметов ведения между органами власти и управления различных уровней, сложившаяся (во многом стихийно, во многом под воздействием необходимости решения текущих политических задач) ко второй половине 1990-х годов, оказалась не соответствующей целям и принципам необходимых экономических реформ. В целом можно утверждать, что федеративная реформа начала 1990-х годов, основные итоги которой были закреплены в Конституции 1993 года, осуществлялась в отсутствие единой концепции структуры Российской Федерации как государства с многоуровневым устройством. Не удалось четко определить место центра, субъектов Федерации и муниципальных образований в системе распределения налогово-бюджетных полномочий между властями различного уровня.

При формальном федеративном устройстве в России в 1990-х годах не был создан федерализм, сохраняющий рынок. Прежде всего, из-за политического противостояния между исполнительной и законодательной ветвями власти в 1993—1999 годах не удалось институционализировать полномочия различных органов власти. В результате у федеральных и региональных властей осталось множество возможностей влиять на конкретное наполнение полномочий, закрепленных в Конституции. При отсутствии четкого законодательного распределения полномочий рано или поздно нарушаются и все остальные принципы федерализма, сохраняющего рынок. Это и произошло в России.

Автономия субъектов Федерации большинства территорий существенно ограничивалась, так как, с одной стороны, создавались неоправданно благоприятные налогово-бюджетные условия для отдельных субъектов Федерации, а, с другой стороны, при отказе от резкого снижения бюджетных расходов существенная часть бюджетных обязательств была переложена на территориальные и местные бюджеты. Кроме того, бюджетная система позволяла регулярно перераспределять финансовые потоки между бюджетами различных уровней с помощью нежестких правил распределения налоговых доходов и финансовой помощи. Принцип общего рынка нарушался, федеральное и налоговое законодательство зачастую игнорировалось в отдельных субъектах Федерации, нередко возникали торговые барьеры между различными территориями. Это приводило к разрушению единого



экономического пространства страны. В отсутствие четкого разграничения полномочий центр сознательно пошел на смягчение бюджетных ограничений — трансферты территориям в значительной степени предоставлялись путем бюджетных ссуд и взаимных расчетов в отсутствие прозрачных, заранее утвержденных методик (6).

Впоследствии — в результате налоговой, бюджетной и федеративной реформ 1999—2005 годов — ситуация кардинально изменилась. Детально разработанные и регулирующие почти все стороны межбюджетных отношений Налоговый и Бюджетный кодексы, соответствующие поправки к ним, методики распределения средств Федерального фонда поддержки регионов и других фондов, задействованных в межбюджетных отношениях, закон об общих принципах местного самоуправления, знаменитый федеральный закон от 22 августа 2004 г. № 122-ФЗ и другие нормативно-правовые акты стали реальной базой для построения и развития в России федерализма, сохраняющего рынок(1).

Несмотря на сформированную модель федерализма в России сохранялись тенденции централизации. Можно выделить несколько причин происходящей в стране тенденции централизации:

- отсутствие в Конституции четкого и исчерпывающего определения прав и обязанностей субъектов Российской Федерации, отнесение к «совместной компетенции» значительной части государственных полномочий, жизненно важных для общества. В результате институциональная среда российского федерализма оказалась несформированной. В этой связи баланс распределения властных полномочий мог быть легко нарушен как в сторону дальнейшей децентрализации (вплоть до распада страны), так и в сторону централизации (вплоть до унитарного государства). Дальнейший ход событий зависел от того, кто сумеет сосредоточить в своих руках решающие финансовые и властные ресурсы — федеральный центр или регионы. Далее перечислены факторы, объясняющие, почему шаткое равновесие 1990-х годов сменилось именно централизацией государства;
- отсутствие у многих территорий необходимых финансовых ресурсов для реализации полученных от центра полномочий в условиях экономических кризисов (в начале 1990-х годов и в 1998 году) и неравномерного размещения производства. В этих обстоятельствах центр приобрел дополнительные властные полномочия по перераспределению ресурсов между регионами, поскольку большинство регионов было заинтересовано в таком распределении, а значит, в усилении власти федераль-

ного центра. Кроме того, в условиях спада производства и снижения налогооблагаемой базы в руках федерального центра были сосредоточены различные доходные источники, полностью или частично недоступные региональным властям: инфляционный сеньораж, приватизация крупнейших объектов государственной собственности, внешние и внутренние заимствования;

- несовпадение, доходящее до конфликта, интересов многих регионов, их неспособность выработать единую позицию по распределению полномочий и отстоять ее перед федеральным центром;
- необходимость проведения общенациональных реформ и решения общенациональных проблем (таких, как огромный национальный внешний долг, угроза распространения терроризма и др.) увеличили в глазах общества ценность единства политического и экономического пространства.

В дальнейшем, по мере исчерпания возможностей развития действующей модели федерализма, возникнет необходимость системного совершенствования федеративной российской модели. Для этого должна быть выработана новая для страны теоретическая модель, вбирающая в себя последние достижения федералистской теоретической мысли — модель конкурентного федерализма.

Для исследования конкурентного федерализма необходимо изучить его основы. Ярким представителем второго вида федерализма — конкурентного, является США. В этой стране каждый штат устанавливает свои налоги и формирует бюджет, обеспеченный собственными доходами. Активно создаются преимущества для привлечения капитала.

Сущность конкурентного федерализма заключается в том, что передача властных полномочий более низким уровням государственного управления часто служит для защиты граждан от оппортунизма и произвола руководителей и повышения конкурентоспособности страны в эпоху глобализации (3).

Концепция конкурентного федерализма впервые была представлена в работах канадского политолога А.Бретона. В его разработках труд и капитал мобильны, и владельцы этих факторов производства могут выбирать наиболее выгодные правила игры, используя процедуру выборов (федеральных, территориальных и местных), менять место жительства или адрес юридической организации, сосредотачивать деятельность в территориях с наиболее благоприятным инвести-

ционным климатом. Региональные и местные власти «продают» фирмам и населению, находящимся на их территории, определенные общественные блага (обеспечивают закон и порядок, создают инфраструктуру, несут бремя социальных расходов) в обмен на собираемые налоги, которые выступают своего рода ценами, уплачиваемыми потребителями услуг. Задача в этом случае заключается в том, чтобы разработать систему правил конкуренции между органами власти – вместо того, чтобы искать оптимальную и, следовательно, статичную систему разграничения доходных и расходных полномочий (5).

Согласно решению поставленной задачи необходимо более подробно изучить принципы конкурентного федерализма, базирующихся на опыте стран, применяющих на практике принципы конкурентного федерализма. Среди самых богатых стран мира, которые наилучшим образом используют формы и методы конкурентного федерализма в течение длительного времени являются кроме США, Канада и Австралия. Рассмотрим принципы конкурентного федерализма, действующие в названных странах.

Отметим, что здоровый принцип конкуренции между органами власти действует в пределах тех стран, где власть не является централизованной. Он заставляет властные органы одной территории конкурировать с властями других территорий, является наиболее эффективным дополнением других способов, используемых для сохранения власти народа, с помощью народа и в интересах народа. Соперничающие органы власти внутри федеральных систем могут выявлять и применять способы управления, способствующие повышению конкурентоспособности стран на мировом рынке благодаря соперничеству внутреннему. Эффективность различных конкурентных административных решений можно проверить внутри страны и использовать успешные варианты.

Представителям власти, как и большинству людей, конечно, не нравится конкуренция. Ведь они могут лишиться значительных многочисленных привилегий, например, в области перераспределения прав собственности. Они стремятся не поддаваться силам, заставляющим их действовать в соответствии с требованиями экономической эффективности. В долгосрочном плане конкуренция между органами власти снижает издержки коллективных действий и ведет к последствиям, благоприятным для всего общества. При этом потеря «комфорта» теми, кто контролирует действия представителей власти, компенсируется ускорением долгосрочного роста доходов общества.

Сегодня глобализация все чаще позволяет не допускать соглашения власти с помощью движения капитала между странами. Следовательно, глобализация создает дополнительные сдержки и противовесы, подобных тем, с помощью которых уже давно регулируются отношения между агентами и принципалами и в деловых корпорациях. Различные тенденции в области экономического роста вынуждают органы власти терпимо относиться к участию в международной конкуренции. В эпоху глобализации правительству приходится выступать в новой роли – поддерживать движение мобильных ресурсов, создавать недискриминационные условия, в рамках которых граждане могут эффективно взаимодействовать на основе доверия и с возрастающей производительностью.

Рассмотрим действие принципа субсидиарности. Он означает, что задачи коллективных действий в принципе должны решаться на возможно более низком уровне власти. Ответственность за целесообразность делегирования функций управления наверх, по иерархии органов власти, следовало бы возложить на тех, кто выступает за это. Фактически можно было бы потребовать, чтобы доказательства необходимости такого делегирования от местного совета – к властям субъектов Федерации, от них – к федеральному правительству) тщательно рассматривались парламентом или были предметом референдума.

Принцип субсидиарности будет эффективно работать, если он подкреплён тремя другими принципами:

- принципом происхождения, согласно которому продукты, легально произведенные на одной территории, автоматически разрешается продавать по всей стране;
- принцип исключительности в наделении властными полномочиями без их дублирования на различных уровнях власти;
- принцип фискальной эквивалентности, по которому функции власти на данном уровне должны финансироваться с помощью взимаемых ею налогов и сборов, что предполагает строгое ограничение трансфертов средств по вертикали и горизонтали в рамках федеральной финансовой системы. Этот набор принципов мы и называем «конкурентным федерализмом» (3).

Принцип субсидиарности, являющийся основой конкурентного федерализма рассмотрим более детально. Принцип происхождения относится к свободной торговле товарами и услугами. Он препятствует административной дискриминации аутсайдеров. Согласно ему, продукт или услуга автоматически может продаваться в стране, если отвечает

требованиям в отношении здоровья, безопасности и других норм, установленных на территории, где они произведены. Местные власти не должны проверять или лицензировать подлежащие продаже продукты, уже разрешенные к сбыту в каком-либо другом месте страны. Помимо того, что эта процедура требует больших расходов и не является необходимой, она создает возможность «зарегулирования». Органы власти не должны при применении этого принципа ограничивать конкуренцию. У властей территории, желающих привлечь предпринимателей с целью расширения базы налогообложения, есть большой стимул к взаимному соперничеству в области установления правил, наилучшим образом отвечающих нуждам граждан. Территории с излишними и плохо продуманными правилами быстро лишаются производственных мощностей и рабочих мест, поскольку последние перемещаются в районы с более благоприятным «климатом» регулирования. Наиболее конкурентоспособными не обязательно окажутся территории, предлагающие наименее строгие требования в отношении обеспечения здоровья, безопасности, качества окружающей среды и т.д., поскольку предприниматели от политики и управления часто будут стремиться к созданию внешних институтов, которые рынок мобильных предпринимателей сочтет выгодными. Возможно, многие производители захотят, чтобы их удерживали от соглашения и будут искать территории с регламентациями, лучше всего способствующими их долгосрочному успеху. Упорядочение конкуренции с помощью принципа происхождения обещает более рациональное использование поощрительных мер, способствующих адекватности инновационных рисков и стремлению общества к экономическому прогрессу(3). По общему признанию, принцип субсидиарности не является функциональным в политической жизни, поскольку он влиял на политику, необходимо конституционное закрепление отдельных функций за центральным правительством и установление общего положения о том, что другие задачи власти выполняют исключительно администрации территорий.

Принцип исключительности. Вторым важным дополнением к субсидиарности, необходимым для реализации конкурентного федерализма, является эксклюзивное, четкое и определенное возложение ответственности за коллективные действия на данный уровень власти. Обычно в конституциях прописаны функции федеральной власти и указывается, что все другие функции выполняются на более низких уровнях. Однако, центральное правительство часто узурпирует функции, далеко выходящие за установленные конституцией пределы, например, в области регулирования промышленности, образования, со-

циального обеспечения, защиты окружающей среды и в сфере местного управления. Следовательно, сегодня многие федерации страдают от неупорядоченного и дорогостоящего дублирования и противоречий между различными уровнями власти. Параллелизм приводит к ненужным расходам на координацию и выполнение установленных правил. Федеральные власти узурпировали надзорные функции, часто не производя товаров и не предоставляя никаких услуг.

При строгом соблюдении принципа субсидиарности федеральным властям можно передать, прежде всего, такие функции, как внешние связи, оборона, обеспечение стабильности денег, регулирование транспорта и связи, правовые нормы и правила, касающиеся регулярной гражданской и коммерческой деятельности(3).

Территориальные власти могли бы заниматься такими вопросами, как обеспечение инфраструктуры для транспорта, связи и энергетики, регулирование общих условий работы промышленности с точки зрения требований здравоохранения, безопасности и экологии. Это дало бы им большую свободу в определении более конкретных условий жизни и труда, включая необходимые государственные обязательства по выплатам в области социального обеспечения и образования. Большинство функций власти выполнялось бы конкурирующими между собой органами власти территорий. Такая конкуренция позволила бы найти оптимальные формы коллективной деятельности и обеспечить эффективный контроль за работой администрации.

Фискальная эквивалентность означает, что каждая административная территория должна финансировать свои властные функции, переданные ей или взятые ею на себя за счет средств, полученных от налогов, сборов и заимствований, за которые она несет ответственность. Основа фискальной эквивалентности заключается в том, что государственные расходы «дисциплинируются» благодаря необходимости собирать налоги или брать в долг. Те, кто пользуется государственными услугами, должны, насколько возможно, финансировать их. Неэффективных компромиссов, паразитизма и многих политических конфликтов можно избежать, если покончить с переводом средств (трансфертами) между органами власти.

Только фискальная децентрализация в сочетании с фискальной эквивалентностью создает необходимые стимулы для местных органов власти расширять базу своих доходов и развития. У властей появляются сильные стимулы для проведения политики экономического развития и конкуренции с соседними администрациями за мобильные ресурсы, увеличивающие их доходы, а не для конкуренции в лоб-

бировании трансфертов, что типично для большинства современных федеральных систем. Не все принципы и функции власти могут быть эффективно реализованы на местном уровне. Есть веские причины для делегирования определенных административных функций «наверх». Они состоят в следующем(3).

1. Высшие органы власти должны устанавливать такие правила и нормы, регулирующие сферы интенсивного взаимодействия между гражданами более низкого уровня государственной иерархии, чтобы снижались трансакционные издержки. Например, огромные расходы возникли бы в случае, если бы каждый местный совет ввел свои меры измерения. Лишено смысла также применение различных институциональных правил, регулирующих такие сферы интенсивного взаимодействия, как транспорт и связь. Единые правила дорожного движения позволяют пользователям средств транспорта экономить на высоких информационных издержках, когда они покидают свою территорию.

2. Там, где жители различных территорий имеют одинаковые общие предпочтения и интересы и где есть экономия масштаба, государственное управление может осуществляться на национальном уровне.

3. Веским аргументом в пользу централизации функций власти может служить наличие неделимых структур, значение которых выходит за пределы данной территории. В этой связи примером может быть оборона.

4. Делегирование функций власти на более высокий уровень имеет смысл, если местные общины могут бесплатно использовать общественные блага, создаваемые в других общинах. Следовательно, «чисто общественные блага» такие как оборона или международные связи должны делегироваться более высокому уровню власти.

5. На высоком уровне должны также устанавливаться общие правила, определяющие институциональные рамки посредством запрета ряда соглашательских действий; в то же время предписания, регулирующие индивидуальную деятельность, должны осуществляться властями низкого уровня. При этом у заинтересованных граждан может быть свое мнение, они могут лучше оценить, служат ли эти регламентации защите их долговременных интересов. Это значит, например, что кодексы гражданского, торгового и уголовного права должны вводиться центральной властью, а большинство конкретных форм вмешательства в рыночные отношения должны находиться в ведении субсидарных уровней власти.

6. Элементы материальной инфраструктуры (создаваемой по прямому распоряжению правительства или частными фирмами по лицензии) должны формироваться на низком уровне, так как расходы и их результаты наблюдаются в основном на этом уровне. Только если инфраструктура на территории вне данной административной единицы существенно важна, ею должны заниматься власти высокого уровня. Пример – строительство дороги, интенсивно используемой жителями соседних территорий. В этом случае все пользователи обязаны внести вклад в ее строительство.

7. Участие высших властей, видимо, оправдано и тогда, когда поведение нижестоящих органов власти таит в себе угрозу конфликта между ними, который может навредить гражданам. Например, если есть опасность войны между небольшими территориями, целесообразно создать кооперативный союз и даже поставить во главе его общий федеральный орган. Общим критерием при решении вопроса об осуществлении какой-либо функции центральной властью должен быть следующий: что в конечном счете лучше всего служит интересам граждан. Для защиты интересов граждан даже основа конкурентного федерализма – субсидиарность – должна быть четко прописана в конституции (3). Сравнительная характеристика действующего национального федерализма и конкурентного представлены в таблице 1.

Самым важным эффектом конкурентного федерализма является то, что он стимулирует экономические реформы, а в долгосрочном плане изменяет само качество государственного управления.

Доминирование конкурентных начал между территориями имеет свои выгоды и издержки. В случае, когда издержки от территориальной конкуренции превышают выгоды, властям территорий целесообразно действовать сообща, в том числе и прибегая к посредническим услугам федерального центра.

К выгодам от конкуренции между территориями относятся:

- наиболее приемлемое соотношение государственных расходов и налогового бремени в каждом регионе (гипотеза Ч.Тибу) (8). Однако, для того, чтобы конкуренция между территориями обеспечивала эффективное равновесие, согласно Ч.Тибу, необходимо соблюдение ряда условий, например, должны отсутствовать экстерналии региональной бюджетно-налоговой политики, что в полной мере не достижимо;
- стимулирование инноваций в предоставлении государственных услуг. Территориальная конкуренция заставит субнациональные власти предложить наиболее эффективный механизм

**Сравнительна характеристика национального  
и конкурентного федерализма**

Национальный федерализм	Конкурентный федерализм	Элемент сравнения
Вмешательство центра в дела территорий, использование принципа «совместного решения».	Четкое разграничение полномочий, автономия федерации и территорий друг от друга.	Распределение полномочий.
Единая система установления и взимания налогов.	Власти территорий имеют право устанавливать и собирать собственные налоги	Налоговая система.
Территориальные власти при расходовании средств должны придерживаться единых социальных стандартов, финансировать обязательства, установленные федеральным центром.	Власти территорий самостоятельно определяют направления расходования средств.	Бюджетные расходы.
Значительная доля межбюджетных трансфертов в доходах субъектов федерации.  Наличие проблемы горизонтального и вертикального выравнивания.  Значительные объемы финансирования федеральных мандатов.	Небольшая доля межбюджетных трансфертов в доходах субъектов федерации.  Минимальны или совсем отсутствуют дотации на выравнивание уровня бюджетной обеспеченности.  Отсутствует финансирование федеральных мандатов.	Роль межбюджетных трансфертов.
Правительства (федеральное и территориальные) формируются на основе партийной системы.	Правительства (федеральное и территориальные) формируются при поддержке большинства.	Политическая система.

предоставления населению государственных услуг с учетом местной специфики. Отсутствие конкуренции неизбежно приводит к определенной унификации государственных программ. Модернизация же унифицированной государственной программы представляется гораздо более сложным мероприятием, чем децентрализованное совершенствование данной услуги различными способами в различных территориях. Этому можно найти несколько объяснений. Во-первых, инновация государственной программы может быть выгодна в основном какой-либо одной территории (или группе территорий). Следовательно, среднестатистическое увеличение полезности от совершенствования данной услуги в этом регионе будет гораздо выше, чем в целом по стране. Таким образом, если существует унифицированная государственная программа, стремление

усовершенствовать ее будет существенно ниже. Во-вторых, территории могут различаться в своих стремлениях по совершенствованию государственной программы. В случае кооперации между территориями и федеральным центром наилучшим решением окажется сохранение status quo;

- ограничение влияния государства на экономику и недопущение ущемления демократических прав граждан;
- противодействие непоследовательной политике властей. При изменении ситуации власти любой страны испытывают искушение отойти от ранее провозглашенных принципов. Например, власти объявили о снижении налогового бремени на определенный период. Бизнес, отреагировав на это заявление, начинает увеличивать инвестиции. Государство, столкнувшись с первоначальным снижением налоговых поступлений и испытывая потребность в значительном увеличении расходов, начинает увеличивать налоги (как минимум на имущество предприятий), не дожидаясь окончания обещанного льготного налогового периода. Жесткая конкуренция со стороны соседних территорий заставит субнациональные власти проводить последовательную бюджетно-налоговую политику.

Однако конкурентный федерализм имеет и свои недостатки:

- налоговая конкуренция может привести к занижению эффективных ставок и, что еще хуже, к неравенству налогового бремени для предприятий резидентов и нерезидентов данной территории. Есть вероятность также использования индивидуальных территориальных налоговых льгот с целью привлечения того или иного бизнеса. Все это негативно сказывается как на доходах субнациональных бюджетов, так и на общей эффективности экономики страны;
- территории могут использовать экспорт налогового бремени. Теоретически негативные последствия экспорта налогового бремени нивелируются при однородности структуры производства и потребления в различных территориях. Однако если субъекты Федерации неоднородны по производству и потреблению, если значительно различаются показатели эластичности спроса на ввозимые и вывозимые товары, то в условиях конкуренции между территориями нельзя исключить нарушения принципов справедливости и эффективности налоговой системы. Например, если территория экспортирует товары преимущественно с низкой эластичностью спроса по цене, то власти территории имеют возможность ввести повышенные

налоги для данной экспортной отрасли, так как большая часть налогового бремени ляжет на потребителей в других территориях. Субъект Федерации, предприятия которого экспортируют товары с высокой эластичностью спроса по цене, лишен этой возможности;

- территории, конкурируя друг с другом, могут пытаться выиграть за счет расходных программ соседей. Власти территории будут стремиться снизить расходы, не имеющие «прямого доходного потенциала» (большинство социальных расходов), в пользу расходов, «имеющих доходный потенциал» (субсидии производству);
- свободная конкуренция между территориями может подорвать общенациональный рынок: власти территорий начнут предоставлять общественные блага только своим жителям, льготы – местному капиталу, создавать торговые барьеры и т.д.

Основные характеристики конкурентного федерализма, его выгоды и издержки приведены в таблице 2.

Очевидно, что в прикладном аспекте в чистом виде моделей не существует. Поэтому модели конкурентного и кооперативного федерализма используются в основном для анализа сложившихся федеративных систем.

На современном этапе экономического развития перед Россией встает проблема: как перейти от модели «кооперативного федерализма» (который в России за прошедшие годы так и не сформировался в полной мере) к более эффективной модели «конкурентного федерализма».

В процессе своего развития общество идет ко все большей прозрачности и открытости действий своих институтов. Информация о деятельности государственных и общественных институтов становится все более доступной.

В этой связи стоит упомянуть понятие открытого общества, выдвинутое О.Тоффлером. Суть открытого общества как раз и состоит в прозрачности деятельности государственных и общественных институтов, что обеспечивает эффективный общественный контроль за соответствием принимаемых решений интересам общества (4). Для этого необходимо, по нашему мнению, чтобы в российской национальной модели федерализма принципы конкурентного федерализма были дополнены еще двумя: открытости и транспарентности. Проблема открытости и транспарентности особенно актуальна в отношении территориальных и местных бюджетов. Это наиболее скрытая от общества часть деятельности субнациональных властей в России.

### Основные характеристики конкурентного федерализма, его выгоды и издержки

Основные принципы конкурентного федерализма	Выгоды конкурентного федерализма	Недостатки конкурентного федерализма
Принципы открытости, транспарентности и конкуренции между органами власти. Разработана система правил конкуренции между органами власти. Доминирование конкурентных начал между территориями. Труд и капитал мобильны.	Стимулирование инноваций в предоставлении государственных услуг. Региональная конкуренция заставит субнациональные власти предложить наиболее эффективный механизм предоставления населению государственных услуг с учетом местной специфики.	Налоговая конкуренция может привести к занижению эффективных ставок или к неравенству налогового бремени для предприятий резидентов и нерезидентов данной территории. Есть вероятность также использования индивидуальных региональных налоговых льгот с целью привлечения того или иного бизнеса.
Принцип субсидиарности. Он означает, что задачи коллективных действий в принципе должны решаться на возможно более низком уровне власти.	Необходимо наиболее приемлемое соотношение государственных расходов и налогового бремени в каждой территории.	Территории могут использовать экспорт налогового бремени. Теоретически негативные последствия экспорта налогового бремени нивелируются при однородности структуры производства и потребления в различных территориях.
Принцип происхождения, согласно которому продукты, легально произведенные на одной территории, автоматически разрешается продавать по всей стране.	Ограничение влияния государства на экономику и недопущение ущемления демократических прав граждан.	Территории, конкурируя друг с другом, могут пытаться выиграть за счет расходных программ соседей.
Принцип фискальной эквивалентности, по которому функции власти на данном уровне должны финансироваться с помощью взимаемых ею налогов и сборов.	Противодействие непоследовательной политике властей. Жесткая конкуренция со стороны соседних территорий заставит региональные власти проводить последовательную бюджетно-налоговую политику.	Свободная конкуренция между территориями может подорвать общенациональный рынок: власти территорий начнут предоставлять общественные блага только своим жителям, льготы – местному капиталу, создавать торговые барьеры.
Принцип исключительности в наделении властными полномочиями без их дублирования на различных уровнях власти.		

В качестве одной из мер повышения эффективности использования бюджетных средств в рамках совершенствования системы субнациональных общественных финансов является улучшение бюджетного администрирования, которое невозможно без обеспечения надлежащего

учета и прозрачности в бюджетной сфере. Основой для правильной оценки текущего состояния субнациональных финансов является учет, который позволяет объективно оценивать перспективы бюджетной политики органов власти территорий и местного самоуправления. Транспарентность в бюджетной сфере означает, что всем заинтересованным лицам должна быть доступна информация о структуре и функциях органов территориального и местного управления, приоритетах бюджетной политики, счетах (территориального) и муниципального секторов и бюджетных прогнозов. Транспарентность в бюджетной сфере укрепляет подотчетность власти обществу, способствует росту доверия. Проявляется политический риск, связанный с проведением нерациональной политики.

Возможными мерами по совершенствованию системы учета и отчетности субнациональных бюджетов является полный учет и происходящих в них изменений активов и обязательств. Он необходим для правильной оценки финансово-бюджетного положения и для перспективного планирования. Полный учет активов, является необходимой предпосылкой для эффективного управления активами. Полный учет обязательств, включая накопленный долг, классифицированных на кратко-, средне- и долгосрочные, по валюте, по резидентам и нерезидентам, по бенефициариям, по долговому инструменту, — это необходимая предпосылка управления обязательствами. Учет ежегодного изменения стоимости активов и обязательств также является одной из основополагающих предпосылок для правильной оценки финансового положения субнациональных органов власти. Периодически проводимая на основании рыночных данных о стоимости активов и обязательств, такая переоценка позволяет в значительной мере повысить достоверность анализа состояния субнациональных бюджетов и дает базу для реалистичного перспективного бюджетного планирования. Обозначенные меры естественным образом приводят бюджетный учет в соответствие с используемыми в мире подходами и помогают организовать бюджетную отчетность по следующей схеме: «Показатели на начало года + Доходы и расходы, операции с активами и долгами + Переоценка и другие изменения стоимости активов и долгов = Показатели на конец года», что делает операции субнациональных правительств более прозрачными (4).

Сегодня остаются открытыми вопросы учета различных категорий межбюджетной помощи и заимствований, которые могут рассматриваться либо как доходы, либо как источники покрытия дефицита бюджета.

Транспарентность в бюджетной сфере реализуется на основе открытых методик учета и подготовки отчетности о состоянии финансов территориальных органов власти. Для обеспечения транспарентности и открытости в бюджетной сфере необходимо следовать четырем базовым принципам:

- в законодательстве четко определить границы бюджетного сектора и функции органов бюджетной сферы, государственных и муниципальных унитарных предприятий, предусмотреть в том числе участие субнациональных органов власти в капитале частных предприятий, выявить квазибюджетную деятельность последних, а также принадлежащих им финансовых и нефинансовых предприятий;
- иметь, а также в полном объеме и своевременно публиковать бюджетную информацию за текущий период, ряд предшествующих лет и прогноз на ряд лет, включая сведения о квазибюджетной деятельности, об условных обязательствах и о налоговых расходах, об объеме и о структуре задолженности бюджета и об имеющихся активах;
- обеспечивать открытость процесса подготовки и исполнения бюджета, используя при этом общепринятые стандарты отчетности, делать общедоступной информацию о приоритетах бюджетной политики, об используемых оценках и методиках планирования, учета и отчетности;
- осуществлять независимые проверки деятельности органов муниципальной власти и обеспечивать доступность их результатов общественности и представительной власти (4).

Среди первоочередных задач, решение которых необходимо для повышения открытости и прозрачности в бюджетной сфере, следует назвать необходимость различать и явно показывать существующие обязательства и новые меры, включаемые в бюджет, а также необходимость проведения расчетов и публикации финансовой оценки рисков, связанных с бюджетной политикой, проводимой органами власти. Принцип открытости и транспарентности заставляет субнациональные органы власти конкурировать между собой, что является наиболее эффективным дополнением других способов, перечисленных в принципах конкурентного федерализма. Необходимо также отметить, что принцип открытости и транспарентности в настоящее время с успехом можно реализовать через сеть Internet. Модель конкурентного федерализма рассмотрена на рисунке 2.

Таким образом, на основании проведенного исследования можно сделать следующие выводы.



**Рис. 2. Модель конкурентного федерализма**

В качестве двух базовых типов федерализма исследованы в теоретических и прикладных аспектах на опыте зарубежных стран кооперативный и конкурентный федерализм.

Первый, наиболее полно воплощенный в современной Германии, предполагает задействование переговорного процесса при распределении доли финансовой помощи, которую получит из Центра каждый регион. Определена сущность конкурентного федерализма, заключающаяся в том, что передача властных полномочий более низким уровням государственного управления часто служит для защиты граждан от оппортунизма и произвола руководителей и повышения конкурентоспособности страны в эпоху глобализации.

Изучены основы конкурентного федерализма. Определены его принципы, базирующихся на опыте США, Канады, Австралии и т.д.

Рассмотренные принципы конкурентного федерализма: принцип конкуренции между органами власти; принцип subsidiarity дополнены тремя другими принципами:

- принципом происхождения, согласно которому продукты, легально произведенные на одной территории, автоматически разрешается продавать по всей стране;
- принцип исключительности в наделении властными полномочиями без их дублирования на различных уровнях власти;
- принцип фискальной эквивалентности, по которому функции власти на данном уровне должны финансироваться с помощью взимаемых ею налогов и сборов.

Дополнены принципы открытости и прозрачности. Принцип открытости означает доступ к информации о деятельности государственных и общественных институтов, что обеспечивает эффективный общественный контроль за соответствием принимаемых решений интересам общества. Принцип прозрачности – это предоставление полной информации о структуре и функциях органов территориального и местного управления, приоритетах бюджетной политики, счетах территориального и муниципального секторов и бюджетных прогнозов. В целом данные принципы являются комплементарными. Данные принципы призваны усилить конкуренцию между органами власти субъектов федерации за размещение на их территории наиболее прибыльных предприятий и инвестиций.

Самым важным эффектом конкурентного федерализма является то, что он стимулирует экономические реформы, а в долгосрочном плане изменяет само качество государственного управления.

Доминирование конкурентных начал между территориями имеет свои выгоды, издержки и недостатки. Для определения перспектив реализации конкурентного федерализма в национальной экономике выявлены тенденции развития бюджетного федерализма в России. Сделан вывод, что в России постепенно сформировалась своеобразная национальная модель федерализма, сочетающей в себе принципы бюджетного (с элементами кооперативного) федерализма и конкуренции.

На современном этапе экономического развития перед Россией встает проблема обновления своей федерации более эффективным «конкурентным» вариантом. Для этого необходимо, по нашему мнению, чтобы российская национальная модель федерализма вобрала в себя самые лучшие достижения конкурентного федерализма, а его принципы были дополнены еще двумя: открытость и прозрачность.



Сделан вывод, что в современной российской модели, в которой сочетаются элементы кооперативного и конкурентного федерализма, усиливать конкурентные элементы необходимо крайне осторожно. Делать это в условиях глобального экономического кризиса, имея множество не решенных проблем сейчас весьма рискованно. Поэтому, на современном этапе развития экономики страны, на наш взгляд, необходимо рационально сочетать элементы бюджетного (с элементами кооперативного) и конкурентного федерализма, причем по мере укрепления экономического роста и хозяйственного потенциала территорий, изменяющихся под воздействием внешней и внутренней среды институтов, усиливать конкурентные элементы.

#### Литература

1. Закон РФ «О внесении изменений в законодательные акты Российской Федерации и признанными утратившими силу некоторых законодательных актов в Российской Федерации в связи с принятием федеральных законов «Об общих принципах организации законодательных (представительных) и исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации» и «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» от 22 августа 2004 г. № 122-ФЗ. // Электрон. ресурс [режим доступа: Консультант-плюс].
2. Зиберт, Х. Эффект Кобры: Как можно избежать заблуждений в экономической политике. Сиб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2003. С. 76.
3. Каспер, В. Конкурентный федерализм/В.Каспер // Politekonom.-1997. № 2. С. 37–51.
4. Львов, Д.С. Поршневу, А.Г. Управление социально-экономическим развитием России: концепции, цели, механизмы. М.: ЗАО «Изд-во «Экономика». 2002. С. 438.
5. Назаров, В. Эволюция моделей федерализма – российский и зарубежный опыт. Бюджетная политика. № 1. 2007. С.121.
6. Трунин, И., Катамадзе, А., Назаров, В. Межбюджетные отношения и субнациональные финансы в 2004 г. // Российская экономика в 2004 г.: Тенденции и перспективы. М.: ИЭИИ, 2005. С.143.
7. Kasper W.Streit M. Institutional Economics.Social Order and Public Policy. Cheltenham, UK, Northampton, MA, USA^ Edward Elgar, 1999. P. 102–104.
8. Tiebout C. M., «A Pure Theory of Local Expenditures» // Journal of Political Economy. № 64, 1956. P. 416–424.
9. Schuck P. Legal Complexity: Some Causes, Consequences and Cures // Dule Law Journal. Vol. 1:3. 1992. P. 341.

Л. В. Зубарева,  
доктор экономических наук, доцент кафедры «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» ГОУ ВПО «Сургутский государственный университет Ханты-Мансийского автономного округа – Югры»

#### Влияние инвестиционной политики на формирование структуры основного капитала

*Аннотация. В статье рассматриваются вопросы формирования состава основного капитала организации, его структуры в зависимости от целей развития предприятия и его инвестиционной политики. В связи с этим уточняется трактование понятия «инвестиции» и рассматривается данная категория как на микро-, так и на макроуровне.*

*Ключевые слова: основной капитал, инвестиционная политика, инвестиции.*

*The summary. In article questions of formation of structure of a fixed capital of the organisation, its structure depending on the purposes of development of the enterprise and its investment policy are considered. In this connection interpretation of concept of «investment» is specified and the given category both on micro- and at macrolevel is considered.*

*Key words: a fixed capital, the investment policy, investments.*

Особенности структуры основного капитала в современных условиях во многом зависят от инвестиционной политики организации. Инвестиции в основной капитал являются тем механизмом, который обеспечивает жизнедеятельность производственной базы имущественного комплекса хозяйствующего субъекта и ее развитие. Каждой организации присуща своя инвестиционная философия. Одни организации стремятся инвестировать средства в имеющиеся здания и оборудование, другие планируют использовать только самые новые, прогрессивные технологии и приобретают новые основные фонды. Инвестиционные решения, принимаемые для реализации тактических и стратегических целей, формируют ту самую инвестиционную философию, которую менеджеры и бухгалтеры организаций принимают и оформляют в качестве выбранной инвестиционной политики.

Для стратегических инвестиционных решений необходимы крупные суммы вложений, поэтому термин «инвестиции» часто используется для обозначения расходования ресурсов в надежде на получение доходов в будущем по истечению достаточно длительного периода времени [1, С. 13].

В современной экономической литературе, посвященной финансовым аспектам функционирования экономики, инвестиции являются одной из наиболее часто используемых категорий как на микро-, так и на макроуровне. При этом, как правило, это понятие трактуется достаточно узко и противоречиво.

На макроуровне инвестиции являются основой для осуществления политики расширенного воспроизводства; ускорения научно-технического прогресса, улучшения качества и обеспечения конкурентоспособности отечественной продукции; структурной перестройки общественного производства и сбалансированного развития всех отраслей народного хозяйства; создания сырьевой базы промышленности в необходимых объемах. Кроме того, инвестиции являются базой для развития здравоохранения, культуры, высшей и средней школы, гражданского строительства, а также решения других социальных проблем; для смягчения или решения проблемы безработицы; охраны природной среды; конверсии военно-промышленного комплекса; обеспечения обороноспособности государства и т.п.

Инвестиции предопределяют рост экономики. Увеличение реального капитала общества — приобретение машин, оборудования, модернизация и строительство зданий, инженерных сооружений — повышает производственный потенциал экономики. Инвестиции в производство, в новые технологии помогают предприятию выжить в жесткой конкурентной борьбе (как на внутреннем, так и на внешнем рынке), дают возможность более гибко регулировать цены на свою продукцию и т.д.

На микроуровне можно выделить, как минимум, четыре группы трактовки понятия «инвестиции»: (а) инвестиции, определяемые через платежи; (б) инвестиции, определяемые через имущество; (в) комбинаторное понятие инвестиций; (г) диспозиционное понятие инвестиций.

Инвестиции, определяемые через платежи, рассматриваются как поток оплат и выплат (расходы), начинающихся с выплат (расходов). Говорить о том, что инвестиции всегда представляют собой платежи, можно весьма и весьма условно. В частности, ноу-хау, являющиеся инвестициями при проведении исследований и разработок, не всегда можно трансформировать в платежи.

В то же время понятие инвестиций, определяемых платежами, служит хорошим разграничением категорий «инвестиция» и «финансирование». В отличие от инвестиций финансирование представляет собой поток платежей, начинающихся с выплат, которые трансформируются в затраты и в дальнейшем приводят к поступлениям.

При характеристике понятия «инвестиция», определяемого через имущество, исходным пунктом является баланс предприятия. Согласно этому определению инвестиции рассматриваются как процесс преобразования капитала (преимущественно денежного) в предметы имущества в составе активов предприятия. При таком подходе к определению инвестиций «выпадают» вложения средств физических лиц (домашних хозяйств).

Комбинаторное понятие инвестиции основывается на представлении инвестиций как дополнительных вложений к уже имеющимся средствам, т. е. это вложения, направленные на расширение бизнеса или создание условий для повышения эффективности его функционирования. Такой трактовки понятия инвестиции придерживается, в частности, Ж.Перар. Он выделяет следующие типы инвестиций:

- инвестиции для замены или поддержания уровня оборудования;
- инвестиции на расширение посредством увеличения производственных мощностей;
- инвестиции на расширение деятельности посредством создания новых видов продукции;
- инвестиции на научно-исследовательские работы;
- инвестиции на продвижение товара и рекламу;
- инвестиции на участие в капитале других предприятий;
- инвестиции обязательного типа (инвестиции для предотвращения загрязнения окружающей среды, инвестиции в социальную сферу и т.п.);
- стратегические инвестиции (инвестиции, связанные с поглощением предприятий или размещением капитала за рубежом).

Данная трактовка инвестиций жестко привязывает вложения к действующему предприятию (производственной системе) и фактически исключает из понятия «инвестиции» многочисленные вложения капитала, в том числе в первоначальную организацию бизнеса.

В основе диспозиционного понятия инвестиций заложено положение, в соответствии с которым процесс инвестирования предполагает связывание финансовых средств и тем самым уменьшение сво-

боды распоряжения ими предприятием. Этот процесс, с одной стороны, зависит от внешних факторов, а с другой – оказывает влияние на внешние факторы. Такие вложения могут характеризоваться как открытые системы, в которых реализация инвестиций влияет на функционирование других элементов системы, а на результаты инвестиций влияют решения, касающиеся других элементов системы.

Примером подобного рода отношений может служить взаимосвязь между инвестиционной сферой и сферой финансирования. Так, эффективность инвестиций предопределяется наличием финансовых ресурсов, находящихся в распоряжении предприятия. В свою очередь, привлечение финансовых ресурсов в распоряжение предприятия зависит от потенциальной эффективности инвестиционного проекта. Другим примером взаимосвязанных инвестиций являются вложения в производственную инфраструктуру, которые стимулируют и делают более эффективными вложения в другие сферы.

Таким образом, можно сформулировать определение понятия инвестиции. Под инвестициями мы понимаем целенаправленное вложение на определенный срок капитала во всех его формах в различные объекты (инструменты) и сегменты бизнеса для достижения индивидуальных целей инвесторов.

В зависимости от объектов вложения капитала выделяют реальные и финансовые инвестиции (рис. 1). Под реальными инвестициями понимается вложение средств (капитала) в создание реальных активов (как материальных, так и нематериальных), связанных с осуществлением операционной деятельности экономических субъектов, решением их социально-экономических проблем. Под финансовыми инвестициями понимается вложение капитала в различные финансовые инструменты, прежде всего, в ценные бумаги.

Финансовые инвестиции либо имеют спекулятивный характер, либо ориентированы на долгосрочные вложения. Формами финансовых инвестиций являются вложения в долевые и в долговые ценные бумаги, а также депозитные банковские вклады.

Для каждого из выделенного на рисунке 1 вида инвестиций характерны свои уровни риска. Так, например, среди материальных инвестиций наиболее высокий уровень риска характерен для инвестиций по созданию новых предприятий, производств и наименьший уровень – для текущих инвестиций.



**Рис. 1. Классификация инвестиций по критерию объекта вложения капитала**

Зависимость между типом инвестиций и уровнем их риска, прежде всего, определяется возможностью прогноза состояния внешней для инвестора среды после завершения инвестиций. Разработка инвестиционной политики, принятие управленческого решения по поводу целесообразности реальных инвестиций требует тщательного аналитического обоснования и оказывает на формирование структуры основного капитала организации существенное влияние.

#### Литература

1. Бирман Г., Шмидт С. Капиталовложения: Экономический анализ инвестиционных проектов / Пер. с англ. под ред. Л.П.Белых. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. 631 с.
2. Ковалев В.В., Ковалев Вит.В. Учет, анализ и финансовый менеджмент: Учеб.-метод. пособие. М.: Финансы и статистика, 2006. 688 с.

Т. Г. Ким,  
кандидат экономических наук,  
Академия Маркетинга и социально-информационных технологий,  
ИМСИТ, г. Краснодар

### **Другая сторона глобализации: мировой финансовый кризис**

*Аннотация. Глобализация современной экономической системы демонстрирует такие явления, с которыми мировое сообщество еще не встречалось. Мировой финансовый кризис прогнозировали многие экономисты, однако мало кто понимал разрушительные масштабы системы. В данной статье проведен анализ общих экономических показателей российской экономики под влиянием мирового финансового кризиса, который доказал взаимосвязь всех экономических структур, независимо от их местоположения.*

*Ключевые слова: глобализация, мировой финансовый кризис, рецессия, инфляция, иностранные инвестиции, курс рубля, валовой внутренний продукт, финансовая система, цикличность развития экономики.*

*The summary. Globalisation of modern economic system shows such phenomena which the world community has not met yet. World financial crisis was predicted by many economists, however very few people understood destructive scales of the system. In this article the analysis of the general economic indicators of the Russian economy was given on the influence of world financial crisis which has proved interrelation of all economic structures independently of the location.*

*Key words: globalisation, world financial crisis, recession, inflation, foreign investment, rouble exchange rate, gross domestic product, financial system, recurrence of development of economy.*

Процесс глобализации экономики стоит для страны потерей независимости во всех ее сферах, так, например, позволяя открывать на территории своего государства филиалы ведущих корпораций, привлекая иностранные инвестиции, Правительство, принимает во внимание исключительно свои краткосрочные интересы, не совсем предугадывая те последствия, которые будут проявляться в будущем.

Глобализация, интернационализация, транснационализация — это современные процессы, которые нашли свое отражение в современном обществе, которые по-разному влияют на экономику любой страны, что ни одна из них сейчас не в состоянии самостоятельно принимать решения в результате последних событий. В последнее время мало кто говорит о деятельности Большой восьмерки (G-8), так как даже наиболее развитые страны не могут сами решать проблемы мирового финансового кризиса. Говорить о кризисе функционирования современных процессов, нет смысла, так как они уже запущены и это, скорее всего, последствия роста мирового сообщества или всей системы мировых экономических отношений.

По законам циклического развития экономики за высокими темпами роста следует глубокое падение, предвидением которого необходимо заниматься с целью не возникновения такой катастрофической ситуации, которая царит вот уже несколько лет в мире. Резкое ускорение роста ВВП на душу населения, начавшееся два века назад, повлекло за собой изменения жизни общества — сократилось число занятых в сельскохозяйственном секторе, выросли продолжительность жизни и уровень доходов. Мировое сообщество начало постепенно забывать о необходимости сохранения накопленного богатства, его укрепления, а стремилось в большей степени его приумножить, завоевать все новые и новые рынки, то есть способствовало развитию процесса глобализации, что и спровоцировало коллапс экономики, не выдержавшей такого напора.

Несовершенство кредитного рынка дорого стоило для современной мировой экономики, спасение как казалось в 2001-2003гг. в выдаче низкопроцентных кредитов в условиях избытка дешевых денег вызвало некачественное регулирование и оценку таких рисков. Всем понятен тот неоспоримый факт, что мировой финансовый кризис начался с истории американских ипотечных кредитов в августе 2007г.

Американская экономическая модель, как известно, в значительной мере развивается благодаря потребителям, так как потребительские расходы формируют порядка 2/3 ВВП Соединенных Штатов. Именно постоянный рост потребления создавали в течение последних тридцати лет прирост ВВП, доходов населения и государственного бюджета США. И если до середины 80-х американцы сохраняли около 7—9% своих текущих доходов, то позже норма текущих сбережений начала неуклонно сокращаться, упав 2001г. ниже от 0% (за счет кредитов). Впоследствии сбережения немного возобновились, но в 2005—2006 гг. люди снова перестали откладывать деньги и даже начали тратить накоплен-

ные в предыдущие годы. Не способствовали сбережениям американцев и низкие процентные ставки по кредитам, которые почти в неограниченных объемах, получали американские банки в Федеральной резервной системе, которая, в свою очередь, приводила к практически нулевым, с учетом инфляции, размерам реальных процентов по депозитам.

Следствием этого стало, то, что американские банковские группы, имеющие филиалы и дочерние банки по всему миру уменьшили выделение средств на их развитие, это повлекло к тому, что акции наиболее пострадавших в результате финансового кризиса банков (акции, которые котируются на международных биржах) стали падать в цене, это и привело к паническим настроениям. Как оказалось, благодаря глобализации экономики, многие европейские банковские группы активно вкладывали свои деньги в американскую ипотеку. Пострадав от финансового кризиса в США, они уменьшили прогнозы своей прибыли, что в свою очередь привело к падению цен на их акции. Началась паника и на европейских биржах — финансовый кризис пришел в Европу.

Проанализировав сложившуюся ситуацию, по нашему мнению причинами кризиса послужили следующие факты:

- несовершенная политика современной мировой финансовой системы;
- слабое регулирование органов контроля за выполнением принятых мероприятий;
- дисбаланс между возросшим спросом на кредитные ресурсы и источниками их обеспечения;
- неравномерное распределение финансовых ресурсов как внутри стран, так и между различными регионами мира;
- саморазрушение финансовой пирамиды американских долговых обязательств;
- виртуализация финансовых операций, повлекшая недооценку финансовых рисков и отрыв финансового рынка от реального сектора экономики;
- обесценение значительной части капитала в условиях исчерпания возможностей экономического роста на основе доминирующего технологического уклада и связанного с этим структурного кризиса экономики ведущих стран.

Многие скептики утверждали, что мировой финансовый кризис не затронет именно их, что этот кризис локальный и управляемый. Однако глобализация рынков за последние три десятилетия вовлекла в данный процесс не только индустриально-развитые страны, но и

развивающиеся, что явилось доказательством нового явления, ранее не доказанного, но много раз озвученного теоретиками.

Данное свидетельствует о несовершенстве рыночных отношений, открытости рынков. 2008 г. полон событий в области финансов, так стоит упомянуть о крахе Bear Sterns, Lehman Brothers, Merrill Lynch, AIG, которые либо объявили о своем банкротстве, либо перевелись на «искусственное дыхание» с помощью государства. Не будем искать кто виноват в этом, несовершенство системы или неспособность государства держать под контролем все действия своих участников рынка. Современный рынок уже не такой как был 50–60 лет назад, постоянные экономические изменения требуют своего развития, для этого необходимо постоянно искать новые рычаги воздействия, инструменты, вести гибкую политику между странами-участниками системы международных экономических отношений. Так обладатели высоких рейтингов ипотечные агентства Fannie Mae и Freddie Mac не в состоянии без поддержки государства справиться со сложившейся ситуацией.

Финансовый кризис и рецессия 2008–2009 гг. в России как часть мирового финансового кризиса стали возможными из-за произошедшей интеграции российской экономики в мировое сообщество, когда любое событие за рубежом оказывает влияние на стоимость российских ценных бумаг, на ликвидность, доходы граждан и рост всех экономики. Мировой финансовый кризис, который набрал обороты в начале осени, впритык приблизился к России. Правительственные доклады и сюжеты центральных телеканалов страны преисполнены оптимизма и пренебрежительной риторики только относительно «небрежной американской финансовой системы».

2008 г. для России казался не будет таким тяжелым как для США или Европы, однако уже после падения цен на нефть всё встало на свои места, это обусловило снижения индекса РТС к 1650 пунктов до уровня 2006 года. После негативных событий на западе, банкротстве Lehman Brothers, произошел резкий отток инвестиций с российских рынков за всю историю. В итоге это привело к тому, что Россия завершила год с потерей 73% с начала года и 75% от майских максимумов, это является худшим результатом среди развивающихся рынков.

Попытки российского Правительства решить проблемы в банковской системе частично остановило панику среди населения, которое предприняло меры по переводу своих сбережений в крупнейшие и наиболее устойчивые банки. Значительным минусом в этом является тот факт, что в руках государства после этих событий оказались такие банки как КИТ-Финанс, Собинбанк, Связь-банк, Глобэкс.

Однако это не изменило решение коммерческих банков и населения на фоне девальвации рубля разместить рублевые активы в евро и долларах, тем самым усилилось давление на национальную валюту.

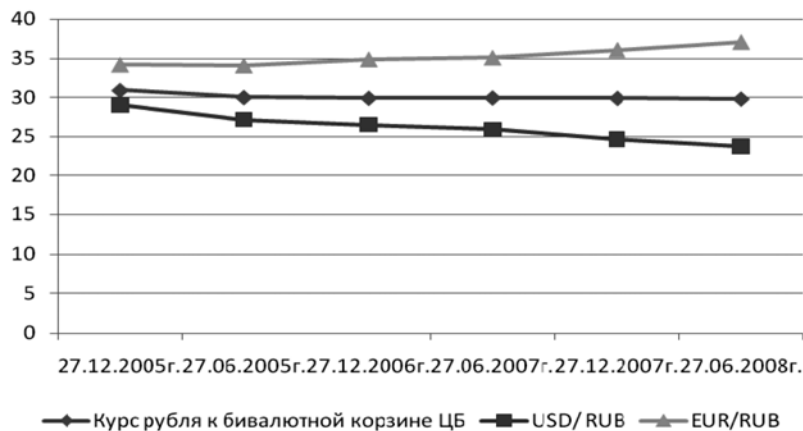


Рис. 1. Динамика курса рубля к бивалютной корзине ЦБ с 2005 года<sup>1</sup>

Для смягчения темпа девальвации Центральный банк России пошел на расходование международных резервов, которые сократились с почти 600 млрд. долл. в августе до 455 млрд. долл. к концу 2008 г. Всего, ослабление рубля в бивалютной корзине за текущий год составило 14,25%. Все эти события поставили точку на длительном периоде укрепления российского рубля к доллару США, обозначенный чистым экспортом страны, наблюдавшимся в течении нескольких последних лет, благодаря растущим ценам на углеводороды, притоку нефтедолларов. Данное позволит вести другую конкурентную борьбу с иностранными производителями, которые были не достигаемые в ценовой конкуренции, что тормозило процесс диверсификации российской экономики.

Искусственно поддерживаемый курс рубля способствовал установлению неадекватного соотношения цен на экспортные и импортные товары. Цены на экспорт оказались завышены, что сокращало поступление валюты в страну, а цены на импорт, наоборот, занижены, что подрывало конкурентоспособность отечественных товаров. В результате до 60% продовольственного рынка обеспечивается за счет

импорта. Большинство видов промышленной и сельскохозяйственной продукции просто невыгодно стало производить.

В итоге, в IV квартале экономика России, впервые за 10 лет понесла ощутимые потери. Резко сократили производство ведущие промышленные предприятия страны. Metallургическое производство снизилось на 13,3% к ноябрю 2007 г., деревообработка — на 20%, а химическая промышленность — на 26,8%. Таким образом, индекс промышленного производства в 2008 г. составил 3%, оставшись положительным благодаря первому полугодю. Снижение за анализируемый период также отмечалось и в наиболее защищенном секторе производства и распределения электроэнергии, однако в 2008 г. наблюдался значительный прирост по сравнению с 2007 г. за счет роста тарифов. Наблюдается также рекордный отток иностранного капитала, по разным оценкам составивший от 90 до 100 млрд. долл.

За истекший период мы наблюдаем умеренное снижение курса рубля в бивалютной корзине, это влечет удорожание импорта и падение инвестиционной привлекательности национальной экономики. Проявление этих факторов приводит к возникновению возможностей у мелкого и среднего бизнеса, ориентированного на внутренний рынок. Важным в этом смысле являются стратегические планы государства в целом, какие при этом будут поставлены приоритеты: реанимация старых внешнеэкономических связей или развитие национального производства.

Мировой кризис сделал возможным несанкционированную задержку перевода денег в реальный сектор экономики, искажение налогооблагаемой прибыли банками, которые привыкли её сокращать под видом невозвратов кредитованных денег, механизмы обезличивания и многое другое. А преднамеренное банкротство возможно и в производственной сфере, с последующей передачей заложенной собственности кредиторам и т.д.

Неоправданные ожидания быстрого саморазвития экономики, на основе рыночных отношений, помощи экономически слабо развитым странам, вызывали в докризисный период благодушное настроение у страны. Все это не способствовало принятию кардинальных и непопулярных решений по структурной перестройке российской экономики. В настоящее время политическая нестабильность в обществе, нарастающее недовольство населения, вынуждает Правительство принимать меры по проведению популистской политики, щедро обещая повысить заработную плату, пенсии, социальные пособия. Сокращение государ-

<sup>1</sup> Источник: данные банка России, расчеты АЛОП-ИНВЕСТ

Таблица 1

Основные макроэкономические параметры РФ<sup>2</sup>

Показатель	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	Отклонение 2008 г. к 2007г., (+,-)
Рост ВВП, %	6,4	6,7	7,6	5,7	-1,9
ВВП на душу населения, \$ (номинальный)	5338	7612	8903	10747	+1844
Инвестиции в основной капитал, %	10,9	13,7	20,3	11,1	-9,2
Индекс промышленного производства, %	4	3,9	6,5	3	-3,5
Рост оборота розничной торговли, %	12,8	13	14,9	14,5	-0,4
Экспорт, млрд. \$	241,5	302	346	415,2	+69,2
Импорт, млрд. \$	98,7	137,5	187,69	243,9	+56,21
Инфляция, %	10,9	9	12,10	13,5	+1,4
Среднегодовой курс доллар/рубль	28,31	27,13	25,55	24	-1,55
ЗВР (на конец года), млрд. \$	182	303	470	634,5	+164,5
Средняя цена на нефть Urals, \$	50,4	61,1	68,7	94,6	+25,9
Индекс РТС (на конец года), пунктов	1125	1922	2300	550	-1750
Ставка ФРС (на конец года), %	4,25	5,25	4,25	0,25	-4
Ставка рефинансирования (на конец года), %	12	11	10	13	+3

ственных расходов в этих условиях не представляется возможным. В результате чего нарастает разрыв между доходами и расходами государства, увеличивается дефицит бюджета, который погашается за счет средств ранее накопленных. Исторический шанс провести структурную перестройку экономики и общества был упущен.

Развитые страны вынуждены переходить на нулевую модель экономического роста. Это означает высокий уровень безработицы и низкий уровень потребления. Так называемая «новая нормальность» не предусматривает рост экономики выше 2% в год в США и 1% в Европе. При таком сценарии в развитых странах будет бушевать дефляция, а в развивающихся инфляция.

Что касается будущего, то российской экономике не стоит строить иллюзий о скором выздоровлении, обстановка всё еще остается быть тяжелой. Не стоит ждать быстрых денег от роста цен на нефть по причине общего замедления мировой экономики. Из-за нестабильного курса российского рубля, удорожания кредитных ресурсов не стоит и ждать крупных иностранных вложений со стороны инвесторов.

<sup>2</sup> Источник: данные Росстата, МинЭкономРазвития, Банка России, АЛОР-ИНВЕСТ

Государство в свою очередь по причине сокращения бюджетных денег также значительно уменьшит количество инвестиционных программ со своим участием.

Уровень инфляции за истекший период характеризуется незначительным ростом, объяснение этому является резкое сокращение нефтяных доходов, бюджетных средств и импорта. Побудителем роста инфляции также служит сокращение номинальных доходов населения и удорожание обслуживания валютного долга. Также наблюдается рост цен на импортную продукцию, удорожание краткосрочных кредитов и запланированное увеличение тарифов естественных монополий, что в свою очередь отрицательно сказывается на издержках производителей. При этом происходит снижение экспортных пошлин и акцизов на основные сырьевые товары.

Правительство, в свою очередь принимает протекционистские меры к большому бизнесу, как и их коллеги во всех странах затронутых кризисом. Меры эти, возможно на данный конкретный момент единственно правильные, но вынужденные, и потому малоэффективные, с конъюнктурным периодом положительного воздействия. А вот в долгосрочном периоде, именно для России, такие финансовые подпитки из бюджетных средств налогоплательщиков могут обернуться катастрофой из-за неспособности выхода на сложившийся рынок новых производителей, способных составить конкуренцию.

Суммарный корпоративный долг отечественных компаний зарубежным структурам, по некоторым оценкам равен стабилизационному фонду страны, размещенному, как известно, в обесценивающихся ценных бумагах определённых финансовых институтов за рубежом, теряющих острый недостаток ликвидности. Необходимо отметить тот факт, что Правительство РФ предоставило кредиты бедствующим нашим крупным компаниям, сроком на десять лет, без залога и под меньшие проценты, чем последние брали кредиты за рубежом. Почему без залога — понятно, так как их собственность уже заложена под обеспечение кредита, полученного ими, как упоминалось, за рубежом. Нет смысла приводить тут результаты простых арифметических действий.

В целом финансовый кризис еще раз доказал, неспособность современного мирового сообщества быстро выявлять предпосылки возникновения данного явления, возможно нельзя говорить или давать какую-то оценку на данном этапе, но уже ясно, что мировая экономика как жила до кризиса, жить после не будет. Доказательством этого является проведение расширенных встреч глав государств, которые уже

понимают, что самостоятельно ни одна страна с последствиями глобализации не справиться.

Одно можно сказать с большей долей уверенности, так или иначе кризис закончится, возможно, через банкротства компаний, через дефолт в некоторых странах, но кризис на то и есть, чтобы привести в соответствие со стоимостной базой мировой экономики денежную бумажную массу, реально не обеспеченную золотом, также поможет определить истинную цену нефти и нефтепродуктов. Панический напор вкладчиков, направленный на изъятие средств из банков, и тем самым, провоцирующих идти ко дну финансово-кредитные структуры и страховые компании, тоже прекратится. Кризис явление неизбежное, но всё же временное, так как всегда существуют промежуточные циклы роста экономик.

А. С. Нечаев,  
кандидат экономических наук,  
доцент кафедры «Управления промышленными предприятиями»  
Иркутского государственного технического университета

### **Положительные и отрицательные стороны франчайзинга**

*Аннотация. В данной статье проанализирована франчайзинговая форма финансирования с выявлением положительных и отрицательных сторон. Кроме того, раскрыты основные проблемы франчайзинга при продвижении на Российский рынок.*

*Ключевые слова: франчайзинг, преимущества и недостатки франчайзинга, франчайзор, франчайзи.*

*The summary. In given article the form of financing with revealing positive and negative sides is analysed franchise. Besides, the basic problems franchise are opened at advancement on the Russian market.*

*Key words: franchising, advantages and lacks franchise.*

Отмечая положительные стороны сотрудничества на условиях «франшизы», эксперты считают, что она:

- способствует ускоренному росту производства, товарооборота и услуг даже в случаях, когда партнеры по сотрудничеству не осуществляют значительных инвестиций;
- способствует экономии средств, затрачиваемых на развитие инфраструктуры, содержание персонала фирм, с использованием торговой марки и товарного знака которых осуществляется предпринимательская деятельность;
- облегчает проникновение на внешний рынок путем заключения договоров либо контрактов с зарубежными фирмами о сотрудничестве на указанных условиях;
- повышает репутацию фирм, сотрудничающих на условиях «франшизы», среди деловых кругов в своей стране и за рубежом;



- позволяет фирмам, предоставляющим своим партнерам право использования торговой марки и товарного знака, уделять больше внимания маркетингу, проектно-исследовательским работам, совершенствованию и модернизации производства, а также планированию;
- улучшает финансовые показатели деятельности фирм, сотрудничающих на упомянутых условиях.
- обеспечивает появление товаров и услуг, соответствующих мировому уровню качества.

Использование франшизы по импорту позволит в короткие сроки значительно повысить конкурентоспособность российских производителей, сервисных и торговых предприятий.

#### **Преимущества франчайзинга**

Зачем франчайзору продавать права на свой бизнес? Зачем франчайзору утрачивать в какой-то степени контроль над своим бизнесом для того, чтобы привлечь франчайзи? Почему франчайзор вовлекает в свой бизнес людей, которые ничего о нем не знают? Существует большое количество подобных вопросов о том, почему же все-таки франчайзор хочет развивать франшизу. У франчайзи в свою очередь тоже возникает много вопросов связанных с инвестированием во франчайзинговое предприятие. Ответ простой – преимущества.

Среди основных плюсов франчайзинговой системы развития для продавца франшизы по сравнению с известными альтернативами являются деньги, время и кадры.

**Деньги.** Большую часть капитальных затрат при открытии новых представительств франчайзинговой компании берет на себя франчайзи. Он несет стартовые инвестиционные затраты, самостоятельно приобретает необходимые для бизнеса помещения и делает ремонт в соответствии со стандартами корпоративного стиля. Франчайзи покупает оборудование и инвентарь, обеспечивает бизнес оборотными средствами, оплачивает работу персонала.

**Время.** Франчайзинг значительно выигрывает по скорости развития бизнеса.

**Кадры.** Хороший профессиональный менеджмент – это одна из составляющих успеха франчайзинга.

Помимо вышеуказанных плюсов построение франчайзинговой сети позволяет эффективно решить следующие задачи:

- 1) увеличить стоимость бизнеса;
- 2) выйти на региональные рынки;

- 3) ослабить позиции конкурентов;
- 4) усилить свой бренд;
- 5) максимизировать эффективность канала сбыта;
- 6) получить дополнительный доход.

#### **Преимущества для франчайзора**

Франчайзор – это человек, который смог создать работающий бизнес. Это бизнес, который приносит ему хорошую прибыль. Такая модель бизнеса должна легко поддаваться успешному повторению. Это означает, что возможно открывать еще больше предприятий, работа которых строилась бы по такой же модели, как и бизнес франчайзора. Бизнес франчайзора всегда имеет определенный проверенный рынок потребителей и ценную репутацию.

После того, как бизнес своим успехом доказал свою жизнеспособность, основатели желают развивать это дело. Здесь возникает два пути: развивать дело, инвестируя прибыль или создавать франчайзинговую систему. При создании и развитии франчайзинговой системы, ее основатели будут рассматривать пять позиций:

- Франчайзинг приносит дополнительные деньги для распространения бизнеса. Если компания стремится к развитию на региональном, национальном или международном уровне, то потребуются дополнительные вложения на программу развития. Эти фонды можно создать с помощью франчайзи. Франчайзи делают первоначальный взнос, приобретая полный франчайзинговый пакет. Подписав дополнительно несколько франчайзинговых договоров с франчайзи, франчайзор сможет продавать им другие услуги по управлению (менеджменту), такие, как особая поддержка по консалтингу и маркетингу. Обе сделки (первоначальная продажа франшизы и продажа специальных услуг) служат дополнительным источником дохода для франчайзора

- Франчайзи делают дополнительные выплаты на поддержку услуг, предоставляемых франчайзором. Все работающие франчайзи ежемесячно платят франчайзору за предоставление услуг. Часть этих денег идет на предоставление услуг по поддержке франчайзи этой системы (обучение персонала, консультанты и т.д.).

- Франчайзинг открывает возможности быстрого расширения на новом рынке и укрепления своей репутации на существующем рынке. Увеличение количества выплачиваемых взносов позволяет франчайзору быстро и эффективно развиваться на рынке. Именно франчайзи приносят на новый рынок имя франшизы. Каждый отдельный франчайзор получает огромные преимущества на всем рынке потому, что

франчайзи, быстро расширяясь на новом рынке и делая инвестиции в развитие этого бизнеса в новых городах, создают широкую сеть бизнеса, на развитие которой у франчайзора никогда не хватило бы денег.

- Франчайзинг открывает для потребителя возможность больше узнать о продукте и услугах. С открытием новых предприятий потребители больше узнают о продукте и услугах. Это очень важно, так как новая франшиза становится узнаваемой на рынке по мере предоставления своих услуг. Многочисленные франчайзинговые предприятия на специфичном рынке открывают экономный доступ к рекламе в средствах массовой информации, что делает франчайзинг известным среди большего числа потребителей. Использование рекламы приводит к увеличению продаж и прибыли в каждом предприятии франчайзинговой системы.

- Успех франчайзинговой системы при создании новых бизнес концепций. Успех франчайзинговой компании во многом зависит от проверенности и прибыльности бизнес концепции. Франчайзор развивает свою концепцию бизнеса и доказывает ее прибыльность на примере своих собственных магазинов. Франчайзор разделяет свой опыт со всеми франчайзи системы, предоставляя им возможность вести свой бизнес так же успешно. Поэтому, если компания хочет узнать, возможно ли превратить их бизнес в успешную франшизу, они должны просто посмотреть насколько успешно прошло такое превращение в другом, похожем бизнесе.

#### **Преимущества для франчайзи:**

- Все материалы и поддержка, предоставляемая франчайзорами индивидуальным франчайзи, предназначены для поддержки и усиления значимости франшизы. В списке таких преимуществ можно было бы перечислить: материалы, обучение и консалтинг. Но, если смотреть шире, то самым большим преимуществом являются отношения между франчайзором и франчайзи.

- Франчайзинг означает, что у вас есть собственный бизнес, но вы не остаетесь один на один со всеми проблемами и рисками. Когда франчайзи дает свое согласие вкладывать деньги во франчайзинговое предприятие, он все равно остается независимым владельцем бизнеса. Эта независимость означает, что его никогда не уволят с этой работы. Франчайзи получает профессиональную поддержку от франчайзора. Такая поддержка помогает ему избежать тех ошибок, которые обычно делают другие предприниматели. Франчайзор остерегает франчайзи от принятия неправильных решений, которые могли бы повредить или вообще разрушить его предприятие.

- Франчайзинг – это быстрое и эффективное начало бизнеса. Франчайзинговая система дает информацию, которая помогает франчайзи найти подходящее местоположение для предприятия, сделать его дизайн и убедиться в том, что бизнес правильно функционирует. Франчайзи не нужно беспокоиться о проблемах, возникающих на начальной стадии, потому, что он имеет опыт своего франчайзора.

- Франчайзинг дает поддержку франчайзи в период перед открытием бизнеса. Франчайзи всегда имеет возможность стать специалистом в новом бизнесе, не затрачивая годы на обучение в школе бизнеса или просто работая в этой области. Эти знания приходят непосредственно из специальных программ обучения и программ по развитию системы управления, которые франчайзор передает всем новым франчайзи и ключевым работникам. Еще за долго до открытия нового бизнеса, франчайзор и франчайзи должны проработать друг с другом некоторое время. Вместе они должны достаточно поработать над формированием навыков франчайзи с тем, что бы иметь все шансы на успешное ведение бизнеса.

- Франчайзинг означает постоянную поддержку. После открытия франчайзингового бизнеса франчайзи продолжает получать профессиональные услуги от франчайзора по вопросам ежедневного ведения бизнеса и маркетинга. Если возникают проблемы, то их первой задачей будет проверить все предоставленные материалы и пособия. Но однако могут возникать и специфические проблемы. В этом случае франчайзи может позвонить франчайзору и обратиться за помощью. Именно потому, что существует такая связь между франчайзором и франчайзи, проблемы франчайзи могут быть решены с помощью опытного франчайзора. Когда независимый предприниматель начинает развивать собственный бизнес, он должен сам найти способ решения проблем и открыто смотреть на вероятность совершения дорогостоящих ошибок.

- Франчайзинг дает возможность использовать репутацию и товарный знак франчайзора. При выполнении франчайзингового договора, франчайзи получает полномочия от франчайзора на использование торгового знака франчайзора. Только франчайзи, работающие в системе данной франшизы, имеют эксклюзивное право использовать товарный знак франчайзора. Поэтому, если вы владеете франшизой McDonald's, вы пользуетесь правом на владение названием фирмы, которое дает вам мгновенное узнавание на рынке как бизнеса, работающего на международной арене с международным франчайзором. К моменту открытия ресторана, все в округе уже знают, что он

будет предоставлять услуги на высоко профессиональном уровне. В отличие от вас индивидуальный предприниматель должен с самого начала думать не только о продажах, но прежде всего о том, чтобы создать хорошую репутацию никому неизвестной фирмы. Франчайзи же покупает себе репутацию вместе с покупкой франшизы. Индивидуальный предприниматель никогда не будет иметь доступ к известному всему миру имени, а франчайзи сразу пользуется именем своего франчайзора уже получившего всеобщее признание.

- Франчайзинг устанавливает четкие территориальные границы ведения бизнеса. Франчайзор определяет своему франчайзи территорию ведения бизнеса. Границы этой территории определены условиями франчайзингового договора. Получая территорию, франчайзи может эффективно развивать свой бизнес на определенной территории. Это снимает угрозу соперничества со стороны других владельцев этой же франшизы. Индивидуальный предприниматель никогда не знает, в каком месте возникнет наибольшая конкуренция, таким образом его территория всегда остается более открытой для конкурентов.

#### **Недостатки Франчайзинга**

Как бизнес концепция франчайзинг всегда предлагает много преимуществ и для франчайзи, и для франчайзора. Но есть и недостатки. Когда вы обращаетесь к франчайзингу необходимо рассматривать и преимущества, и недостатки. Вот что нужно принять во внимание обеим сторонам.

#### **Недостатки для франчайзора:**

- Невозможность завершить отношения с франчайзи, который не следует правилам системы. Франчайзинговый договор определяет природу отношений между франчайзором и франчайзи. Франчайзинговый договор предусматривает ряд положений, защищающих франчайзи. Эти положения предусматривают невозможность для франчайзора расторгнуть контракт с франчайзи. Но вместе с тем такие положения осложняют вывод из системы франчайзи, который не выполняет законов франчайзингового бизнеса.

- Франчайзи не являются работниками франчайзора. Франчайзи являются независимыми владельцами бизнеса. Даже при наличии франчайзингового договора могут возникать трудности при контроле сделок, осуществляемых франчайзи в своем бизнесе.

- Влияние плохо работающих франчайзинговых предприятий. Многие потребители воспринимают каждое франчайзинговое предприятие как часть одной цепи предприятий, работающих под единым

товарным знаком. И если какой-нибудь франчайзи плохо ведет свой бизнес, то это будет бросать тень на всю франчайзинговую систему.

- Недоплата или выплата взносов с опозданием. Франчайзоры устанавливают структуру выплат за предоставленный сервис, принимая за основу процент от общей суммы продаж в каждом предприятии. Франчайзи обязаны предоставлять отчет об общей сумме продаж франчайзору для того, чтобы определить сумму оплаты за сервис. Франчайзи может попытаться скрыть сумму продаж и предоставить неполный отчет с тем, чтобы снизить взнос своему франчайзору.

- Трудности сохранения конфиденциальности коммерческой тайны. Работа любой франчайзинговой системы основана на принципах и стандартах, являющихся интеллектуальной собственностью франчайзора. Эти принципы бизнеса представляют собой коммерческую тайну и служат основой успеха франчайзинговой системы. Франчайзи получает доступ к коммерческим секретам, проходя обучение по программе франчайзора. И хотя франчайзинговый договор запрещает франчайзи разглашать подобную информацию, все равно это случается. Франчайзору сложно с этим бороться, поэтому если ему не удастся выработать эффективные меры, то вся франчайзинговая система может сильно пострадать.

- Выход из франчайзинговой системы успешно работающих франчайзи. Франчайзи может считать, что франчайзинговые отношения накладывают на него слишком большие ограничения и в результате потерять интерес к этому бизнесу. Расторгнув контракт с франчайзором он, возможно, захочет открыть свой собственный бизнес, который будет представлять прямую конкуренцию франчайзору.

Для того, чтобы избежать всех этих трудностей, франчайзоры должны очень тщательно отбирать предпринимателей, которым они хотят продавать франшизы. Франчайзор должен провести интервью с каждым кандидатом, целью которого будет определить у франчайзи наличие качеств, необходимых для успешного ведения дела. После того, как франчайзи становится частью системы, франчайзор должен наблюдать за тем, как идут его дела. Франчайзор должен уметь быстро определять назревающие проблемы и немедленно принимать решения.

Франчайзор должен поддерживать непрерывную связь с франчайзи и узнавать от него о новых идеях и решениях уже существующих проблем. Работая вместе с франчайзи, франчайзоры могут избежать проблем, которые могли бы нанести серьезный урон всей системе.

**Недостатки для франчайзи:**

- Невыполнение контракта по франчайзинговому договору. Франчайзи должен соблюдать правила франчайзинговой системы. Эти правила сформулированы во франчайзинговом договоре и их должны выполнять все франчайзи без исключения. Франчайзи могут вносить свои предложения, но они не могут менять систему.

- Взгляд на франчайзинговую систему, как ограничивающую инициативу франчайзи. В дополнение к франчайзинговому договору франчайзи должен следовать специальным правилам, касающимся ежедневных операций в бизнесе и использования товарного знака франшизы. Это все описано в программе обучения франчайзера. Такие ограничения могут касаться рабочих часов, границ территории, ассортимента продукта и услуг, предлагаемых потребителю. Франчайзи должен дать согласие на принятие этих ограничений до начала действия франчайзингового договора.

- Установление необходимого сотрудничества среди всех франчайзи системы. Хотя франчайзи представляет собой независимого владельца своего бизнеса, он является важным связующим звеном в сети владельцев франшизы. Каждый отдельный франчайзи является товарищем по бизнесу. Не смотря на то, что франчайзи предоставляют на рынок одинаковый продукт и услуги, они не являются конкурентами.

- Отсутствие поддержки со стороны франчайзера. Потенциальный франчайзи должен внимательно ознакомиться с работой франчайзинговой системы, чтобы определить предоставляет ли франчайзер необходимую поддержку по менеджменту или ведению работ. Поддержка франчайзера является важнейшим аспектом во франчайзинговых отношениях. Франчайзи должен определить уровень поддержки до того, как начнет действовать контракт. Недостаточная поддержка со стороны франчайзера подрывает силу франчайзинговой системы.

- Определение финансовой мощи франчайзера. Потенциальные франчайзи должны изучить доступную информацию о финансовом положении франчайзера. Может случиться так, что франчайзер объявит о банкротстве, что может привести к продаже франшизы или ее аннуляции.

**Основные проблемы франчайзинга при продвижении на Российский рынок и их типология**

Основные проблемы сдерживания развития франчайзинга в России можно классифицировать следующим образом:

*Экономические проблемы.* Франчайзинг — экономический инструмент, и для его внедрения необходимы соответствующие экономические предпосылки, которые в России не сформировались либо вообще, либо частично.

К данным проблемам можно отнести:

- Франчайзинговые схемы требуют стабильности, прогнозируемости и предсказуемости экономического развития страны в целом;
- отсутствие у большинства предпринимателей — потенциальных франчайзи необходимого стартового капитала для вхождения во франчайзинговую систему;
- сложность, а порой и невозможность получения кредитов для создания стартового капитала из-за нежелания кредитных учреждений финансировать начальный бизнес, а отсутствие законодательства по франчайзингу делает невозможным выступить франчайзеру гарантом прибыльности планируемого предприятия.

*Социально-психологические проблемы:*

- отсутствие отечественного опыта;
- отсутствие должного уважения к интеллектуальной собственности;
- боязнь франчайзи потерять самостоятельность и собственное «лицо» предпринимателя и менеджера.

*Организационно-правовые проблемы.* Хотя франчайзинг — это экономический инструмент и его проблемы в первую очередь следует искать в сфере экономики, в России сдерживание развития франчайзинга — прежде всего в правовой сфере.

**Литература**

1. Родионов М.М. О формировании резервов на возможные потери по факторинговым операциям ЗАО «Банк Сосьете Женераль Восток» // «Факторинг и торговое финансирование», № 3, III квартал 2008 г.
2. Смирнов Е.Е. «Дом, который построил Фактор» (интервью с М. Орловой, ведущим специалистом Службы маркетинга НФК) // «Банковское кредитование», № 3, май-июнь 2006 г.
3. Станиславчик Е. Традиционное и венчурное финансирование инвестиционных проектов // «Финансовая газета», № 2, январь 2007 г.

М. Ю. Никитина,  
ассистент кафедры «Финансы и кредит»  
ГОУ ВПО «Белгородский государственный университет»

О. П. Овчинникова,  
доктор экономических наук, профессор

### Лизинг в кризисе. Возможен ли выход?

*Аннотация. На рынке лизинга, наиболее пострадавшем во время финансового кризиса, намечилось оживление в конце 2009 года, которое сохранится и окрепнет в 2010 году. Но смогут ли им воспользоваться все лизинговые компании? И кому придется серьезно перестраивать свою работу и бороться за выживание.*

*Ключевые слова: лизинг, финансовый кризис, лизинговые компании.*

*The summary. In the market of leasing most suffered during a financial crisis, revival in the end of 2009 which will be saved was scheduled and will get stronger in 2010. But whether all leasing companies can take advantage of it? And who should reconstruct seriously the work and to struggle for a survival.*

*Key words: leasing, financial crisis, leasing companies.*

Прошедший 2009 год стал для российских лизингодателей временем проверки на прочность. Проверялись, как умение руководителей управлять предприятием в неблагоприятных условиях, так и системы риск-менеджмента (прежде всего качество анализа надежности лизингополучателей в предкризисные годы). Компании, использовавшие более качественные системы управления рисками и более консервативные оценки, менее болезненно переживают кризис. К основным проблемам, угрожающим сегодня российскому рынку лизинга можно отнести такие как: потеря лизингодателями платежеспособности, ухудшение качества лизингового портфеля, возможные сложности во взаимоотношениях с налоговыми органами, обесценение предметов лизинга и неопределенность дальнейшего развития экономики<sup>1</sup>.

<sup>1</sup> Романовский Р. Четыре шага назад. 2009. Режим доступа: <http://www.all-leasing.ru/>

В сложившейся ситуации на финансовых рынках, лизинговые компании столкнулись с серьезной нехваткой денежных средств для финансирования собственных сделок. Банки, основной источник финансирования для лизингодателей, сильно подняли процентные ставки, некоторые вообще отказались от предоставления кредитов. А объемы собственных средств лизинговых компаний оказались недостаточными для ведения активной деятельности.

С другой стороны кризис затронул и лизингополучателей, которым все труднее становилось платить лизинговые платежи. Как итог, возникновение просрочек и задолженностей перед лизингодателями.

Все это привело к тому, что лизинговые компании практически приостановили свою деятельность, заключая новые сделки только с постоянными и проверенными клиентами<sup>2</sup>.

В этой связи лизинговыми компаниями большое внимание уделяется не столько наращиванию объемов нового бизнеса и доли рынка, сколько работе по улучшению качества текущего лизингового портфеля и структуры пассивов. Лизингодатели вынуждены ужесточать условия — повышать процентные платежи, сокращать сроки лизинга, отказываться от экспресс-программ, повышать требования по обеспеченности лизинговой сделки. Таким образом, лизинговые компании всеми способами стараются снизить свои риски<sup>3</sup>.

Пик роста количества лизингополучателей с просроченной задолженностью, скорее всего, уже пройден, нарастание задолженности в договорах неплательщиков продолжается. И те компании, которые в ближайшее время не возобновят финансирование новых проектов, вынуждены будут просто уйти с рынка. Давление со стороны банков-кредиторов только усугубляет этот процесс. Компании ищут крупного клиента с устойчивым финансовым положением.

Спрос наблюдается прежде всего со стороны предприятий малого и среднего бизнеса, которые работают в отраслях, наименее пострадавших от кризиса. Например, в первом квартале 2009 года лизинговые компании заключили свыше 3 тыс. договоров, а во втором — уже более 4,5 тыс. Конечно, пока рано говорить о том, что рынок лизинга вышел из кризиса и вошел в стадию устойчивого роста, но положительный тренд, очевидно, есть.

<sup>2</sup> Исследование российской ассоциации лизинговых компаний Рослизинг. 2009. Режим доступа: <http://www.all-leasing.ru/>

<sup>3</sup> Фридман, Е. Влияние экономического кризиса на страхование лизинговых рисков/ Е.Фридман// Банковское обозрение. — 2009. №9/15(128). — С. 5–8.

Спрос на лизинговые услуги был и остается на достаточно высоком уровне, однако лизинговые компании не способны предложить свои услуги по цене, которая была бы по карману лизингополучателю. При эффективной ставке 23–30% годовых в рублях многие клиенты вынуждены просто отказаться от обновления основных средств до лучших времен. Заключение договоров на таких условиях осуществляется, как правило, только в случае острой необходимости в замене оборудования либо автотранспорта<sup>4</sup>.

Как отмечается в исследовании компании РосБизнесКонсалтинг «Российский рынок лизинга», объем российского рынка лизинга в 2009 г. снизился более чем в 3 раза – практически до уровня 2005 г. Можно сказать, что рынок лизинга – один из наиболее сильно пострадавших от кризиса. Если до кризиса финансовый лизинг для многих российских банков был дополнительным способом увеличения кредитного портфеля, то в кризис дочерние лизинговые компании превратились в конкурентов<sup>5</sup>.

Только к третьему кварталу 2009 года наблюдался рост лизинговых сделок: многие компании подписали свой первый лизинговый договор с начала года. Значительному повышению активности на лизинговом рынке способствовали стабилизация в экономике, повышение ликвидности на рынках капитала, рост курса рубля к другим валютам.

Основным фактором, ограничивающим возможности роста рынка, является невысокий уровень кредитоспособности потенциальных лизингополучателей, что вынуждает лизинговые компании отказываться от заключения сделок. Наиболее остро беспокоивший лизингодателей вопрос о нехватке долгосрочного финансирования в требуемых объемах, сместился на второй план. Отрицательно на лизинговую деятельность влияют также высокая стоимость лизинговой услуги для потенциальных клиентов и низкий спрос на лизинг со стороны субъектов экономики в связи с неопределенностью перспектив их дальнейшего развития и опасениями осуществлять долгосрочные инвестиции<sup>6</sup>.

Кроме того, кризис оказал значительное влияние на структуру рынка лизинга. На первый план вышли те сегменты, где работают ли-

<sup>4</sup> Бродская, Е. Лизингодатели учатся оценивать риски/ Е.Бродская// Банковское обозрение. – 2009. №11/17(130). – С.13–17.

<sup>5</sup> Кризис сократил российский рынок лизинга в 3 раза./ Новости исследований. 2010. Режим доступа: [marketing.rbc.ru](http://marketing.rbc.ru)

<sup>6</sup> Романовский Р. Лучшие из оставшихся. 2009. Режим доступа: <http://raexpert.ru/>

зинговые компании, которые, так или иначе, поддерживаются государством.

Так, например, самым крупным сегментом по объему сделок стал сегмент сельскохозяйственной техники и племенного скота. На его долю пришлось почти 31% сделок. Такое значительное изменение доли рынка лизинга сельхозтехники связано с деятельностью «Росагролизинг». Это компания создана государством для поддержки и развития АПК. Это позволило без особых проблем пережить ей кризисный период.

В связи с этим немного сдали свои позиции лизинг автотранспорта и лизинг оборудования. На их долю пришлось чуть более 23%. Сильнее всего кризис ударил по рынку железнодорожного транспорта, авиатехники и судов. Доля этого сегмента рынка лизинга за год сократилась до 11,68%.

При этом стоит отметить, что по сравнению со 2-м кварталом 2009 года в 3-квартале изменений в структуре рынка лизинга по объему сделок практически не произошло<sup>7</sup>.

По результатам бизнес-конференции «Лизинг в России: новые стратегии и неотложные решения. Поиск возможностей для финансирования», проведенной Страховым Домом ВСК и рейтинговым агентством «Эксперт РА», наблюдается противостояние банкиров с лизингодателями. Первые недовольны, что лизинговые компании не предоставляют полной информации о своем финансовом положении. Залоги сейчас неинтересны, и кредитные организации часто просят поручительства лизингодателя. Кроме того, в период кризиса банки стремятся провести хотя бы экспресс-анализ деятельности лизингополучателя. И здесь возникли новые препятствия. Во-первых, кредитные организации вынуждены ориентироваться только на фискальную отчетность. Это сильно ограничивает круг лизингополучателей, особенно в то время, когда бизнес уходит в тень. Во-вторых, сейчас сложно найти компанию, которая демонстрирует рентабельность на протяжении двух последних кварталов.

Непрозрачность и нежелание лизинговых компаний передавать полную информацию как о своей финансовой устойчивости, так и о показателях своих клиентов заставляет банки ограничиваться финансированием.

Лизингодатели, в свою очередь, сетуют на лукавство со стороны банковских организаций. Банки декларируют продолжение финанси-

<sup>7</sup> Исследование российской ассоциации лизинговых компаний Рослизинг. 2009. Режим доступа: <http://www.all-leasing.ru/>

рования лизинга и даже презентуют новые программы. Но на практике представители лизинговых компаний сталкивались с невозможностью подать документы на рассмотрение. Менеджеры банков ссылались, например, на то, что до конца года новые сделки не финансируются. Другой вариант отказа — банк принимает в залог только то имущество, которое в лизинг не передается.

Иными словами, и банки, и лизинговые компании заинтересованы в совместном формировании стоимости услуг и критериев оценки лизингополучателей. При этом лизинговые компании уже начали уделять больше внимания оценкам рисков. Если до кризиса вопросам риск-менеджмента и управления ликвидностью значительное внимание уделяли единицы, то сейчас это ключевые зоны внимания практически всех лизинговых компаний. Фокусировка на определенных направлениях и сегментах позволит лизинговым компаниям больше понимать потребности своих потребителей и одновременно лучше оценивать возможные риски<sup>8</sup>.

Восстановление экономики после кризисных явлений не может быть слишком быстрым, а меры государственной поддержки, если они будут приняты, потребуют некоторого времени на проработку механизмов их реализации.

Оживление, которое наметилось на рынке лизинга в конце 2009 года, сохранится и окрепнет в 2010 году. Но воспользоваться им смогут в основном лизинговые компании — «дочки» крупных банков. Остальным придется серьезно перестраивать свою работу и бороться за выживание.

Мнения по восстановлению российского рынка лизинга разнятся. Одни эксперты считают, что небольшие лизинговые компании, которые в 2009 году столкнулись с неплатежами от клиентов и невозможностью получить финансирование от банков, тем самым заморозив свою деятельность, в следующем году будут закрываться, тогда, как крупные компании нарастят объемы.

Другие, напротив, уверены, что в 2010 году основной объем нового бизнеса будет зависеть не от пяти-шести компаний, а число активных игроков на рынке значительно возрастет. Причиной этому послужит оживление экономики, что повлечет за собой возвращение на рынок компаний, которые в 2009 году осознанно сократили объем

<sup>8</sup> Бродская, Е. Лизингодатели учатся оценивать риски/ Е.Бродская// Банковское обозрение. — 2009. №11/17(130). — С. 13–17.

финансирования ввиду невозможности оценки финансовой устойчивости лизингополучателей.

Однако, эксперты сходятся во мнении, что в следующем году более уверенно будут чувствовать себя компании, имеющие доступ к финансированию, — это компании при крупных банках, прежде всего государственных, а также компании с иностранным капиталом, в том числе при поставщиках оборудования.

Лизинговые компании при госбанках меняют свою направленность. Если раньше они в основном работали с крупными сегментами, финансировали инфраструктурные проекты и сельское хозяйство, то в нынешнем году они намерены пойти на рынок малого и среднего бизнеса, в сегмент, где размер средней сделки составляет 200–500 тыс. в валюте.

В этом году банки смогут профинансировать больше сделок, чем в 2009 году. Однако, будет тщательно проанализированы финансовые показатели лизингодателей, в том числе размер и структура лизингового портфеля, качество кредитного и лизингового портфеля, сбалансированность по срокам, прибыльность, рентабельность, размер капитала, источники его финансирования, соответствие размера лизинговой компании масштабу сделки. Банки будут отдавать предпочтение компаниям, имеющим клиентов в различных отраслях. Но, безусловно, первостепенное внимание будет уделено лизингополучателю и рискам финансируемой сделки. Для банка главным критерием будет способность генерировать стабильный денежный поток, достаточный для обслуживания всех обязательств, а не общая рентабельность бизнеса<sup>9</sup>.

Еще одной из главных проблем 2010 года лизингодатели, опрошенные на VIII ежегодной конференции «Лизинг в России 2009», назвали поиск новых клиентов. Усложняет ситуацию тот факт, что лизинговым компаниям придется перенять у банков опыт оценки рисков контрагента: более тщательно проверять потенциального клиента и постоянно отслеживать его финансовое состояние и ситуацию в отрасли. Кроме того, лизингодателям потребуется обращать больше внимания на собственное финансовое положение, планировать выплаты, в том числе налоговые, и автоматизировать бизнес-процессы, а также расширять свое присутствие в разных отраслях.

<sup>9</sup> Бродская, Е. Лизинговые компании при банках получают преимущество/Е.Бродская// Банковское обозрение. — 2010. № 1. С 17–19.

Ключевых драйверов роста может быть два. Во-первых, это клиенты с хорошим кредитным качеством, предъявляющие спрос на ликвидное оборудование. Они появляются по мере некоторой стабилизации экономики. Во-вторых, это банки, готовые финансировать новые сделки. С этим немного сложнее, однако во втором и третьем кварталах наступившего года мы ожидаем настоящий бум на рынке лизинга. Конечно, не такой масштабный, как это было в 2006–2007 годах, когда лизинг рос какими-то космическими темпами — ежегодно чуть ли не утраиваясь. Но банкам следует обратить внимание на лизинг уже сейчас. Прежде всего перспективный интерес представляют «защищенные сделки», где залог, как правило вполне ликвидный, клиенты «живые», доля мошенников ниже, чем среди обычных заемщиков<sup>10</sup>.

Подводя итог вышесказанному, можно полагать, что как только стоимость лизинга дойдет до приемлемого уровня, позволяющего предприятиям после приобретения оборудования в лизинг добиться рентабельного производства, рынок лизинга оживет и продолжит свой бурный рост темпами, существенно опережающими темпы роста экономики в целом.

Но в ближайшие несколько месяцев ждать каких-либо существенных показателей роста объема лизинговых услуг от независимых лизинговых компаний не стоит. Пока же преимущество получили лизинговые компании при банках с государственной поддержкой: имея доступное финансирование, они продолжают наращивать свои портфели.

Исходя из этого, нормализация рынка лизинга будет связана в том числе с шагами со стороны государства, в частности с программами поддержки предприятий малого и среднего бизнеса путем субсидирования кредитных и лизинговых ставок. Также на рынке заметно активизировались западные финансовые институты, возобновившие интерес к финансированию российских лизинговых компаний.

<sup>10</sup> В 2010 году рынок лизинга в России может вырасти на 10–15% / Лента новостей.2009. Режим доступа: <http://www.banki.ru/>

А. Г. Старицын,  
аспирант Российской Академии предпринимательства

### **Промышленные инновационные холдинги как платформа реализации концепции долгосрочного развития и модернизации российской экономики<sup>1</sup>**

*Аннотация. В статье рассматриваются вопросы о целесообразности использования структур промышленных холдингов в качестве платформы для осуществления процессов модернизации и инновационного развития промышленных отраслей России.*

*Ключевые слова: Промышленный холдинг, модернизация, развитие, инновационный процесс.*

*The summary. In article questions on expediency of use of structures of industrial holdings as a platform for realisation of processes of modernisation and innovative development of industrial branches of Russia are considered.*

*Key words: Industrial Holding, modernization, development, innovation process.*

Направления инновационного и индустриального развития российской экономики на будущее десятилетие, определенные Президентом Российской Федерации<sup>2</sup>, предполагают решение государством целого ряда задач по стимулированию промышленных холдингов (в т.ч. государственных)<sup>3</sup>, создания арсенала мер по мотивации этих структур к

<sup>1</sup> Концепция долгосрочного развития Российской Федерации до 2020 года. Утверждена распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 г. № 1662-р. По информации официального сайта Минэкономразвития РФ: <http://www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/strategicPlanning/crisis>

<sup>2</sup> «Послание Президента РФ Федеральному Собранию — 2009», 12 ноября 2009 года. Заседание Совета по содействию развитию институтов гражданского общества и правам человека, по информации официального сайта Президента РФ: <http://www.kremlin.ru/news/5978>

<sup>3</sup> «Заседание Комиссии по модернизации и технологическому развитию экономики России», 25.12.2009 г., по информации официального сайта Президента РФ: <http://www.kremlin.ru/transcripts/6460>



активному внутрикорпоративному НИОКР и внедрению наукоемких производств.

Проблема не выглядит простой, в основном из-за причин отставания от зарубежных конкурентов, это: слабая заинтересованность государственных и частных компаний в модернизации основных производственных фондов, последствия разрушения действовавшей в СССР системы возобновления морально и физически изношенного оборудования и инфраструктуры, значительные препятствия со стороны зарубежных компаний в приобретении и привлечении передовых иностранных наукоемких технологий, слабое развитие НИОКР в отечественной промышленной индустрии.

Одной из важнейших проблем является материальное и физическое устаревание технологического оборудования, инфраструктуры и основных производственных фондов, что существенно замедляет развитие промышленных холдингов, так как приводит к снижению производительности труда, росту издержек при производстве и эксплуатации, не способствует развитию отраслей-потребителей наукоемкой и высокотехнологичной продукции, не обеспечивает рост экономической безопасности, не выполняет роль движителя научно-технического прогресса, не решает социально значимые проблемы занятости населения и повышения его квалификации и пр.

Целесообразность в принятии мер по модернизации устаревших производственных фондов и инфраструктуры, а также длительности предстоящего периода на перевооружение можно продемонстрировать на примере существующей теории и практики оценки «жизненного цикла» зданий и сооружений<sup>4</sup>. Для этого обратим внимание на рисунок 1 «Взаимоотношение уровня физического износа конструктивных элементов и здания в целом и стоимость восстановительных работ» и рисунок 2 «Распределение эксплуатационных затрат в течение службы здания», на которых наглядно представлено как происходит снижение эффективности использования изношенных фондов и рост затрат на восстановительные работы с увеличением уровня физического износа зданий и сооружений. Отсюда следует, что основные фонды, введенные в эксплуатацию в 60–70 годах 20-го века, за период 40–50 лет достигли критического уровня износа, что приводит к значительным затратам на их эксплуатацию.

<sup>4</sup> Жизненный цикл зданий – это время от момента обоснования необходимости их возведения до наступления экономической нецелесообразности дальнейшей эксплуатации.

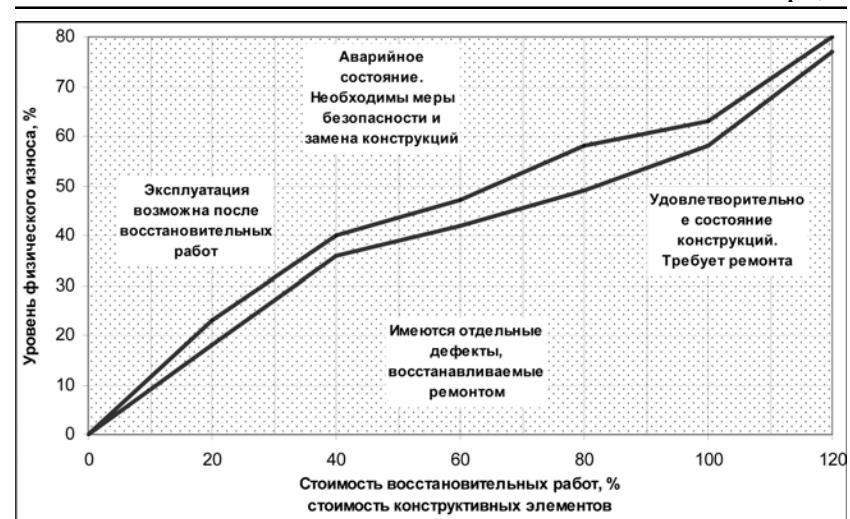
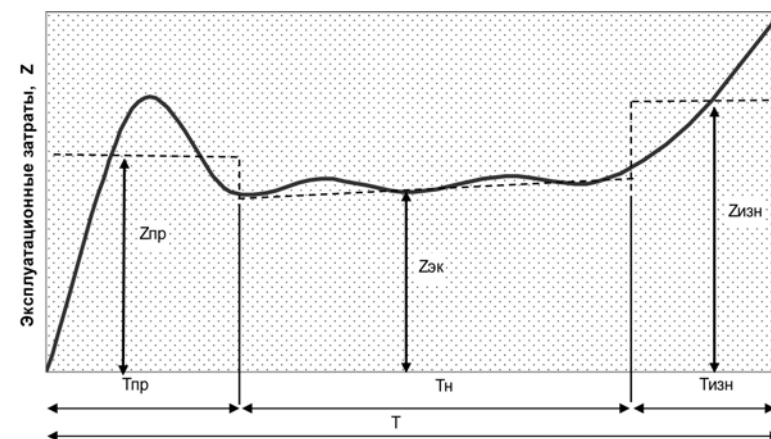


Рис. 1. Взаимоотношение уровня физического износа конструктивных элементов и здания в целом и стоимость восстановительных работ<sup>5</sup>



Где:  $T_{пр}$  – период приработки;  $T_n$  – период нормальной эксплуатации;  $T_{изн}$  – период износа (снижения эксплуатационной надежности);  $Z_{пр}$ ,  $Z_{эк}$ ,  $Z_{изн}$  – затраты в периоды приработки, эксплуатации и интенсивного износа зданий.

Рис. 2. Распределение эксплуатационных затрат в течение службы здания ( $T$ )<sup>6</sup>

<sup>5</sup> Реконструкция жилых зданий. В 2-х частях. Афанасьев А.А., Матвеев Е.П., ЦПП, ОАО, Москва, 2008.

<sup>6</sup> Там же.

Общую длительность периода на модернизацию и реконструкцию изношенных основных производственных фондов можно определить путем обобщения длительности четырех основных периодов «жизненного цикла»<sup>7</sup> зданий и сооружений, а именно: 1) период изысканий и технико-экономического обоснования; 2) период конструирования и проектирования; 3) период реализации инвестиционно-строительного проекта с разработкой технологии, организации и технологических регламентов производства работ; 4) период пусконаладочных работ и предэксплуатационного освоения.

Практический опыт показывает, что капитальное строительство одного масштабного объекта в электротеплоэнергетике или нефтегазовой отрасли, ориентировочной стоимостью 50 млрд. рублей, может составлять 3–4 года и более.

Если рассматривать срок реализации государственной программы направленной на всеобщую модернизацию и реконструкцию морально изношенных и устаревших производственных фондов в России и создания устойчивого механизма высокотехнологичного производства в отечественной индустриальной промышленности то, по мнению автора, длительность этих преобразований займет период 20 лет и более.

Структуры промышленных холдингов могут стать достаточно эффективным инструментом реализации процессов модернизации и технического перевооружения в отечественной промышленности в силу того, что в них концентрируются значительные общенациональные ресурсы: передовые технологии, финансовые средства, профессиональные управленческие кадры.

Тенденции использования крупных промышленных компаний в качестве основных субъектов экономического развития становятся все более заметны в развитых зарубежных странах. Так, наблюдается нарастающая международная конкуренция транснациональных компаний, которым, их основные государства-партнеры оказывают мощную поддержку<sup>8</sup> в международной экономической среде. Эти обстоятельства ярко демонстрируют остроту конкурентной борьбы на международной арене, что стимулирует Правительство России к принятию мер (рис. 3)

<sup>7</sup> Реконструкция жилых зданий. В 2-х частях. Афанасьев А.А., Матвеев Е.П., ЦПП, ОАО, Москва, 2008.

<sup>8</sup> Планы правительства США инвестировать 15 миллиардов долларов в развитие высокотехнологичных исследований и производств в энергетике, медицине, науке и технологиях. Выступление Президента США Барака Обамы перед Конгрессом 25.02.2009г., по информации РИА Новости: <http://rian.ru/world/20090225/163112858.html>



**Рис. 3. Основные направления государственного стимулирующего воздействия на участников рыночных отношений**

направленных на повышение конкурентоспособности отечественных промышленных холдингов, обуславливает использование государством крупных объединений, как наиболее подходящую платформу для активизации процессов развития инноваций и наукоёмких производств в различных отраслях отечественной промышленности, без которых не возможно реализовать программу долгосрочного развития и модернизации российской экономики.

Дальнейшее развитие экономики возможно осуществить с помощью государственного стратегического планирования с постановкой ясных целей на период 15–20 лет. Это может осуществляться путем эффективного использования структур промышленных холдингов через систему государственных методов стимулирования, мотивации, индикативного координирования и государственных заказов. При этом, система государственных заказов промышленным холдингам

должна быть четко сформулированной на период 10–15 лет, быть перспективной, с устойчивой динамикой планомерного развития НИОКР, внедрения высокотехнологичных производств и инноваций в инвестиционно-строительной деятельности, повышения производительности труда и снижения производственных издержек. Комплексно, это позволит создать условия для восстановления взаимосвязей между наукой и техникой, которые, сливаясь в единое течение, образуют научно-технический прогресс в целом ряде отраслей промышленности.

Такое развитие отраслей промышленности в отечественной экономике можно представить в виде трех основных возможных сценариев на период 15–20 лет:

- деградационный путь, имеющий такие характерные черты, как: низкая инвестиционно-строительная активность, в основном только со стороны частного капитала; отсутствие НИОКР и внедрения его результатов в производственно-хозяйственной деятельности; не заинтересованность в модернизации и реконструкции изношенных и устаревших основных производственных фондов; крайне низкая инвестиционная привлекательность внедрения высокотехнологичных производств; высокая прибыльность от торговли сырьевыми ресурсами и от спекулятивных сделок; отсутствие государственной стратегии, ясных целей и задач, бюрократические препоны со стороны государственных и муниципальных органов власти при реализации инвестиционно-строительных проектов; практически полное отсутствие системы государственных заказов с инновационным акцентом в инвестиционно-строительной деятельности; рост потребности отечественного рынка в импортной высокотехнологичной продукции и услугах;

- инерционный путь, имеющий такие характерные черты, как: слабая инвестиционно-строительная активность со стороны государства и частного капитала; низкий уровень ежегодной прибавки НИОКР и внедрения его результатов в производственно-хозяйственной деятельности; слабая заинтересованность в модернизации, реконструкции и перевооружении изношенных и устаревших основных производственных фондов; не высокая инвестиционная привлекательность внедрения высокотехнологичных производств; достаточно высокая прибыльность от торговли сырьевыми ресурсами и от спекулятивных сделок; не четко сформулированная государственная программа, постановка не ясных целей и задач, со слабым стимулированием инновационной деятельности; отсутствие системы по распределению государственных заказов (рассчитанных на периоды: 3–5, 5–10, 10–15 лет) с выраженным инновационным акцентом развития инвестиционно-строительной деятель-

ности; слабое использование индикативного координирования развития НИОКР по стратегически важным отраслям промышленности; стабильный уровень потребностей российского рынка в импортной и отечественной высокотехнологичной продукции и услугах;

- перспективный путь, имеющий такие характерные черты, как: высокая инвестиционно-строительная активность со стороны государства и частного капитала; достаточно высокий уровень ежегодной прибавки НИОКР и внедрения его результатов в производственно-хозяйственной деятельности; заинтересованность в модернизации, реконструкции и перевооружении изношенных и устаревших основных производственных фондов; инвестиционная привлекательность внедрения высокотехнологичных производств; сравнительно низкая прибыльность от торговли сырьевыми ресурсами и от спекулятивных сделок по сравнению с высокотехнологичной деятельностью; четко сформулированная государственная стратегия и программа, постановка ясных целей и задач по стимулированию инновационной деятельности; отраслевая системность распределения государственных заказов (на период 3–5, 5–10, 10–15 лет) с выраженным инновационным акцентом развития инвестиционно-строительной деятельности; индикативное координирование развития НИОКР по стратегически важным отраслям промышленности; стабильный рост внутреннего потребления высокотехнологичной продукции и услуг, прежде всего отечественных производителей.

Преобразования представленные в плане перспективного пути развития не произойдут, если в них не будет заинтересовано государство, а холдинги не будут видеть перспектив для своего совершенствования и развития. Различные макроэкономические и геополитические факторы также отражают свое влияние на выбор вектора дальнейшего развития, кроме того, влияние таких внутренних отечественных факторов как экономические, социальные и политические могут внести свою коррекцию и ограничения. Из этого мы делаем вывод, что определенный сценарий развития маловероятен. Скорее всего, развитие будет происходить в различных формах и вариациях. Однако, очевидно, что для ощутимого сдвига в сторону инновационного развития промышленных отраслей, необходима целевая долгосрочная программа и государственная научно-техническая политика. В противном случае, ухудшение состояния основных производственных фондов достигнут масштабов, при которых станут необратимыми последствия их разрушения и техногенных катастроф.

В. М. Яковлев,  
доктор экономических наук, профессор Российской академии  
государственной службы при Президенте РФ

А. С. Куваков,  
аспирант Российской академии государственной службы  
при Президенте РФ

### **Рыночная реструктуризация производственного комплекса России в условиях кризиса**

*Аннотация. Поиск путей развития инновационной экономической активности предприятий производственного комплекса России, определяющей их место на отечественном и мировом рынках в условиях возрастающей конкуренции и рыночной конъюнктуры обусловлен множеством факторов. В числе важнейших факторов авторы выделяют необходимость рыночно ориентированной реструктуризации материальных и нематериальных активов производственных предприятий, которой принадлежит особая роль в процессах обновления и модернизации производственного комплекса России. В статье раскрываются особенности и предпосылки построения рациональной структуры конкурентоспособного национального производства.*

*Ключевые слова: Производственный комплекс России, рыночная конъюнктура, приватизация, национальное производство, инновационная деятельность, конкурентоспособность инвестиционные процессы.*

*The summary. Search of ways of development of innovative economic activity of the enterprises of an industrial complex of Russia defining their place in the domestic and world markets in the conditions of the increasing competition and market conditions is caused by set of factors. Among the major factors authors allocate necessity of market focused restructuring of material and non-material actives of the industrial enterprises to which possesses a special role in processes of updating and modernisation of an industrial complex of Russia. In article features and preconditions of construction of rational structure of competitive national manufacture reveal.*

*Key words: Industrial complex of Russia, market conditions, privatisation, national manufacture, innovative activity, competitiveness investment processes.*

В процессе проведения экономической реформы определились наиболее важные направления и способы преобразования всей систе-

мы экономических отношений, важнейшим звеном которых выявилась необходимость полномасштабной модернизации производственного комплекса России. Как отметил в своем ежегодном послании Президент России Д.А. Медведев «это будет первый в нашей стране опыт модернизации, основанный на ценностях и институтах демократии. Вместо примитивного сырьевого хозяйства мы создадим умную экономику, производящую уникальные знания, новые вещи и технологии, полезные людям»<sup>1</sup>.

Наряду с этим процессы разгосударствления и приватизации, концентрации и централизации капитала, слияний и поглощений существенным образом изменили цели, состав и структуру производственных предприятий. Вследствие этого, на местах ранее действующих производственных предприятий, особенно в крупных и средних городах, сегодня функционируют торговые, офисные, гостиничные центры, игорные заведения. Рядом с ними выросли не новые конкурентоспособные производственные предприятия, а суперсовременные здания коммерческих банков, страховых и инвестиционных компаний, туристических агентств, консалтинговых, аудиторских, оценочных фирм и т.п.

На начальном этапе рыночного строительства эти процессы могут характеризоваться как позитивные, нацеленные на создание целостного комплекса необходимых рыночных институтов, ориентированных на нормальное обслуживание рыночного спроса и предложения. В подобных условиях они традиционно ориентированы, прежде всего, на создание новых и усиление конкурентоспособности имеющихся производственных предприятий на основе обновления и модернизации основных фондов, наряду с упразднением физически и морально устаревших производственных мощностей и технологий.

Однако, вопреки ожиданиям, по мнению большинства экспертов, эти преобразования к сожалению не способствовали коренному обновлению и модернизацию основных производственных фондов, а основной их целью оказался передел собственности и перераспределение сфер влияния. Наряду с этим бурного строительства новых высокотехнологичных производственных предприятий также не произошло, а утраченные в процессах перераспределения предпринимательских интересов старые производственные мощности уже не создавали новой стоимости в форме

<sup>1</sup> Послание Президента РФ Д. Медведева Федеральному собранию Российской Федерации. Российская газета от 13 ноября 2009 № 214 (5038).

материальной продукции и услуг, сокращая тем самым производительный потенциал России и её национальное богатство.

Вместе с тем, как известно, новая потребительная стоимость и стоимость создаются преимущественно в материально-вещественном производстве «реального» сектора экономики и, которая в дальнейшем перераспределяется по всем секторам сферы обращения в том числе рыночной инфраструктуры (торговой, биржевой, кредитно-финансовой, инвестиционной, страховой и др. видах предпринимательской деятельности). При этом становится очевидным, что в «разы» уменьшенная совокупная стоимость продукции в реальном секторе тем самым сокращает и возможности её перераспределения по всем указанным секторам непроизводственной сферы.

Несмотря на это на первом этапе рыночной реформы формирующийся российский рынок показал гораздо более высокую норму рентабельности в быстро развивающихся секторах непроизводственной сферы, особенно в организациях рыночной инфраструктуры, поскольку в утраченных условиях административно-плановой системы хозяйствования многие институты гражданского (экономического) оборота просто отсутствовали или их количество оказалось явно недостаточным для нормального функционирования рынка. В подтверждение этого эксперты отмечают значительное, а в ряде случаев обвальное перераспределение ресурсов из сферы производства в сферу обращения.

С другой стороны, предпринимательство в сфере обращения, ориентированное на получение высоких доходов посредством коротких оборотов и упрощенных хозяйственных схем и оказавшееся, тем самым, на данном этапе наиболее активным, стало диктовать свои условия на рынке. Основной же его задачей также является достижение максимальной прибыли, которая образовывалась фактически на основе перераспределения из сферы материального производства. И, поскольку рентабельность организаций непроизводственной сферы оказывалась значительно выше, межотраслевой перелив капиталов оказался чрезмерным и оголил производственный сектор до критического состояния. В силу этого возникло состояние глобального дисбаланса между этими группами организаций, восстановлением которого, тем не менее, не спешили заниматься накопившие «жирок» торговые, инвестиционные, страховые и иные организации непроизводственной сферы. Это послужило развитию разрушительных экономических тенденций, прежде всего, в сфере производства и избыточного перенакопления в сфере обращения, как одной из причин разразившегося затем экономического кризиса.

С течением времени в результате первого ажиотажного этапа быстрого нерационального роста организаций рыночной инфраструктуры их предложение сегодня сталкивается с падающим спросом со стороны предприятий производственного сектора. И причиной этому, как уже было подчеркнуто, стало несбалансированное развитие сфер национального воспроизводственного процесса, что могло бы быть своевременно предупреждено разумным государственным регулированием.

Тем самым свободное развитие частного предпринимательства в условия отсутствия надлежащего государственного регулирования не только не сбалансировало, а наоборот обострило противоречия единого внутринационального воспроизводственного цикла — производства, обмена, распределения и потребления. А образовавшийся вакуум большинство предпринимателей как в непроизводственной, так и в производственной сферах попытались возместить ростом выпуска и обращения первичных ценных бумаг и массовым использованием «деревянных» инструментов, полуполезные продукты которых фактически парализовали рынок. Результатом этому явился фиктивный (ничем не подкрепленный) финансовый «пузырь», что и стало одной из дополнительных внутренних причин возникновения современного финансового и экономического в целом кризиса.

В силу этого становится весьма актуальным проведение научного анализа осуществленной в процессе рыночной реформы трансформации производственного комплекса, сферы услуг и секторов рыночной инфраструктуры России. И эта необходимость тесно связана с учетом создания условий и возможностей рыночно ориентированной реструктуризации и модернизации внутренних материальных и нематериальных активов действующих производственных предприятий как материально-вещественной основы экономического роста независимо от формы собственности.

Сегодня стало наконец очевидным, что переход к экономике с развитыми рыночными отношениями представляет собой не примитивную, рекламируемую на начальном этапе реформы «программу 600 дней», а весьма длительный, сложный и многогранный процесс, прежде всего, формирования условий для реализации основных экономических законов рынка, разумного преобразования отношений собственности. А процессы рыночно ориентированной трансформации и модернизации производственного комплекса должны быть связаны с глубоким переустройством внутренних экономических и имущественных отношений производственных предприятий. И такой трансформации должны соответствовать процессы формирования рацио-

нальной структуры материальных и нематериальных активов производственных предприятий.

Вместе с тем в процессе рыночных преобразований в производственном комплексе произошли разительные перемены. Бывшие социалистические производственные предприятия государственной собственности уже на первом этапе рыночной реформы были трансформированы в государственные унитарные предприятия и акционерные общества с государственным участием, а в настоящее время осуществляется процесс массовых их преобразований в акционерные формы уже преимущественно частной (негосударственной) собственности. Эти процессы сопровождались становлением т.н. среднего класса — частных собственников.

Тем не менее, новые собственники в своем стремлении к получению максимальной прибыли в преддверии «скорого» вступления России в ВТО, не озаботились сохранением целевого производства продукции национальных производственных предприятий, которая в достатке стала замещаться товарами иностранных производителей. Основными объектами их экономических интересов стала купля-продажа, в первую очередь, объектов недвижимости находящихся в составе сложных имущественных комплексов государственных предприятий, рыночная цена которых с момента становления рыночных отношений стали резко возрастать. И поскольку тенденции непроизводительного разгосударствления производственного комплекса стали основными, государство утратило возможности прямого контроля за производимым на приватизированных предприятиях объемом ВВП, как и получением бюджетных доходов от многообразных источников деятельности в непроизводственной сфере. В силу этого государство, не имея ясной концепции развития промышленности и модернизации основных фондов, равно как и финансовых инструментов их обеспечения вынуждено было повышать размеры налоговых и иных обязательных платежей, а также усиленно контролировать оставшиеся в государственной собственности природные ресурсы, ускоряя добычу и продажу невозпроизводимого углеводородного сырья.

Так в 2008 году в России функционировало всего свыше одного миллиона предприятий. Из них под воздействие процессов разгосударствления и приватизации осталось только около 20 тыс. унитарных предприятий и 77 тыс. государственных учреждений. Однако в целом, несмотря на масштабные процессы разгосударствления и приватизации, согласно данным Федерального агентства имущественных отношений РФ и Роскомстата, в государственной и муниципальной

собственности сегодня продолжает оставаться до 70% объектов гражданского права. В частности государство в целом по стране продолжает владеть около 90% всех земельных угодий и практически до 100% запасами недр, лесных и водных ресурсов. Наряду с этим, невысокими темпами в целом по стране происходила приватизация, в частности, земельных участков, находящихся в пользовании граждан. Так в 2002 г. было приватизировано 0,6% земельных участков, в 2005 — 7,2%, в 2007 и 2008 г.г. от 7% до 8% в год.

Такие темпы реструктуризации отношений собственности, сами по себе, продолжают тормозить развитие цивилизованных рыночных отношений в России. При этом требуют скорейшего разрешения накопившиеся проблемы в системе управления имущественными комплексами государственных производственных предприятий, с учетом недоразрешенности отношений собственности на земельные участки, недооценки эффективности реализации интеллектуальной собственности, неэффективности управления разработкой и коммерциализацией технологических, процессных и продуктовых инноваций в качестве нематериальных активов производственных предприятий. Наряду с этим требуется создание особых условий существенного расширения форм и методов, а также источников финансирования инновационной деятельности производственных предприятий, научно-исследовательских центров, современных проектных, конструкторских организаций.

В условиях рыночного строительства резко изменилась и внутренняя структура активов производственных предприятий, которые сегодня превратились в независимые производственно-хозяйственные субъекты рынка с обособленным и существенно трансформированным имущественным комплексом. При этом важнейшей задачей остается формирование и развитие рациональной системы нематериальных активов производственных предприятий, нацеленных на их инновационную модернизацию.

В силу этого важно проанализировать те изменения в производительном потенциале имущественных комплексов производственных предприятий, которые должны быть ориентированы на создание новой стоимости на основе технологических, продуктовых и процессных инноваций.

Структура материальных активов производственных предприятий различных форм собственности традиционно представлена<sup>2</sup>: 1. объек-

<sup>2</sup> Полянский А.И. Управление недвижимостью государственного собственника и регулирование рынка. М.:ВШПП, С. 15.

тами недвижимого имущества (земельные участки, участки недр, обособленные водные объекты, здания, сооружения, леса, многолетние насаждения и т.п.); 2. объекты движимого имущества (машины, механизмы, оборудование, инвентарь, инструменты, расходные материалы, готовая продукция, сырье и т.д.)

Согласно мнению большинства экспертов, основывающихся, в том числе, на данных Федерального агентства по управлению государственным имуществом и Роскомстата, структура материальных активов в составе сложных имущественных комплексов производственных предприятий в условия рынка претерпела существенные изменения. В структуре предприятий происходит существенное снижение роли имущественного комплекса и, тем самым, значения материальных активов в конечной цене продукции и услуг. Очевидным является и то обстоятельство, что все материальные активы предприятия даже самых современных свойств и качеств, вплоть до компьютеризированного и роботизированного производства, тем не менее, сами по себе не могут осуществлять полноценный производственный процесс. Для этого требуются системная организация системы нематериальных активов предприятий под воздействием конструктивного предпринимательства.

Анализ показал, что роль материальных активов в формировании стоимости и конечной цены производимой продукции и услуг постепенно замещается участием в процессе наукоемкого производства системой нематериальных активов в их триединой структуре: 1. системоформирующих — прав собственности, аренды, концессии, лицензий, квот, акцизов, сертификатов на их использование; 2. системоразвивающих — технологических, продуктовых, процессных инноваций, финансовых инструментов; и 3. результирующих — деловой репутации (гудвила), торговой марки, брэнда, наряду с возрастанием роли информационных технологий и, главное, инициативного предпринимательского потенциала, как нового (в условиях рынка) и основного фактора развития производства и реализации частной (негосударственной) собственности.

Основная проблема, на наш взгляд, заключается, прежде всего, в недостаточном осознании государственными организациями, причастными к управлению производством, а также собственниками и управляющими особенно государственных и муниципальных предприятий роли и значения нематериальных активов, особенно системоразвивающей их части — технологических инноваций, как ведущего фактора развития производства, повышения качества труда и производимой продукции в условиях возрастающей рыночной конкуренции и конъюнктуры.

Возрастание значения нематериальных активов, особенно технологически, процессных (управленческих) и продуктовых инноваций производственных предприятий нацелено, прежде всего, на полномасштабную модернизацию производства. И недооценка их роли в особенно на государственных унитарных предприятиях в составе производственного комплекса России за прошедший период рыночного строительства (поскольку эта цель так и не была достигнута) существенным образом сказалась на физическом и, тем более, на моральном старении основных производственных фондов. Не намного лучше обстоят дела с модернизацией производственного аппарата и на предприятиях частной (негосударственной) собственности, основными причинами чего стало стремление к получению максимальных доходов без амортизационных накоплений и видения реальной рыночной перспективы развития. К тому же эти процессы сдерживались выдвигаемые внеэкономическими ограничениям со стороны бюрократического аппарата государственного и муниципального управления.

Основные тенденции развития инновационной деятельности производственных предприятий отражены в таблице 1<sup>3</sup>.

Таблица 1

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Организации добывающих, обрабатывающих производств								
Удельный вес организаций, осуществлявших технологические инновации, в общем числе организаций (процентов)	10,6	9,6	9,8	10,3	10,5	9,3	9,4	9,4
Удельный вес инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг организаций (процентов)	4,4	4,2	4,3	4,7	5,4	5,0	5,5	5,5

<sup>3</sup> Статистическая информация — М.: Инф-изд. центр «Статистика России», 2008.

Продолжение таблицы

Затраты на технологические инновации, млн. руб.:								
в фактически действовавших ценах	49428,0	61312,9	86394,6	105444,7	122850,5	125678,2	188492,2	207499,2
в постоянных ценах 2000 г.	49428,0	52629,1	64095,7	68622,1	66567,6	57131,6	73994,0	71766,7
Удельный вес затрат на технологические инновации в общем объеме отгруженных товаров, выполненных работ, услуг (процентов)	1,4	1,4	1,8	1,6	1,5	1,2	1,4	1,2
Удельный вес организаций, осуществлявших организационные инновации в отчетном году, в общем числе организаций, процентов	-	-	-	-	-	-	3,2	3,5
Удельный вес организаций, осуществлявших маркетинговые инновации, в общем числе организаций (процентов)	-	-	-	-	-	-	2,3	2,5

Представленные в таблице данные показывают противоречивые тенденции в развитии инновационной деятельности российских производственных предприятий. В частности, наряду с некоторым увеличением удельного веса инновационных товаров, работ, услуг в общем объеме отгруженных товаров и ростом процессных (организационных, маркетинговых) инноваций удельный вес организаций, осуществляющих комплексные технологические инновации постоянно сокращается при одновременном росте затрат на создание таких инноваций.

Анализ развивающихся рыночных тенденций показал, что, с одной стороны, это противоречия, навязанные чисто условным переходом к экономике постиндустриального типа, которая, прежде всего, должна основываться на свершившемся совершенно новом уровне структурных преобразований, связанных с глубокой модернизацией

производственного комплекса на инновационной основе, и которые в России так и не произошли. С другой стороны, уменьшенные в разы производственные мощности предприятий, в том числе, вследствие устранения морально и физических устаревших производственных фондов, без их воспроизводства на качественно новой основе predetermined эффект углубления падения производства отечественных товаров и соответствующий рост закупок продукции иностранных производителей.

И действительно, взамен сократившимся объемам продукции отечественных производителей на необъятный российский рынок хлынули привлекательные на первый взгляд товары из-за рубежа, поразившее своим первоначальным качеством и ярким внешним видом не искушенного массового отечественного покупателя, продолжая тем самым разрушение отечественного производственного комплекса. Параллельно с этим происходит падение объемов и отечественного экспорта. И здесь речь идет, конечно, не об элитных (эксклюзивных) товарах, а о товарах массового потребительского спроса.

И что представляет особый интерес для исследователя, со временем на российский рынок стала поступать массовая иностранная продукция все более низкого качества, которая, в конце концов, перестала отвечать потребностям возрастающего потребительского спроса. И, что на первый взгляд наиболее непонятно, продукцию снижающегося качества и предельных сроков годности к потреблению в Россию ввозят наши же российские коммерсанты и эту продукцию успешно пропускают таможенные и иные контролирующие органы.

На самом деле в условиях рынка не могут быть непонятные, а только недостаточно анализируемые явления. Ответ на этот вопрос заключается в том, что в целях импортирования в Россию продукции иностранного производства зарубежные производители со временем стали разрабатывать пониженные стандарты качества, отвечающие уровню и качеству потребления в России отечественной продукции, что достаточно быстро уловили в первую очередь те же российские коммерсанты.

В результате этих процессов Президент Российской Федерации Д.А. Медведев вынужден сегодня с горечью констатировать, что отечественный бизнес за малым исключением не изобретает, не создает, нужные людям вещи и технологии. Торгует тем, что сделано не им, — сырьем либо импортными товарами. Готовые же изделия, произведенные в России, в основной массе пока отличаются крайне невысокой конкурентоспособностью. И виной всему этому, по нашему глубоко-



му убеждению, является, прежде всего, неспособность отечественного производственного предпринимательства к глубокой и постоянно воспроизводимой модернизации предприятий производственного комплекса России с учетом отсутствия необходимых экономических условий и мотивации производителей.

На основании этого можно говорить об адекватном соотношении качества поступающих в Россию импортных товаров, качеству производимой отечественной продукции в соответствии с качественным состоянием отечественного производственного комплекса. Тем самым можно сделать вывод о соответствии и выравнивании в условиях рынка качества ввозимой импортной продукции качественному состоянию производственных фондов импортоориентированного национального рынка потребляющего такую продукцию. На этом основании о каком качестве импортной продукции можно говорить, имея в виду состояние производственных фондов отечественных производственных предприятий, не модернизируемых в соответствии с требованиями НТП и мирового рынка, а наоборот нещадно, как в последний день, эксплуатируемых российскими производителями, подгоняемыми версией о скором вступлении в ВТО. И мы с сожалением сегодня вынуждены констатировать, что качество импортной продукции в России, поставляемой одними и теми же производителями, в частности из стран азиатского континента — Китая, Кореи, Вьетнама, сегодня значительно ниже, чем на рынках стран Европы, Америки, Японии.

На основе этого возникает некая новая практически подтвержденная гипотеза соответствия качества импортной продукции качественному состоянию производственного комплекса страны. В силу этого, по нашему мнению, можно судить о проявлении неких экономических тенденций отражающих непознанные стороны действия объективного закона рыночного равновесия, которые выражаются в процессах формирования баланса соответствия не только качества импорта качеству экспорта, но соответствия качества импортной продукции поступающей на рынок внутреннего обращения качеству традиционно потребляемой отечественной продукции, адекватной качеству национального производства выравниваемых под воздействием норм прибыли и рентабельности.

Тем самым сегодня мы не вправе заявлять о правомерности постановки вопроса о сформировавшейся экономике «постиндустриального» типа, поскольку сегодня мы не можем говорить о высоком уровне жизни в стране, опираясь на скользкие постулаты «общества

потребления», в качестве основы этому подразумевая только многообразие и качество поступающих товаров иностранного производства без учета качественного состояния собственного производственного комплекса и имея в виду морально и физически устаревшие производственные фонды и несбалансированность активов отечественных производственных предприятий.

И именно поэтому мы считаем искаженным представление о, якобы, сформированных условиях развития «постиндустриальной экономики» и «общества потребления» по примеру уже имеющихся прототипов в США и ряде стран Западной Европы.

Вместе с тем основной проблемой сдерживающей процесс модернизации, по нашему мнению, является отсутствие реально действующих рыночных законов конкуренции, предельной полезности, предельной производительности с учетом развития свободного предпринимательства, инициирующих действие адекватных механизмов инновационного развития производства. А основополагающим звеном этого процесса автор видит создание эффективных инструментов формирования рациональной системы материальных и нематериальных активов производственных предприятий под инициирующим воздействием предпринимательства всемерно мотивированного государством на развитие указанных выше «системоразвивающих» нематериальных активов производственных предприятий — технологических и процессных инноваций при одновременном развитии необходимых институтов рынка. И именно поэтому на современном этапе экономического развития, на наш взгляд, следует исходить из идеи формирования российской экономики «неоиндустриального» типа, ориентированной на обновление и модернизацию отечественного воспроизводственного комплекса исключительно на инновационной основе.

Формируемая на этой основе мотивация инновационного развития на основе рационального комбинирования и эффективного управления всей системой материальных и нематериальных активов производственных предприятий и корпораций становится ведущим фактором ускоренной модернизации производственного комплекса Российской Федерации в условиях усложнения конкурентных рыночных отношений на мировом и отечественном рынках.

Следует при этом констатировать, что инновационных идей в России накоплено большим числом новаторов предостаточно, а решение глобальной проблемы модернизации отечественного производственного комплекса целиком зависит от создания адекватных эко-

номических, правовых и социальных условий и механизмов их реализации с учетом устранения бюрократических «препонов» в развитии венчурного инновационного предпринимательства.

### Глоссарий

**Национальное богатство** — важнейший показатель, характеризующий экономический потенциал и возможности развития страны, исчисляемый как стоимостное выражение накопленных материальных ценностей созданных человеческим трудом в процессах производства и производительного потребления, в том числе запасов золота, валюты, долгов других стран за вычетом долгов данной страны. В состав Н.Б. могут включаться также стоимостные величины разведанных природных ресурсов, лесных и водных богатств, сельскохозяйственных угодий. Особой статьей Н.Б. страны являются накопленные нематериальные активы — квалификационный уровень трудоспособного населения, достижения науки, инновационные технологии, процессные и продуктовые инновации, культурные и иные нематериальные ценности.

**Неоиндустриальный тип экономики** характеризуется активным включением в отечественный и мировой трансформационные процессы благодаря формирующимся высоким темпам индустриального развития и экономического роста, осуществляемых на основе коренных структурных сдвигов, создания и интенсивной реализации технологических, продуктовых, процессных инноваций и прорывов на мировом рынке.

**Системообразующие нематериальные активы (НА)** — система н.а. в составе прав собственности, аренды, концессии, лицензий, квот, долей, сертификатов, разрешений (допусков), акцизов формирующих основу производственно-хозяйственной деятельности.

**Системоразвивающие НА** — предпринимательский потенциал предприятий, технологические, продуктовые, процессные инновации, финансовые инструменты, информационные технологии.

**Результулирующие НА** — деловая репутация, «гудвил», торговая марка, бренд предприятия или организации.

## Часть II. ОТРАСЛЕВОЙ СЕКТОР КАК ОСНОВА ЭКОНОМИКИ РОССИИ

Ю. В. Бажданова,  
ст. преподаватель кафедры «Социологии и психологии» МЭСИ

### Статистический анализ рынка жилой недвижимости г. Москвы в условиях кризиса

*Аннотация. В статье дан статистический анализ тенденций изменения спроса и предложения, а также цен на рынке жилой недвижимости Москвы до и после мирового финансового кризиса. Продемонстрировано, что кризис не только приостановил тенденцию роста цены кв.м. жилья, которая наблюдалась в течение предшествующих семи лет, но и спровоцировал понижение стоимости квадратного метра жилья. Сложившиеся условия не позволяют сделать однозначные прогнозы дальнейшего развития рынка жилой недвижимости в Москве, однако он тем не менее по-прежнему остается самым дорогим в России.*

*Ключевые слова: статистический анализ, рынок недвижимости, мировой финансовый кризис, спрос и предложение, тенденции изменения цен.*

*The summary. The paper presents statistical analysis of tendencies in demand and supply, as well as price change in housing market of Moscow before and after world financial crisis. It is demonstrated, that crisis had not only stopped the 7-years trend of the housing market square metre growth, but caused a distinct opposite tendency as well. These conditions do not allow to make univocal prognosis of further housing market pricing trends nevertheless the housing market of Moscow still remains the most expensive in Russia.*

*Key words: statistical analysis, housing market, world financial crisis, demand and supply, price change tendencies.*

Рынок недвижимости, являясь сектором экономики, также подвергся влиянию кризиса, который диктует правила поведения, как на мировом, так и на российском рынке. Какие тенденции появились на рынке жилой недвижимости? Как ведут себя цены в условиях кризиса? Какие появились проблемы в развитии рынка жилой недвижимости? Как повлиял кризис на спрос и предложение жилой недвижимости? Заморожено ли строительство? Какие прогнозы развития рынка недвижимости выдвигают эксперты? Ответы на эти вопросы, по нашему мнению, дадут наиболее полную картину состояния рынка жилой недвижимости г. Москвы.

Чтобы разобраться в тенденциях и проблемах рынка жилой недвижимости в условиях мирового финансового кризиса, необходимо рассмотреть ситуацию на рынке до его начала. Приведем обзор данных о состоянии рынка жилой недвижимости в первом полугодии 2008 года опубликованных в средствах массовой информации.

В весенние месяцы 2008 г. на рынке жилой недвижимости г. Москвы продолжился рост цен. Компания Penny Lane Realty<sup>1</sup> представила данные о том, что цена квадратного метра выросла на 1,5–5% в зависимости от сегмента рынка.

Аналитический отдел «Инком-Недвижимости» разместил данные, что на май месяц 2008 г. лидером по уровню цен на недвижимость по-прежнему остается ЦАО, где средняя цена кв.м. составляла 12717 долл. На лидерстве ЦАО не отразилось даже то, что по сравнению с началом 2008 года средняя цена кв.м. в данном округе снизилась на 5,8%. Снижение средней стоимости кв.м. объясняется уходом с рынка «старых» элитных новостроек. Также «Инком – Недвижимость» приводит данные о росте цен в средней и нижней ценовой категории. Округа средней ценовой категории: САО – 5236 долл./кв.м. (рост средней цены с начала 2008 года составил 0,2%), ЮАО – 5147 долл./кв.м. (6,9%), ВАО – 5062 долл./кв.м. (0,7%). Округа нижней ценовой категории: СВАО – 4782 долл./кв.м. (на 2,2%), ЮВАО – 4627 долл./кв.м. (на 2,8%). Как видно из приведенных данных рост цен эконом-класса значительно выше, чем в других сегментах рынка. Эту тенденцию подтверждает и информация аналитиков компании «Миэль – Новостройки»<sup>2</sup>, по их данным на май 2008 г. самыми активными темпами увеличивалась стоимость жилья в сегменте эконом-класса, где прирост цен составил 22% с начала года.

В конце первого полугодия 2008 г. по сведениям аналитического отдела ipn.ru<sup>3</sup>, более чем в двое сократился темп прироста цен предложения по сравнению с предыдущим аналогичным периодом (первое полугодие 2007 г.), сократился спрос. За первое полугодие 2008 года средние цены на жилую недвижимость г. Москвы выросли на 27,1%. По данным компании «Миэль – Новостройки» рост цен на московском рынке новостроек за первое полугодие также составил 27%.

<sup>1</sup> РБК – Недвижимость. 20.05.2008 г.

<sup>2</sup> РБК – Недвижимость. 20.05.2008 г.

<sup>3</sup> Недвижимость & цены №29 (279) 21–27 июля 2008 г.

Средние цены в конце июня – начале июля 2008 г., по данным ipn.ru<sup>4</sup>, достигли уровня 5700–5800 долл./кв.м. или около 135 тыс. руб. за кв.м. Разница в значениях роста цен в зависимости от класса и расположения жилья составляла от 13 до 37%. Наиболее заметным был рост стоимости ликвидных однокомнатных квартир и квартир в относительно недорогих домах старой постройки (прежде всего панельных). На первом месте по росту цен стояли квартиры в домах расположенных в менее престижных районах Москвы (спальные и расположенные за МКАД).

Аналитическо-консалтинговый центр холдинга «МИЭЛЬ» по данным за июнь 2008 г. приводит сведения о росте цен на вторичном рынке жилой недвижимости и о снижении объема предложения<sup>5</sup>. Средняя цена кв.м. составила 7055 долл., что говорит об увеличении средней цены по итогам июня на 3,8%. Рублевые цены выросли на 3,4% и составили 166709 рублей за квадратный метр. С января 2008 года (относительно декабря 2007 г.) уровень средних цен вырос на 29,1% (в долларовом исчислении) и на 24,1% (в рублевом исчислении). Отметим, что рост средних цен на рынке новостроек относительно начала года не превышал 27% (максимальный рост в сегменте эконом-класс). Данный скачок цен можно объяснить снижением объема предложения на вторичном рынке жилой недвижимости. Количественный объем предложения за месяц сократился до 31 тыс. объектов (–6,4%)<sup>6</sup>. Объем предложения в денежном выражении уменьшился на 1,9%, также снизилась общая площадь предложения на 5,5%. Доля квартир, впервые выставленных на продажу в июне 2008 г., сократилась до 29% общего объема.

По данным Бюро недвижимости «Агент 002»<sup>7</sup> о росте стоимости жилья в последнюю майскую неделю 2008 г.: «За последнюю неделю мая в сегменте эконом-класс стоимость квадратного метра новостройки выросла на 7,2%. Предложение снизилось за неделю на рекордные 56,5% и составило всего 323 объекта». По мнению аналитика БН «Агент 002», этот всплеск активности не будет серьезно влиять на общую тенденцию: «Летом на рынке недвижимости традиционно происходит спад, так что нет оснований полагать, что квартиры будут дорожать».

<sup>4</sup> Недвижимость & цены №29 (279) 21–27 июля 2008 г.

<sup>5</sup> PRO Недвижимость. 09.07.2008 г.

<sup>6</sup> PRO Недвижимость. 09.07.2008 г.

<sup>7</sup> РБК – Недвижимость. 06.06.2008 г.

Скорее всего, цены будут держаться примерно на прежнем уровне, возможна некоторая коррекция от 3–5%. Однако, как показали последние месяцы, на рынок недвижимости в большей степени стали оказывать влияние психологические факторы, которые могут вызвать желание инвесторов избавиться от вложений в недвижимость в случае прекращения роста цен, что может произойти в летний период». Но как показывают приведенные выше данные за первое полугодие 2008 года снижение темпов роста стоимости жилья произошло только в сегментах бизнес-класса и элиты. Это явление может быть вызвано, например, таким фактором, как превышение предложения над спросом в данных сегментах рынка жилой недвижимости

По данным аналитиков по уровню цен эконом-класса в столице практически не осталось, и при сохранении данной тенденции его будет становиться все меньше. «Эконом-класс в объеме предложения составляет на сегодняшний день не более 5%<sup>8</sup>, — сообщает Владислав Луцков — директор Аналитического консалтингового центра холдинга «МИЭЛЬ». — Как правило, это объекты, расположенные в удаленных районах Москвы. В столице объекты эконом-класса если и строятся, то в районах за МКАД, в районах комплексной застройки. Порядка 27% в общем объеме предложения новостроек Москвы составляют новостройки среднего класса, куда входит и типовой монолит, и отдельные серии панельного домостроения. Они также расположены ближе к МКАД, как в пределах Московской кольцевой, так и в московских районах за МКАД. Превалирует же в предложении жилье более дорогого, более высокого класса, лидером по объему предложения является бизнес-класс». Если уровень спроса и уровень предложения останутся на прежних позициях, то квартиры эконом-класса будут продаваться по стоимости среднего и бизнес-класса. «Объем предложения начал снижаться еще с ноября прошлого года<sup>9</sup>, — сообщает Татьяна Макеева — ведущий аналитик БН «Агент 002». — В мае он сократился в 2,5 раза по сравнению с апрелем — это вызвано тем, что спрос на квартиры эконом-класса, оставаясь высоким, вызвал резкий рост цен, и в этой ситуации застройщики, заинтересованные в максимальном извлечении прибыли, предпочитают отложить продажи до осени, когда традиционно рынок оживает и происходит очередной рост цен». При дальнейшем сокращении предложения квартир

<sup>8</sup> РБК — Недвижимость. 06.06.2008 г.

<sup>9</sup> Там же.

эконом-класса, оставшиеся 5% на рынке жилой недвижимости исчезнут без следа.

Рынок жилой недвижимости по итогам первых пяти месяцев 2008 г. показал прирост на 6%<sup>10</sup> по сравнению с аналогичным периодом 2007 года. Эти данные говорят о резком падении объемов ввода жилья, т.к. в 2007 г. рост рынка недвижимости превышал 40%. Одной из причин снижения ввода жилья называют нехватку земли под новое строительство. «Сокращение ввода жилья связано с тем, что строительная отрасль к данному моменту практически по максимуму использовала оставшиеся незагруженными мощности<sup>11</sup>», — подтверждает директор департамента развития бизнеса Rodex Group Геннадий Теряев. Директор по рекламе и PR группы компаний СУ-155 Федор Сарокваша отмечает, что земли, появляющиеся сейчас на рынке, все сложнее осваивать. Приведем еще одни данные, опубликованные в СМИ. Прирост объемов ввода жилья за первые пять месяцев 2008 года составил 6%<sup>12</sup>, в физическом объеме было построено 16 млн. кв.м.

Директор по научной деятельности ОАО «Центральный научно-исследовательский и проектный институт жилых и общественных зданий» (ЦНИИЭП жилище), академик Юрий Граник предоставил следующие данные, что себестоимость строительства жилья в столице колеблется от 800 до 1500 долларов, а рентабельность превышает 400%, даже с учетом поборов и откатов (по сведениям ИРН)<sup>13</sup>. По приведенным выше данным по средней стоимости квадратного метра, даже если брать самые недорогие округа Москвы и жилье эконом-класса, цены превышают на несколько сотен процентов приведенные академиком цифры.

По рассмотренным нами выше данным выявлены следующие проблемы и тенденции на рынке жилой недвижимости в первом полугодии 2008 г. до начала мирового финансового кризиса: тенденция к исчезновению сегмента «эконом-класс», снижение объема предложения как на вторичном, так и на первичном рынке жилой недвижимости, наблюдается динамика роста цен (особенно на жилье «эконом-класса»), вследствие этого доступность жилья населению постоянно снижается. До начала второго полугодия 2008 г. снижения цены кв. м. не наблюдалось ни в одном сегменте рынка жилой недвижимости, хотя

<sup>10</sup> РБК deily. 08.07.2008 г.

<sup>11</sup> РБК deily. 08.07.2008 г.

<sup>12</sup> Там же.

<sup>13</sup> РБК — Недвижимость. 17.06.2008 г.

приводятся данные о снижении цены в ЦАО, но данное понижение аргументируется уходом с рынка одного из типов жилья.

Во втором полугодии 2008 г. на мировой рынок врывается финансовый кризис, оказывая влияние на все сферы экономики. Экономика России также подверглась влиянию кризиса, т.к. она напрямую зависит от стоимости барреля нефти, исчисляемой в долларах. А его курс, в сложившихся условиях, очень не стабилен. Проведем исследование влияния, которое кризис оказал на рынок жилой недвижимости г. Москвы, проанализировав опубликованные данные в СМИ. Рассмотрим влияние кризиса на ценовую политику на рынке недвижимости.

Аналитическое агентство [ip.ru](http://ip.ru) приводит следующие данные по динамике цен на рынке жилой недвижимости: индекс стоимости жилья снизился за июнь на 1,3%. Всего за первое полугодие 2009 г. падение цен на жилую недвижимость в Москве составило 26,3%, а с начала кризиса — с октября 2008 года — 33,2%<sup>14</sup>. Основное падение цен по 5%–8% в месяц пришлось на конец 2008 года и начало 2009 года, после чего московский рынок жилья начал притормаживать, и цены почти стабилизировались на уровне поддержки в 4.000–4.200\$ за квадратный метр. В феврале–марте 2009 г. на рынке недвижимости наблюдалось незначительное оживление (рис. 1), но на общую тенденцию это не оказало никакого влияния.



Рис. 1. Динамика цены на жилье в г. Москве с сентября 2008 г. по сентябрь 2009 г. (руб./кв.м)<sup>15</sup>

<sup>14</sup> IRN.RU. 01.07.09

<sup>15</sup> Metrinfo.ru 21.09.09

Общая ценовая тенденция по такому большому мегаполису как Москва может не давать полного представления о тенденциях на рынке жилой недвижимости. На уровень цены и ее динамику оказывает влияние большой диапазон факторов, например, класс жилой недвижимости (эконом, бизнес, элит), расположение района, развитость инфраструктуры, этажность здания, количества комнат, удаленность от метро и т.д. Для сравнения тенденции цены кв.м рассмотрим два района Москвы — Капотню (рис.2) и Арбат (рис. 3). Они находятся в разных округах (ЮВАО и ЦАО), что влияет на уровень цен, но это не влияет на общую тенденцию падения цены.



Рис. 2. Динамика цены квадратного метра жилья в районе Капотня с сентября 2008 г. по сентябрь 2009 г. (руб./кв.м)<sup>16</sup>

По приведенным в СМИ утверждениям экспертов за январь 2009 года снижение долларовых цен на жилую недвижимость в столице составило 5,4%. Это весьма заметное падение, т.к. во времена прежних стагнаций коррекция цен не превышала 2–3% в месяц. Столичный индекс стоимости жилой недвижимости опустился ниже 5000 долларов за кв. метр<sup>17</sup>. В условиях кризиса жилье относящееся к бизнес- и элит-классам является лидером по темпам снижения цен, в отличие от эконом-класса, правда в зависимости от месяца разница в уровне падения цены незначительна. Данное снижение не сделало жилье бизнес-класса и элит-класса более доступным по цене.

<sup>16</sup> Metrinfo.ru 21.09.09

<sup>17</sup> [www.partner-rent.ru](http://www.partner-rent.ru) 21.02.09



Рис. 3. Динамика цены квадратного метра жилья в районе Арбат с сентября 2008 г. по сентябрь 2009 г. (руб./кв.м)<sup>18</sup>

Рассмотрим тенденцию цен на квадратный метр жилья в разрезе количества комнат в квартирах (рис. 4). Может ли данный фактор повлиять на динамику цен и представить данные отличные от общих показателей по мегаполису?

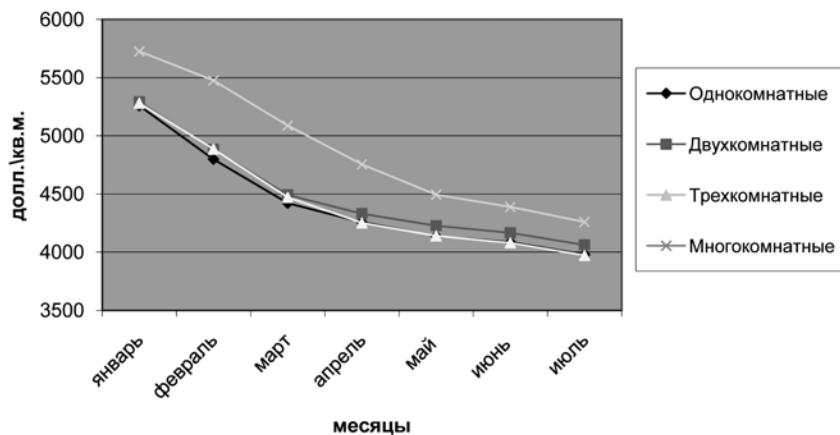


Рис. 4. Динамика цен кв. метра жилой недвижимости в г. Москве в зависимости от количества комнат в 2009 г. (долл./кв.м)<sup>19</sup>

<sup>18</sup> Metrinfo.ru 21.09.09

<sup>19</sup> IRN.RU

Приведенные выше данные о факторах жилой недвижимости (местоположение жилой недвижимости и количество комнат) показывают, что в условиях кризиса они не оказывают влияния на общую динамику цен.

Опираясь на информацию аналитического агентства ign.ru и интернет – журнала о недвижимости metrinfo.ru нами были сделаны выводы о ниспадающей тенденции цен на рынке жилой недвижимости. На вторичном рынке жилой недвижимости наблюдаются периодические всплески ценовой активности. Так в конце апреля – начале мая 2009 г. ценовое предложение в Москве снизилось в рублях на 1,2%, а в долларах повысилось на 0,3%<sup>20</sup>. В результате средняя цена предложения в столице на вторичном рынке жилья осталась на уровне 6000 долл./кв.м (или 199,6 тыс. руб. за кв. м). В разрезе административных округов Москвы повышение долларовых цен составило от 0,2% (ЮВАО и САО) до 1,4% (ЮАО). Но данное незначительное изменение в динамике цен не повлияло на общую тенденцию на рынке недвижимости. По итогам августа текущего года средняя цена предложения в столице на вторичном рынке жилья снизилась в рублях на 0,9% до 180,7 тыс. рублей за кв.м. Снижение в долларовом исчислении составило 1,3% до 5,7 тыс. долларов за кв. м<sup>21</sup>. Долларовые цены в административных округах Москвы снизились в диапазоне от 0,2% (ЮЗАО) до 1,8% (ЦАО).

С влиянием кризиса на ценовую тенденцию на первичном и вторичном рынках недвижимости г. Москвы, в результате изучения приведенных данных в Интернет источниках видна общая закономерность динамики к снижению цен. Отразился ли кризис на предложении квартир в мегаполисе?

Предложение квартир рассматривается в отдельности также по рынку новостроек и на вторичном рынке жилой недвижимости. Рассмотрим перспективы строительства и ввода нового жилья.

В средствах массовой информации все чаще появляется информация о «замораживании» строительства новых жилых объектов, приостановке продаж и о спаде нового строительства. В столице за пределами ТТК количество новостроек сократилось почти на 10%, число уже проданных новостроек в 2,4 раза превышает количество новых, поступивших в продажу: 43 дома против 18<sup>22</sup>. В СМИ приводятся выводы о неизбежности дефицита предложения новостроек в г. Москве.

<sup>20</sup> [www.rway.ru](http://www.rway.ru) 05.05.09

<sup>21</sup> [www.m-2.ru](http://www.m-2.ru) 08.09.09

<sup>22</sup> [www.kurs.metrinfo.ru](http://www.kurs.metrinfo.ru) 04.08.09

Согласно прогнозу московского стройкомплекса, объемы строительства жилья в столице в 2009 году упадут почти на 5,5% по сравнению с 2008 годом. В пресс-релизе, распространенном на пресс-конференции главы столичного стройкомплекса Владимира Ресина 30 июля 2009 года, говорится, что всего в 2009 году в столице будет построено 3,1 млн. кв. м. жилья. А в 2008 году, по данным Росстата, в Москве было введено в строй 3,3 млн. кв. м жилых площадей. Ранее правительство столицы планировало, что по итогам 2009 года объемы жилищного строительства в городе увеличатся почти на 500 тыс. кв. м. по сравнению с 2008 годом — до 3,7 млн. кв. м.<sup>23</sup>

«В этом году в России жилья построят на 20 млн. кв. м меньше от запланированного показателя, сообщил сегодня президент Ассоциации строителей России Николай Кошман. В то же время для полного обеспечения жильем нужно выйти на строительство 140 млн. кв. м. жилплощади ежегодно. В условиях отсутствия кредитования девелоперов строительство нового жилья сейчас фактически встало»<sup>24</sup>.

«По словам Николая Кошмана, «в 2009 году надо было построить 73 млн. кв. м жилья, но реально будет введено всего 53 млн. кв. м». Мировой финансовый кризис сильно повлиял на строительный сектор. Уже в 2008 г. в России было построено около 61 млн. кв. м жилья, что немногим больше уровня 2007 г.»<sup>25</sup>. По приведенным выше данным можно сделать выводы о снижении темпов строительства и ввода нового жилья в эксплуатацию. Но пока не ясно окажет ли данное снижение существенное влияние на спрос, т.к. разница в предложении составляет 0,2 млн. кв. м.

Рассмотрим, отличается ли предложение на вторичном рынке жилой недвижимости в г. Москве. По представленным данным информационно-аналитического портала о недвижимости [gway.ru](http://gway.ru) в конце апреля — начале мая 2009 г. объем предложения квартир в Москве снизился на 3,6% и составил 35,4 тыс. объектов<sup>26</sup>. В мегаполисе снижение объемов предложения было зафиксировано во всех административных округах, кроме Зеленограда. Максимально снизилось предложение в СЗАО (на 5,2%), а минимально в ЮВАО (на 1,4%). Также снижение объема предложение не зависело от видов домостроений и

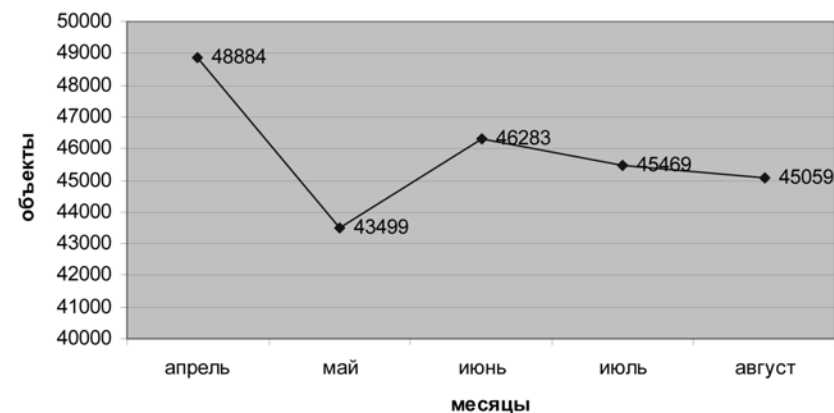
<sup>23</sup> IRN.RU 30.07.09

<sup>24</sup> IRN.RU 29.07.09

<sup>25</sup> Там же.

<sup>26</sup> [www.rway.ru](http://www.rway.ru) 05.05.09

повлияло на все сегменты рынка. Максимально сократилось предложение на жилье эконом-класса (на 10%), наименьшее снижение предложения квартир наблюдалось в сегменте бизнес-класса (на 4,8%). Приведем общую тенденцию предложения на рынке вторичного жилья вне зависимости от сегментов (рис. 5).



**Рис. 5. Общий объем предложения квартир в 2009 г. на вторичном рынке жилой недвижимости в г. Москве (объекты/месяц)<sup>27</sup>**

В результате изучения опубликованной информации о предложении на рынке жилой недвижимости г. Москвы можно сделать вывод, что на первичном и на вторичном рынках жилой недвижимости мегаполиса наблюдается снижение предложения. Скажется ли данное понижение на спросе пока не ясно. О появлении дефицита на рынке жилой недвижимости говорить еще рано.

Тенденция к снижению объема строящихся и вводимых в эксплуатацию жилых зданий появилась еще до начала экономического кризиса, об этом свидетельствуют данные, приведенные в начале статьи. Одной из причин данного явления называется уменьшение незастроенной земли в г. Москве. Также может искусственно «подогреваться» спрос, т.к. застройщики утверждают, что для удовлетворения спроса на жилую недвижимость, надо каждый год увеличивать объем ввода жилых зданий. Уменьшение предложения в 2008 г. также может свидетельствовать об уменьшении строительства жилых объектов еще в 2007 г., т.к. строительство это долгосрочный проект, который не может реализоваться в

<sup>27</sup> [www.m-2.ru](http://www.m-2.ru) 08.09.09

течение двух-трех месяцев. Мировой экономический кризис начал активно влиять на экономику России примерно в октябре 2008 г., а объем строящихся и вводимых жилых объектов начал уменьшаться еще в начале 2008 г. Большой интерес представляет следующий вопрос: начинается ли в условиях кризиса закладывание и строение новых объектов? Если на данный вопрос ответ будет «нет», то в скором будущем нас ждет резкий скачек вверх цен на квадратный метр жилой недвижимости.

В настоящее время еще рано говорить отразился ли мировой кризис на объеме вводимого в эксплуатацию жилья, т.к. в данный момент реализуется построенные объекты до экономического кризиса. Объекты, которые строятся сейчас, будут вводиться в эксплуатацию примерно в 2010 г. Также надо отметить о разноречивости информации о количестве замороженных объектов. Этот фактор играет не маловажную роль. Если к концу года поступит информации об увеличении количества замороженных проектов, то объем вводимого жилья в следующем году может значительно уменьшится. Официальная информация говорит о том, что практически нет замороженных объектов, т.к. власти не хотят повторения ситуации 1998–1999 годов с обманутыми дольщиками из-за прекращения строительства.

В СМИ постоянно появляются прогнозы поведения рынка жилой недвижимости. Большинство прогнозов полностью противоположны. Приведем некоторые из них.

«Средняя цена на первичном рынке жилья до конца года продолжит плавное снижение, считает В.Яковлев. Он обратил внимание, что обвального снижения цен на жилье не произошло. В июне цены на первичном рынке плавно снижались по 0,5–0,7% в неделю и сейчас составляют в Москве 122–128 тыс. руб. за кв. м, в регионах – 39–40 тыс. за кв. м. В.Яковлев отметил, что цены можно было бы снизить на 20–40% за счет снижения стоимости земли, а также стоимости подключения»<sup>28</sup>.

«В свою очередь, глава Сбербанка Герман Греф дает инвесторам сигнал о том, что в настоящий момент падение цен на недвижимость достигло максимального уровня, и поэтому его рекомендация «покупать». «По нашим оценкам, рынок сейчас находится практически на дне», – сказал он. Г.Греф отметил, что в настоящее время строительные компании максимально приблизили стоимость продаж к себестоимости строительства и максимально снизили маржу»<sup>29</sup>.

<sup>28</sup> ПРАЙМ-ТАСС 29.07.09

<sup>29</sup> ПРАЙМ-ТАСС 29.07.09

«Общий вердикт экспертов: даже если не будет второй волны кризиса, снижение цен на жилье как в Москве, так и в России в целом будет потихоньку продолжаться до конца года. Ну а если вторая волна кризиса все же случится, то и не потихоньку. В частности, в столице в этом случае, по прогнозам аналитиков «Индикаторов рынка недвижимости», не исключено проседание средней стоимости квадратного метра до \$2000. Другой точки зрения, однако, по-прежнему придерживаются застройщики. Некоторые представители строительного бизнеса, несмотря ни на какие микро- и макроэкономические факторы, обещают рост цен на недвижимость уже осенью»<sup>30</sup>.

Прогнозы относительно поведения рынка жилой недвижимости больше похожи на «мечтания». В зависимости от занимаемой ниши на рынке недвижимости одни говорят о дальнейшем падении цены квадратного метра, другие предвещают скорое повышение стоимости жилья, тем самым стимулируют мнительных граждан, желающих улучшить свое жилищное положение. Многие законы прогнозирования тенденций развития в условиях кризисной ситуации не действуют, т.к. большинство факторов не являются стабильными и постоянно меняют свои значения.

Мировой финансовый кризис внес на рынок жилой недвижимости свои корректировки. До начала кризиса на протяжении семи предыдущих лет наблюдалась постоянная тенденция повышения цены кв.м. Данная динамика наблюдалась как на первичном, так и на вторичном рынках недвижимости вне зависимости от класса жилья, хотя скорость повышения была различна. Кризис не только приостановил рост цен, но также оказал воздействие на понижение стоимости квадратного метра жилья. Но, не смотря на это, рынок жилой недвижимости в Москве был и остается самым дорогим в России.

<sup>30</sup> Комсомольская правда. IRN.RU 02.07.09



Е. Е. Гордеева,  
МГУ им. М. В. Ломоносова

В. П. Суйц,  
д.э.н., проф., МГУ им. М. В. Ломоносова

### Процессно-ориентированное бюджетирование затрат и результатов центров ответственности

*Аннотация. В статье рассматривается процессно-ориентированный подход к бюджетированию и управленческому учету и контролю затрат и результатов первичных центров ответственности. Процессно-ориентированное бюджетирование рассмотрено на уровне бригад производственных рабочих, которые являются примером центров затрат. Рассматривается организация процессно-ориентированного бюджетирования дополнительных и нормируемых непроизводительных работ, ненормируемых непроизводительных работ, внутрисменных потерь и простоев, а также оценка эффективности затрат рабочего времени на основных работах. Для практических работников предприятий, а также бакалавров, магистров, аспирантов экономических специальностей ВУЗов.*

*Ключевые слова: процессное бюджетирование, бизнес-процесс, учет затрат по видам деятельности, нормированное задание, непроизводительные работы, нормирование.*

*The summary. The article is devoted to the process-oriented approach to budgeting, management accounting and control over expenses and results of primary responsibility centers. Process-oriented budgeting is analyzed on a level of production workers teams, which represent an example of cost centers. The article describes organization of process-oriented budgeting of additional and both standardizable and non-standardizable non-productive works, intrashift losses, including losses from idleness, and analysis of working time efficiency. For companies managers and bachelors, masters, ph. d. candidates specialized in economics.*

*Key words: process-oriented budgeting, business process, activity-based costing, standardized task, non-productive works, standardization.*

Управление бизнес-процессами и видами деятельности является мощным инструментом успешного управления предприятием. Управленческая система, построенная на видах деятельности, обеспечивает передачу планов и бюджетов на уровень, на котором можно прини-

мать обоснованные управленческие решения. Процессно-ориентированное бюджетное планирование определяет бизнес-процессы и виды деятельности для выполнения не только текущих, но и стратегических задач.

Анализ бизнес-процессов и видов деятельности дает руководству инструментарий, необходимый для выявления излишних дублирующих друг друга и нерациональных задач, видов деятельности затрат.

«Нацеленные на управление стоимостью планы с использованием процессно-ориентированного бюджетного планирования с учетом особенностей дают информацию, которая показывает очень реалистичную картину того, какое влияние оказывают решения на текущие процессы. Такой «ясный взгляд» позволяет менеджерам своевременно получать обратную связь и обеспечить возможность провести соответствующие изменения до того, как произойдет событие, а не просто отражать в отчетности информацию об уже происшедших событиях, создавая, таким образом, более полезную систему»<sup>1</sup>.

Основным документом при планировании объема работ, выполняемых каждой производственной бригадой или отдельными рабочими, является нормированное задание, которое служит основанием для определения основной и дополнительной оплаты рабочим. На осуществление ремонта по замене уплотнительной системы существуют основные нормы. Нормированное задание для основных рабочих устанавливается на основе проектных технически обоснованных норм времени с учетом коэффициента их освоения и производственной программы. Устанавливается задание как в натуральном выражении, так и в нормо/часах.

Подготовка и выдача нормированного задания в производственные бригады, а также определение уровня его выполнения осуществляется инженером по организации и нормированию труда.

Количество деталей (узлов), подлежащих изготовлению (обработке, сборке, замене) заносится из документа, представляемого бюро планирования и обеспечения цеха (производства). Нормированное время на месячный месячный объем работ (выпуск изделий) представляет собой произведение объем работ (количества изделий), подлежащих изготовлению или обработке, на проектную норму времени и на плановый коэффициент ее освоения (если таковой имеется).

<sup>1</sup> Процессно-ориентированное бюджетирование. Внедрение нового инструмента управления стоимостью компании/Дж. Бримсон, Дж. Антос Дж. Коллинз; пер. с англ. ВД. Горюновой; под общ. Ред. В.В. Неудачина. – Москва: Вершина, 2007. – С. 146

Одновременно с подготовкой нормированного задания инженер по организации и нормированию труда рассчитывает явочную численность рабочих, потребную для выполнения задания.

Расчет численности производится исходя из трудоемкости месячной программы ( $T_{пр}$ ), полезного фонда времени одного рабочего ( $\Phi_{п}$ ) и коэффициента эффективности использования рабочего времени на основных работах:

$$Ч_{р} = \frac{T_{пр}}{\Phi_{п} \times K_{э.р.}} \times K_{пл}, \quad (1)$$

Порядок планирования, определения и использования коэффициента эффективности, использования рабочего времени на основных работах ( $K_{э.р.}$ ) описан ниже.  $K_{пл}$  – коэффициент планирования неявок на работу (болезнь, командировки, отпуска).

Контроль уровня выполнения нормированных заданий осуществляется инженером по организации и нормированию труда, ежедневно.

Для определения уровня выполнения нормированного задания используется форма «Отчет о выполнении нормированных заданий и эффективности использования рабочего времени».

По окончании месяца мастер производственной бригады предоставляет информацию: фактическое количество деталей (узлов), изготовленных (обработанных, собранных) рабочими бригады в течение месяца. Кроме того, мастер заполняет обратную сторону этой формы, где указывает табельные номера, фамилии, имена и отчества рабочих бригады, которым снижается или повышается размер дополнительной оплаты за выполнение нормированных заданий, а также размеры увеличения или снижения в процентах.

Инженер по организации и нормированию труда рассчитывает фактическое нормируемое время на выпуск продукции, указывает количество нормо-часов, выработанных на дополнительных работах, количество человеко-часов, затраченных бригадой на непроизводительных работах, внутрисменных потерях, простоях и определяет уровень выполнения нормированного задания бригадой за месяц.

Уровень выполнения нормированного задания определяется по формуле:

$$Y_B = \frac{(T \times P_{\phi}) + T_{доп.}}{T_{яв.} - (T_{нп.} + T_{пт.})} \times 100, \quad (2)$$

где  $Y_B$  – уровень выполнения нормированного задания в %;

$T$  – норма времени на единицу продукции или на единицу объема работ по конечной операции в нормо-часах;

$P_{\phi}$  – количество единиц продукции или работы, изготовленной или выполненной бригадой в отчетном периоде;

$T_{доп.}$  – время, выработанное членами бригады на дополнительных нормируемых работах, не предусмотренных нормированным заданием в н/ч;

$T_{яв.}$  – сумма явочного времени в человеко-часах;

$T_{нп.}$  – время, затраченное членами бригады на выполнение ненормируемых непроизводительных работах в человеко-часах;

$T_{пт.}$  – время простоев не по вине рабочих бригады в человеко-часах.

Все работы, выполняемые бригадой в силу производственной необходимости, но не связанные с основным нормированным заданием, подразделяются на дополнительные и непроизводительные.

К дополнительным работам следует отнести работы, не выполнив которых, бригада не сможет продолжать изготовление деталей, а в нашем примере ремонт уплотнительной системы в насосе.

К непроизводительным работам относят работы, при выполнении которых никакая продукция не производится (уборка производственных площадей, выполнение транспортно-складских работ, выполнение подсобных работ).

Все дополнительные работы, связанные с выпуском продукции, должны нормироваться в обязательном порядке, а непроизводительные работы следует разделять на нормируемые и ненормируемые. Рекомендуется непроизводительную работу нормировать в том случае, если она выполняется в связи с производственной необходимостью (чистка оборудования, покраска оборудования, предпраздничная уборка рабочих мест и т.д.).

Если непроизводительные работы выполняются вследствие вынужденных простоев они, как правило, не нормируются.

Все нормируемые работы (дополнительные и непроизводительные) при определении уровня выполнения нормированных заданий учитываются в числителе реквизитом  $T_{доп.}$ , и оплата нормо-часов, выработанных при выполнении указанных работ, производится также как и за изготовление деталей, осуществление основных работ.

Ненормируемые непроизводительные работы при определении уровня выполнения нормированных заданий учитываются в знаменателе реквизитом ( $T_{нп.}$ ), а часы, отработанные на этих работах, оплачиваются по особому положению.

Внутрисменные потери и простои также учитываются в знаменателе реквизитом  $T_{пт}$ , причем за время внутрисменных потерь рабочему выплачивается только повременная часть заработной платы, а за время простоев не по вине рабочих – 0,5 тарифной ставки.

Учет дополнительных и нормируемых непроизводительных работ осуществляется по сведениям, представляемым мастерами «Запрос-наряд на дополнительную работу». Указанная форма выписывается мастером при возникновении дополнительной работы; при этом в ней указывается:

- номер и наименование операции, на которой возникла необходимость дополнительной работы;
- причина запроса дополнительной или непроизводительной работы;
- количество единиц продукции (работы), которое необходимо обработать (выполнить).

Если дополнительная и непроизводительная работа вызвана отклонениями в работе оборудования, то мастером указывается наименование и номер оборудования.

Оформленный запрос представляется инженеру по организации и нормированию труда, который обязан убедиться в необходимости работы, указанной в запросе и совместно с мастером и начальником участка принять меры по устранению причин возникновения дополнительной работы. При неизбежности дополнительной работы инженер по организации и нормированию труда должен рекомендовать мастеру поручить выполнение дополнительной работы рабочим, затраты рабочего времени которых не оказывают прямого влияния на показатели выполнения программы (подсобные рабочие; рабочие, находящиеся на легком труде; рабочие проходящие испытательный срок; практиканты; ученики). При этом запрос на дополнительную работу ликвидируется.

К дополнительным работам относятся также работы по исправлению брака, например, бракованное колесо в уплотнительную систему для ремонта насоса. Отдел входного контроля, подтверждает, что деталь можно исправить. Поставщику сообщается, что акт по рекламации не оформляется и делается дополнительное соглашение о возмещении понесенных покупателем для сокращения сроков ремонта насоса.

Ненормируемые непроизводительные работы, внутрисменные потери и простои учитываются инспектором по труду по сведениям, поступающим от мастеров.

При выполнении ненормируемых непроизводительных работ, возникающих, как правило, вследствие вынужденного простоя, мастер, выписывая первичный документ, указывает в нем табельные номера, фамилии, инициалы рабочих, выполняющих работы; код непроизводительной работы и количество часов, затраченное каждым рабочим на выполнение этой работы.

Если непроизводительная работа выполняется в условиях отличных от условий труда на постоянном рабочем месте рабочего, то в соответствующей графе первичного документа мастер указывает размер доплат за условия труда, установленный на рабочем месте, где выполняется непроизводительная работа.

Внутрисменные потери следует различать двух видов: потери по недозагрузке рабочего и потери по прочим причинам. Потерями по недозагрузке следует считать случай, когда рабочий вследствие различных причин обслуживает оборудования меньше чем по норме. Количество человеко-часов потерь по недозагрузке определяется отношением количества станко-часов простоя к количеству оборудования по норме обслуживания.

К потерям по прочим причинам относятся: испытательный срок вновь принятых рабочих, перевод рабочих на легкий труд, медицинские осмотры во время работы, ожидание разрешения ОТК на продолжение работ и т.д. Такого вида потери учитываются по фактическому времени.

Сведения о простоях рабочих оформляются и учитываются аналогично потерям и непроизводительным работам.

Мастер обязан передавать сведения о непроизводительных работах, внутрисменных потерях и простоях инспектору цехового БОТиЗ до 10 часов на следующий день.

Все сведения о непроизводительных (ненормируемых) работах и внутрисменных потерях и простоях поступают к инспектору по труду, а сведения о дополнительных и нормируемых непроизводительных работах – к экономисту по труду. Эти сведения сообщаются инженеру по организации и нормированию труда еженедельно для анализа и контроля и ежедневно для определения уровня выполнения нормированного задания.

На любом предприятии, даже самом передовом, с точки зрения техники и технологии, организация производства, неизбежны отклонения от нормального хода производственного процесса. Это брак, дополнительные и непроизводительные работы, внутрисменные потери рабочего времени по различным причинам, простои и т.д. Извест-

тно, что все эти отклонения оказывают отрицательное влияние на показатели работы подразделения (производительность труда, эффективность использования рабочего времени, численность рабочих и др.), поэтому необходимо вести их строгий учет, тщательно анализировать причины и разрабатывать мероприятия по устранению причин, вызывающих эти отклонения.

На предприятиях такой учет и анализ, как правило, не проводится, а отрицательное влияние отклонений на показатели работы «скрадываются» из-за низкого качества норм. Нормы выработки легко перевыполняются, и за счет этого запланированный объем продукции будет выработан даже при наличии значительного количества потерь, простоев и других всевозможных отклонений.

Для контроля и анализа всевозможных потерь и отклонений и разработки мероприятий по их устранению рекомендуется применять показатель эффективного использования рабочего времени – коэффициент эффективности использования рабочего времени на основных работах –  $K_{э.р.}$ . Указанный коэффициент характеризует степень использования рабочего времени на выпуске основной продукции, другими словами, он показывает какая часть всего рабочего времени (или при умножении на 100, какой процент) использовалась только для обработки или изготовления деталей или узлов, являющихся основными для данного подразделения. Если все рабочее время членов бригады (участка, цеха) полностью используется на выпуске только основных изделий, то коэффициент эффективности использования рабочего времени на основных работах будет равен 1,0. Но т.к. практически это невозможно – всегда будут иметь место отклонения и потери – то указанный коэффициент всегда меньше единицы. Если, например, коэффициент эффективности использования рабочего времени на основных работах составляет 0,87, это означает, что 87% (0,87 · 100) всего рабочего времени использовано только на выпуске основной продукции, а остальные 13% рабочего времени составили потери, жростой и все остальные отклонения от нормального хода технологического процесса.

Определяется коэффициент эффективности использования рабочего времени на основных работах отношением суммы нормо-часов, выработанных только на выпуске основной продукции к сумме явочного времени бригады (участка, цеха), т.е.

$$K_{э.р.} \approx \frac{T_{пр.}}{T_{яв.}} \quad (3)$$

где  $T_{пр.}$  – есть произведение объема на технологическую трудоемкость.

Плановые значения коэффициентов эффективности использования рабочего времени на основных работах для каждой бригады участка, цеха определяются исходя из анализа использования рабочего времени за истекший период, причем фактически достигнутая величина коэффициента должна корректироваться с целью максимального ее приближения к единицы.

Тем самым преследуется цель сосредоточить внимание линейного персонала, работников службы организации труда и заработной платы, специалистов других служб, наиболее эффективное использование рабочего времени и сокращение непроизводительных затрат и потерь.

Значение планового коэффициента эффективности использования рабочего времени на основных работах доводится до сведения мастера и для того, чтобы «уложиться» в плановое значение указанного коэффициента, мастер обязан принимать меры по недопущению случаев простоя рабочих, потерь и непроизводительных затрат рабочего времени.

Контроль за соблюдением планового коэффициента эффективности использования рабочего времени на основных работах возлагается на инженеров по организации и нормированию труда.

Контроль осуществляется посредством ежедневного заполнения и анализа «Отчета о выполнении нормированных заданий и эффективности использования рабочего времени».

Применение коэффициентов эффективности использования рабочего времени на основных работах допускается лишь в тех подразделениях, где выполнение норм выработки составляет не более 100%.

Проектные значения коэффициентов эффективности использования рабочего времени на основной продукции для каждой производственной бригады разрабатываются с учетом опыта работы подразделений, выполняющих аналогичные операции на аналогичном и подобном оборудовании.

#### Литература

1. Бримсон Дж., Антос Дж. Дж. Коллинз Процессно-ориентированное бюджетирование. Внедрение нового инструмента управления стоимостью компании; под общ. ред. В.В. Неудачина. М.: Вершина, 2007.
2. Друри К. Управленческий и производственный учет. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. 1071 с.
3. Николаева О.Е., Шишкова Т.В. Управленческий учет. М.: КомКнига, 2006. 320 с.
4. Суйц В.П. Управленческий учет. М.: Высшее образование, 2007.

М. И. Дли,  
доктор технических наук, профессор, зав. кафедрой «Менеджмент  
и информационные технологии в экономике»  
филиала ГОУ ВПО «Московский энергетический институт  
(технический университет)», г. Смоленск

Е. Г. Карпова,  
соискатель, ассистент кафедры «Экономика, бухгалтерский учет  
и аудит» филиала ГОУ ВПО «Московский энергетический институт  
(технический университет)», г. Смоленск

### **Перспективы использования системы информационного обеспечения для активизации инновационных процессов в АПК**

*Аннотация. Проанализирован современный этап развития Единой системы информационного обеспечения агропромышленного комплекса и функционирования информационно-консультационных служб в АПК. Предложена система взаимодействия участников инновационных процессов в агропромышленном комплексе на основе Единой системы информационно-инновационного обеспечения.*

*Ключевые слова:* инновации, информационное обеспечение, агропромышленный комплекс, информационно-консультационные службы.

*The summary. Analyzed the current stage of development of the Uniform system of information maintenance for the agro-industrial complex and the state of information-consulting services. The system of interaction between the participants of the innovation processes in the agro-industrial complex based on a Uniform system of information-innovative maintenance.*

*Key words:* innovation, information maintenance, agro-industrial complex, information-consulting services.

Модернизация и развитие конкурентоспособного наукоемкого производства, создание эффективной системы распространения информации о новых достижениях научно-технического прогресса в АПК являются в современных условиях одними из приоритетных направ-

лений государственной политики. С переходом на инновационный путь развития агропромышленного производства усиливается роль системы информационно-консультационного обслуживания субъектов АПК.

В мировой практике существуют специальные службы, или службы «экстеншн», которые распространяют нововведения и адаптируют их к конкретным производителям. В первые десятилетия своего существования во всех странах они имели значительную государственную поддержку. Если во многих развитых странах инновационная деятельность в сельском хозяйстве составляет фундамент его эффективного функционирования, то в России она доступна только отдельным крепким хозяйствам. Многочисленные проблемы развития инновационной деятельности требуют не принятия отдельных разрозненных мер, даже эффективных, а разработки целостной самоорганизующейся инновационной системы, объединяющей научный, производственный, финансовый, кадровый потенциалы управления инновационными процессами <sup>1</sup>.

В течение последних лет усилия государственных органов РФ направлены на формирование Единой системы информационного обеспечения АПК (ЕСИО АПК) и создание информационно-консультационных служб (ИКС). Основными задачами ЕСИО являются формирование государственных информационных ресурсов и предоставление государственных услуг по информационному обеспечению субъектов АПК. В состав ЕСИО АПК входят четыре взаимосвязанных системы: информационно-телекоммуникационная система АПК России (ИТС АПК); автоматизированная информационная система Минсельхоза России (АИС МСХ); система информации о рынке АПК России (СИР АПК); система дистанционного мониторинга земель (СДМЗ АПК) <sup>2</sup>.

Можно отметить, что на данном этапе (2008–2010 гг.) осуществляется внедрение современных информационных технологий, т.е. закупка и развертывание программно-технических средств и другие мероприятия, направленные на запуск ЕСИО. Также можно сделать

<sup>1</sup> Инновации – основа совершенствования материально-технического потенциала агропроизводства // Экономика сельского хозяйства России. 2008. № 12. С. 37–44.

<sup>2</sup> Целевая программа ведомства «Создание Единой системы информационного обеспечения агропромышленного комплекса России (2008–2010 годы)», утвержденная приказом Минсельхоза России № 183 от 31 марта 2008 г. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.mcx.ru/documents/document/show/7666.285.htm>.

вывод, что на нынешнем этапе налаживаются исходные взаимосвязи в рыночной системе хозяйствования, отраженные на рисунке 1.



**Рис. 1. Основные информационные взаимосвязи на современном этапе функционирования ЕСИО**

Государственное финансирование осуществляется по следующим направлениям информационно-консультационного обеспечения АПК:

- На создание системы государственного информационного обеспечения предусмотрено в 2010–2011 гг. более 1 млрд. руб. ежегодно (в рамках Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008–2012 годы).
- На создание ЕСИО АПК направлено на 2008–2010 гг. 1970,6 млн. руб. (в рамках целевой программы ведомства «Создание Единой системы информационного обеспечения агропромышленного комплекса России (2008–2010 годы)»).
- На развитие консультационной помощи сельскохозяйственным товаропроизводителям и переподготовку специалистов предусмотрено в 2010 и 2011 гг. соответственно 1,0554 и 1,1135 млрд. руб. (в соответствии с Государственной программой развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008–2012 годы).
- На создание 250 информационно-консультационных центров в 2006–2010 гг. направлено более 293 млн. руб. (в рамках Федеральной целевой программы «Социальное развитие села до 2012 г.»), в т. ч. в 2010 г. предусмотрено 47,55 млн. руб. на создание 57 региональных ИКС.

Вместе с тем можно отметить ряд проблем в функционировании ИКС: государственные услуги сводятся к консультациям по бухгалтерским, финансовым, налоговым и юридическим вопросам. В основном, предоставляются нормативно-правовые документы для оформления

субсидий, информация о ценах и аналитические обзоры, справочная информация по перерабатывающим предприятиям. В то же время до товаропроизводителей доходит лишь незначительная часть научно-технической информации, а своевременное качественное доведение инновационных достижений агронауки до производителей сельхозпродукции на практике не осуществляется. Согласно данным Ежегодного социологического и экспертного исследования реализации Госпрограммы 63% респондентов не пользовались услугами центров сельскохозяйственного консультирования, 6% – прибегали к услугам один раз, 13% – более одного раза, 18% пользуются услугами центров постоянно.

Кроме этого, в настоящее время функция распространения инновационных знаний и передового опыта в рамках ЕСИО не реализуется. Более того, даже в системе взаимодействия ЕСИО с другими информационными системами отсутствуют системы, специализирующиеся на инновациях. Однако предоставление государственных электронных услуг непременно должно включать эффективное обеспечение товаропроизводителей необходимой для их деятельности информацией об инновационных разработках.

В условиях существующей потребности в создании информационно-аналитического ресурса, ориентированного на инновации, следующий этап развития ЕСИО должен заключаться в дальнейшем развертывании процесса создания информационной системы АПК с учетом создания подсистемы широкомасштабной информационной поддержки внедрения современных достижений научно-технического прогресса в АПК.

Сказанное определяет целесообразность включения в состав ЕСИО пятой подсистемы: подсистемы информации об инновациях в АПК. В ближайшей перспективе необходимо включение в состав ее функций распространение информации об инновационных разработках и создание «обратной связи». Помимо предоставления информации о новых возможностях науки, необходим мониторинг информации о потребностях в инновациях на самих агропредприятиях, который целесообразно включить в функции консультантов. Определение основных направлений предоставления услуг по распространению инноваций сельскохозяйственным производителям, основанных на выявлении их потребностей должно являться важной задачей деятельности ИКС. Сочетание прямой и обратной связи непосредственно с предприятиями АПК будет оптимизировать структуру инновационных и финансовых потоков между товаропроизводителями, научными организациями и органами управления.

Создание единого информационного пространства, включающего в том числе описание эффективных прикладных разработок Россельхозакадемии и ее институтов, распространение современных знаний, достижений науки и передового опыта в агропромышленном производстве, являются главнейшими направлениями совершенствования информационно-консультационного обслуживания АПК.

В долгосрочной перспективе необходима трансформация существующей системы информационного обеспечения в систему информационно-инновационного обеспечения АПК (ЕСИИО АПК) с включением в нее в качестве приоритетных функций передачу научных достижений, новых знаний, информации об инновациях в АПК и сельском хозяйстве товаропроизводителям.

Интеграция предлагаемой ЕСИИО АПК с системой ИКС, ориентированных на внедрение в практику научных достижений, будет способствовать переходу на инновационный путь развития АПК. На рисунке 2 представлена система взаимодействия участников инновационных процессов в агропромышленном производстве на основе ЕСИИО АПК.

Создание интегрированной системы освоения достижений научно-технического прогресса в АПК в сочетании с инновационной активностью ИКС станет основой, объединяющей все инновационные процессы в агропроизводстве, совершенствующей взаимоотношения субъектов и повышающей эффективность функционирования всех звеньев агропромышленного комплекса.

Предложенное расширение функциональных возможностей ЕСИИО АПК позволит без существенных доработок структуры и, соответственно, без значительных затрат выстроить саморегулирующуюся систему инновационных процессов в АПК, обеспечит эффективное взаимодействие науки, производства, образования и усилий государственных органов управления и будет содействовать достижению стратегических целей развития данной сферы.

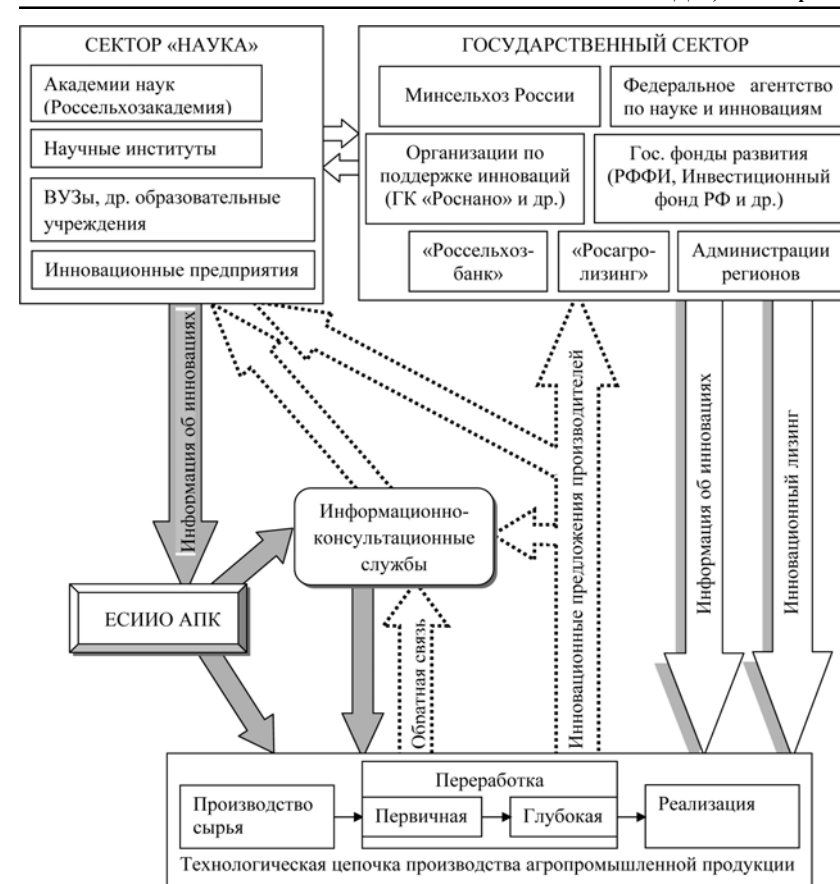


Рис. 2. Система взаимодействия участников инновационных процессов в АПК на основе ЕСИИО

О. В. Калинова,  
кандидат психологических наук, доцент кафедры  
«Социологии и гуманитарных дисциплин»  
Российской Академии предпринимательства

Е. Ю. Омельченко,  
аспирант Российской Академии предпринимательства

### **Динамика социальных представлений российских студентов**

*Аннотация. В статье излагаются результаты исследований представлений российских студентов о русских и американцах, проводившихся в 1985, 1995 и 2009 годах. Анализируется динамика этих представлений и проявления феномена ингруппового фаворитизма. Делаются предположения о роли СМИ в отмеченных изменениях социальных представлений.*

*Ключевые слова: социальные представления, стереотипы, семантический дифференциал, ингрупповой фаворитизм, студенчество.*

*The summary. Results of examination of Russian student's notion about Russian and American people, being carried out in 1985, 1995 and 2009, are given in this article. Dynamic of this notions and representation of in-group favouritism phenomenon is analyzed. Some suggestions are made about the role of mass media in signed changes of social ideas.*

*Key words: social representation, stereotypes, semantic differential, in-group favouritism, the students.*

Процесс становления личности в юношеском возрасте представляет огромный и теоретический и практический интерес. Подростково-юношеский период называется важнейшим в формировании личности человека многими как отечественными, так и зарубежными психологами вне зависимости от теоретических и мировоззренческих позиций самого исследователя (Л.С. Выготский, Э.Эриксон, С.А. Баклушинский, Б.Ливехуд, Ю.Б. Гиппенрейтер, Х.Ремшмидт и мн.др.)

Всеми исследователями отмечается, что этот возраст является переходным от детства к взрослости, период качественных изменений психики человека<sup>1</sup>. Следовательно, это критический период.

В отличие от критических периодов развития ребенка в юности уже имеет место осознание критических переживаний и сознательное соотнесение себя с другими людьми и общественными ценностями. Взрослеющий человек нуждается в соотнесении своего Я с широким социальным контекстом, в выборе ценностей, в установлении *социальной идентичности*. Выбор групп для социального сравнения, определение «своей» группы, построение планов на будущее, уточнение своих ценностных, мировоззренческих позиций — все эти сложные проблемы приходится решать в юношеском возрасте. В возрастной психологии этот возраст характеризуется как период проектирования своего жизненного пути.

В современных условиях существенно изменился удельный вес влияния различных агентов социализации на становление социальной идентичности юных. Если раньше к общественным ценностям приобщали молодежь в основном семья и образовательные социальные институты, то в информационном обществе они уступили свою роль средствам массовой информации. И это вполне объективный процесс, происходящий практически во всех странах. В быстро меняющемся технологическом мире знания, которыми обладает предыдущее поколение, крайне быстро устаревают. Поэтому старшее поколение объективно не является уже единственным и непререкаемым авторитетом, главным носителем социального опыта, ведь во многих сферах современной жизни молодежь оказывается гораздо компетентнее своих предшественников.

Таким образом, предыдущее поколение не может быть уже тем взрослым-посредником, который инициировал и направлял психическое развитие ребенка в раннем возрасте<sup>2</sup>. При этом «мы все еще очень мало знаем о сложных последствиях взросления в обществе масс медиа»<sup>3</sup>. Отсюда следует необходимость изучения влияния СМИ и транслируемых ими ценностей на юношескую аудиторию.

<sup>1</sup> Крайг Г. Психология развития. — СПб.: Питер, 2000. Ливехуд Б. Кризисы жизни — шансы жизни. — Калуга, 1994. Ремшмидт Х. Подростковый и юношеский возраст. — М.: Мир, 1994. Эриксон Э. Идентичность: юность и кризис. — М., 2006.

<sup>2</sup> Эльконин Б.Д. Введение в психологию развития. — М.: Тривола, 1994.

<sup>3</sup> Крайг Г. Психология развития. — СПб.: Питер, 2000. С. 562.



В России последних десятилетий эта проблема еще более усугубляется резкими социальными изменениями. Причем заметны эти изменения более в информационной сфере, чем в обыденной жизни. Однако кардинальное изменение социальных ценностей, а не только средств их трансляции, заставило российскую молодежь в еще большей мере, чем западную опираться только на свои слабые силы при выборе жизненного пути.

В нашей стране последние двадцать лет происходили серьезные социальные изменения, которые необходимо тем или иным образом отражались в СМИ. Можно предположить, что собственный социальный опыт юношества, родившегося и выросшего за эти два десятилетия, отличается от аналогичного опыта их предшественников прежде всего информационной составляющей (воздействием СМИ), так как собственная активность ограничивается семьей и школой, т.е. достаточно инертными социальными институтами.

Огромную роль в самоопределении молодого человека играет именно социальная идентичность, т.е. то, с какими группами он себя ассоциирует, а каким противопоставляет. Опыта личного взаимодействия со многими социальными группами в юности еще нет. Здесь опять же приходят на помощь СМИ, формируя представления о тех или иных группах. В этих формируемых представлениях передается не только информация, но и отношение к ней, т.е. ценности, установки и стереотипы молодежь заимствует из СМИ. Ощущать свою принадлежность к какой-либо социальной группе — одна из главнейших потребностей человека<sup>4</sup>. Кроме того, согласно концепции Тэджфела-Тернера, идентифицируясь с группой, индивид стремится оценивать ее выше, чем другие группы. Это служит фундаментом для его положительной Я-концепции. Таким образом, диагностика представлений молодежи о своей и других группах может раскрыть не только эффективность влияний СМИ, но и уровень психологического благополучия респондентов.

В рамках исследований социальной идентичности кросскультурные изучения представлений о национальных группах проводились достаточно давно и у нас и за рубежом<sup>5</sup>. В своем исследовании мы решили выяснить отношение современных российских студентов к группам русских и американцев, которые часто противопоставляются

в СМИ. К тому же оценка именно понятий «русские» и «американцы» позволит сравнить наши результаты с более ранними аналогичными данными<sup>6</sup>.

Итак, с помощью классической методики семантического дифференциала оценивались представления студентов о русских и американцах. Испытуемыми были студенты 2–3 курсов Института Практической Психологии и Психоанализа. Выборка составляет 20 человек, средний возраст 19 лет. Опрос проводился весной 2009 года.

Полученные данные свидетельствуют о том, что своя группа «русские» оценивается студентами по всем трем параметрам (силы, активности и оценки) несколько выше, чем «американцы». На первый взгляд, в этом нет ничего удивительного. Это давно известный феномен ингруппового фаворитизма<sup>7</sup>. Согласно концепции социальной идентичности своя группа и должна оцениваться чуть лучше хотя бы по одному параметру.

Неожиданными оказались следующие факты. Во-первых, недифференцированность оценок: свои оцениваются выше по всем параметрам; во-вторых, более всего превосходство наблюдается по параметру «активность», т.е. по тому фактору, который традиционно в этническом стереотипе русских никогда не был на высоте. А вот по параметру «оценка» превосходство своих над чужими минимально. (См. Приложения) Эти результаты заставляют предположить низкий уровень дифференцированности семантического пространства наших респондентов. Поскольку оценки по разным факторам сходны, то скорее всего сами факторы не являются независимыми. В этом может проявляться когнитивная простота респондентов. Однако, когнитивная сложность обычно рассматривается как более благоприятное качество.

Как уже говорилось, основной целью настоящей работы стало выявление изменений в социальных представлениях российских студентов, произошедших за последние двадцать лет.

По данным самого раннего в нашей стране аналогичного исследования, проводившегося в 1985–1986 годах<sup>8</sup>, в котором участвовали 108 студентов-медиков, результаты получились существенно иными.

<sup>4</sup> Маслоу А. Новые рубежи человеческой природы / Пер. с англ. М.: Смысл, 1999.

<sup>5</sup> Агеев В.С. Межгрупповое взаимодействие. — М.: Изд-во МГУ, 1990. Андреева Г.М. Социальная психология. — М.: Аспект Пресс, 1999.

<sup>6</sup> Агеев В.С. Межгрупповое взаимодействие. — М.: Изд-во МГУ, 1990. Сосновский Б.А., Калинова О.В. Социальные представления современного студенчества/Науч.труды МПГУ, М, 1997.— С. 102–116.

<sup>7</sup> Агеев В.С. Межгрупповое взаимодействие. — М.: Изд-во МГУ, 1990

<sup>8</sup> Там же.

По фактору «оценки» русские, как и следовало ожидать, оказались на первом месте, а американцы на предпоследнем (из 8 возможных). В то же время по «силе» американцы превосходили русских, занявших 2 место (из тех же 8). По параметру активности американцы заняли второе место, а русские третьи. Следовательно, в 80-е годы представления студентов были более дифференцированными и, возможно, менее пристрастными. Кроме того, по важнейшему фактору эмоциональной оценки своя общность опережает чужую. Это говорит о благоприятной социальной идентичности (положительном отношении к своей группе): респонденты демонстрируют ингрупповой фаворитизм, но не слепо, а с учетом некоторых объективных реалий.

Через 10 лет (данные 1995–1996 годов) «русские» уступают «американцам» практически по всем шкалам СД (использовалась модификация В.Н.Панферова, состоящая из 15 биполярных шкал прилагательных). Суммарные разности оценок по всем 15 шкалам составляют 11,3 балла<sup>9</sup>. В этом ярко проявляется дефаворитизм, т.е. предпочтение чужой группы.

Надо признать, что именно в начале 90-х годов российские СМИ старательно превозносили американскую демократию и американский образ жизни. Видимо, именно эти «старания» и не прошли даром, оказав влияние в первую очередь на молодежную аудиторию. Это и проявилось в том, что пальму первенства по всем оценочным шкалам российские студенты отдают чужой группе. По мнению В.С.Агеева доминирующий дефаворитизм рано или поздно приводит к распаду группы как психологической общности.

Результаты 1996 года поражают не только этим. При факторном анализе оценок русских и американцев выборкой российских студентов из 228 человек не выявилось ни одного общего фактора для оценки обоих объектов. Это говорит о том, что наши респонденты совершенно по разным принципам оценивают предложенные объекты (если это не артефакт методики). Из полученных 8 факторов, объясняющих 58,8% дисперсии одноименные шкалы оценок русских и американцев входят в один фактор лишь в двух случаях: фактор № 7 состоит только из шкалы «счастливый-несчастный» с примерно одинаковой нагрузкой для русских и американцев (0,41 и 0,37 соответственно) и фактор №3 включает шкалу «нравственный-безнравственный» с весами 0,53 для амери-

<sup>9</sup> Сосновский Б.А., Калинова О.В. Социальные представления современного студенчества/Науч.труды МПГУ, М, 1997. – с. 102–116.

канцев и – 0,35 для русских. Последнее сразу наталкивает на мысль о том, что у респондентов бытуют представления о различной нравственности русских и американцев, возможно даже противоположной. Кроме того, в третьем факторе при оценке русских добавляются с отрицательным весом (как и нравственность) шкала «патриот – не патриот», и с положительным «богатый – бедный». Проявившаяся здесь отрицательная связь между качествами «богатый» и «нравственный» давно фигурирует в СМИ как особенность постсоциалистического менталитета. Примечательно здесь лишь то, что такие критерии применяются нашими студентами только к русским. При оценках американцев отрицательной связи между нравственностью и богатством не выявлено ни в общей совокупности, ни отдельно у москвичей или петербуржцев<sup>10</sup>. На наш взгляд, отсутствие общих факторов при оценке разных социальных групп может свидетельствовать о фрагментарности семантического пространства респондентов. Это может быть результатом сосуществования в нем некоторых неразрешенных противоречий.

Итак, анализ исследований социальных стереотипов российских студентов за последние 20 лет показывает, что на протяжении этого времени студенческие представления о русских и американцах значительно менялись, причем разнонаправлено. С середины 80-х до середины 90-х годов отношение российских студентов к группе русских ухудшилось в сравнении с американцами практически по всем параметрам. Причем, как уже отмечалось, единых факторов оценки русских и американцев практически не выявлено.

За время, прошедшее с середины 90-х до 2009 года, отношение к своей группе стало лучше, чем к чужой. Однако, оценки обеих групп слишком недифференцированы. Если в середине 90-х наблюдается разорванное семантическое пространство, то сейчас оно скорее вытянуто вдоль одной оси, т.е. является одномерным.

Проанализировав социальные представления российского студенчества о русских и американцах, можно сделать следующие выводы:

1. Положительное отношение к собственной группе (русских) наблюдалось у наших студентов в середине 80-х годов прошлого века и в настоящее время. В середине же 90-х годов наблюдалась недооценка своей группы по сравнению с чужой (американцами). Другими словами в 90-е годы имел место явный дефаворитизм по отношению к своей груп-

<sup>10</sup> Сосновский Б.А., Калинова О.В. Социальные представления современного студенчества/Науч.труды МПГУ, М, 1997.– с. 110.

пе, который рано или поздно обычно приводит к распаду группы как социально-психологической общности. В настоящее время снова наблюдается предпочтение русскими своей группы, что является позитивным с точки зрения становления социальной идентичности российской молодежи.

2. Наблюдаемые изменения, по всей видимости, связаны с работой российских СМИ, которые в 90-е годы изображали американцев как образец для подражания практически во всем.

3. Социальные представления российских студентов 80-х годов были более дифференцированы, нежели нынешних. Русские располагались выше всех по фактору оценки, в то время как по другим параметрам уступали первенство. Современная же молодежь оценивает свою группу выше чужой по всем параметрам, что может говорить о нерациональности этих представлений, отсутствии рефлексии и работе защитных механизмов.

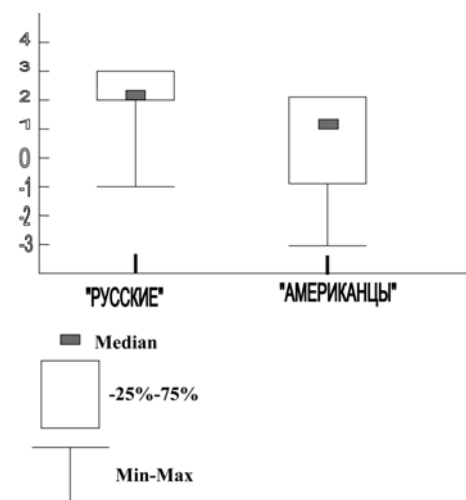
4. Наблюдавшееся в 90-е годы предпочтение чужой группы было связано и с еще одной особенностью. Представления о русских и американцах базировались на совершенно различной системе конструкторов: лишь один фактор оказался общим для оценки обоих понятий, и тот занимал лишь седьмое место в факторной структуре. Это можно оценить как фрагментарность семантического пространства наших респондентов, когда одно понятие оценивается в одной системе семантических координат, а другое – в другой, мало связанной с предыдущей. Такая особенность семантического пространства делает, видимо, его носителей легкой добычей для манипуляции со стороны СМИ.

#### Литература

1. Агеев В.С. Межгрупповое взаимодействие. М.: Изд-во МГУ, 1990.
2. Андреева Г.М. Социальная психология. М.: Аспект Пресс, 1999. 376 с.
3. Баклушинский С.А. Социальное окружение и Я-концепция в юношеском возрасте/Ценностно-нормативные ориентации современного старшеклассника//Труды по социологии образования. Т.1, вып.2, М., 1993.
4. Белинская Е.П. Я-концепция и ценностные ориентации старших подростков в условиях быстрых социальных изменений//Вестник МГУ, 1997, № 4, с.25–30.
5. Крайг Г. Психология развития. СПб.: Питер, 2000. 992 с.
6. Ливехуд Б. Кризисы жизни – шансы жизни. Калуга, 1994.

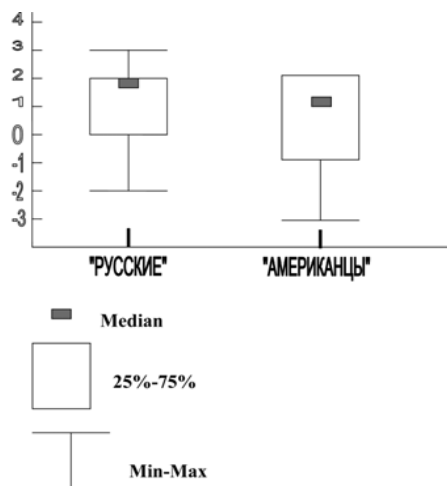
7. Маслоу А. Новые рубежи человеческой природы. М.: Изд-во «Смысл», 1999. 425 с.
8. Ремшмидт Х. Подростковый и юношеский возраст. Проблемы становления личности. М., 1994.
9. Сосновский Б.А., Калинова О.В. Социальные представления современного студенчества/Науч.труды МПГУ, М, 1997. С.102–116.
10. Эльконин Б.Д. Введение в психологию развития. М., 1994. 168 с.
11. Эриксон Э. Идентичность: юность и кризис. М., 2006. 352 с.

Приложение 1  
Результаты измерения параметра «сила» объектов «русские», «американцы» по парному Т-критерию Уилкоксона



Приложение 2

Результаты измерения параметра «оценка» объектов «русские», «американцы» по парному Т-критерию Уилкоксона



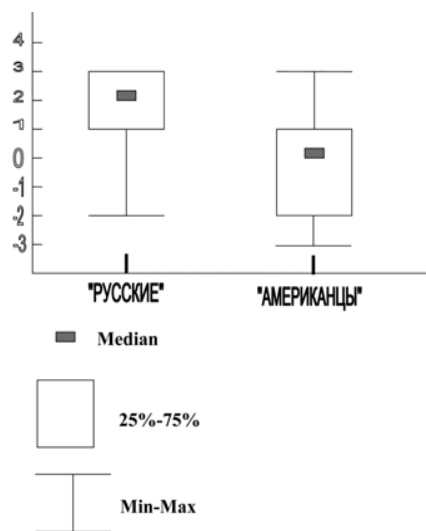
С. В. Криворучко,  
кандидат экономических наук, заведующая кафедрой банковского менеджмента Московской финансово-промышленной академии

И. А. Крестовский,  
преподаватель кафедры банковского менеджмента Московской финансово-промышленной академии, аспирант Российской Академии предпринимательства

**Финансовый мониторинг денежных переводов частных клиентов**

Приложение 3

Результаты измерения параметра «активность» объектов «русские», «американцы» по парному Т-критерию Уилкоксона



*Аннотация. В условиях нестабильной экономической ситуации в мире усиленными темпами растёт безработица. Граждане различных стран в поисках новых источников доходов не пренебрегают сомнительными заработками, которые в большинстве случаев противозаконны и наносят вред как отдельным субъектам, так и всему человечеству в целом. Гипотеза заключается в том, что доходы, полученные от продажи наркотиков, торговли оружием, людьми и вымогательства могут быть легализованы через системы банковских переводов. Целью статьи является рассмотрение практических аспектов работы по линии финансового мониторинга банков и небанковских организаций с переводами физических лиц.*

*Ключевые слова: финансовый мониторинг, система денежных переводов, легализация преступных доходов, обналичивание, электронные деньги*

*The summary. Today financial and loan institutions are examining the ways to address the problem of laundering the proceeds from crime. By laundering the proceeds from crime it is understood the processing of the funds or other property or property titles proceeding from crime to make them appear respectable. The crime proceeds laundering can be done through any bank transactions made by both legal entities and natural persons. The money transfers made by natural persons are not excluded from the chain here. The problem is the proceeds from drug trade, illegal gun trade, trafficking in people or racketeering can be laundered via the use of a bank transfer system. The article's goal is to examine the characteristics of operations made by the monitoring organizations to monitor the operations of banks and non-bank organizations that render fund transfer services to natural persons.*

*Key words: financial monitoring, system of remittances, legalisation of criminal incomes, cashing in, ecash.*

Сегодня в Российской Федерации существует проблема отмыwania доходов, полученных преступным путём, через банки и небанковские организации. В большинстве случаев деньги отмываются путём создания крупных транзитных схем переводов между физическими и юридическими лицами. Выполнение финансово-кредитными организациями требований закона от 07.08.2001 № 115-ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путём, и финансированию терроризма»<sup>1</sup> способствуют снижению подобных схем, но в настоящее время остаются некоторые пробелы в законодательстве, которые позволяют применять всё новые и новые схемы легализации преступных доходов. Переводы частных клиентов не являются исключением.

Переводы частных клиентов можно условно разделить на следующие виды переводов:

1. Переводы между физическими лицами.
2. Переводы физических лиц в пользу юридических лиц за оплату ЖКХ, Интернет услуг, мобильной связи, налогов.
3. Переводы физических лиц в пользу юридических лиц за оплату различных товаров и услуг.

Различные системы переводов денег рассматриваются заинтересованными лицами как один из способов легализации преступных доходов. В настоящее время законодательство, в данном случае Федеральный закон от 07.08.2001 № 115-ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путём, и финансированию терроризма» и положение Центрального Банка России от 19.08.2004 № 262-П «Об идентификации кредитными организациями клиентов и выгодоприобретателей в целях противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путём, и финансированию терроризма»<sup>2</sup>, обязывают кредитные организации проводить идентификацию клиента, основываясь на документе, удостоверяющем личность гражданина. Помимо идентификации банки обязаны идентифицировать клиента на предмет его наличия в списках экстремистов и террористов, которые регулярно доводятся до каждого банка Федеральной службой по финансовому мониторингу.

Сегодня через российские кредитные организации частными клиентами переводятся крупные суммы денег, происхождение которых

<sup>1</sup> <http://nalog.consultant.ru/doc48710.html>

<sup>2</sup> <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=63278>

никому не известно. Гипотеза в данном случае заключается в том, что через систему срочных переводов проходят деньги, полученные от продажи наркотиков, торговли оружием, людьми и простого укрытия от налогообложения.

Статья 7 Федерального закона от 07.08.2001 115-ФЗ указывает на то, что при возникновении у финансово-кредитных организаций подозрений в том, что операция носит сомнительный характер, банк может отказать в совершении данной операции в случае отсутствия подтверждающих документов о легитимности происхождения денежных средств. На практике такое подозрение должно возникнуть непосредственно у операционно-кассового работника, но, чтобы оно возникло, должна быть определённая политика банка: либо кредитная организация запрашивает подтверждающие документы на все наличные денежные средства, поступающие в кассу кредитной организации, что может быть чревато тем, что банк останется без клиентов, либо необходим избирательный подход к клиентам, у которых необходимо требовать документы о происхождении денежных средств.

Как отмечалось ранее, Статья 7 Федерального закона от 07.08.2001 115-ФЗ не обязывает банки в обязательном порядке истребовать документы у клиента. Но, если банки дорожат своей репутацией и не готовы ради получения комиссионных вознаграждений от клиентов проводить любого рода операции, то следует проводить мероприятия не только по идентификации и направлению сообщений в Росфинмониторинг, но и ограничить «прокачку» через банк сомнительных денег.

Возникает резонный вопрос, как выявить среди операций по переводу денежных средств между физическими лицами возможные сомнительные схемы, по которым необходимо истребовать документы. Можно отметить некоторые пункты, которые могут указать банку на сомнительность перевода:

1. Клиент обращается в кредитную организацию с операцией по переводу денег не в первый раз за один месяц;
2. Крупная сумма перевода (в данном случае можно отталкиваться от 600 000 рублей в месяц, но в ряде регионов она может быть ниже);

Дополнительные признаки:

3. Место рождения и регистрация клиента отлична от региона, где расположен банк, куда он постоянно обращается за услугой по переводу денежных средств;

4. Возраст или внешность гражданина даёт основание полагать, что заработать крупную сумму денежных средств данный клиент вряд ли смог;
5. Клиент интересуется, не будут ли приниматься меры по отправке сведений по нему в налоговую инспекцию или прочие органы;
6. Дробление сумм, путём осуществления переводов группой лиц и т.п.

Для осуществления вышеперечисленных мероприятий в кредитной организации должно быть программное обеспечение, позволяющее выявлять нарастающие суммы переводов по каждому клиенту. Ведь отправитель переводов может обращаться всё время в разные дополнительные офисы одного банка, принимающие переводы. Также необходимо будет провести инструктажи с сотрудниками и создать некоторые распорядительные документы, поясняющие политику банка в данной области.

#### **Проблемы мониторинга денежных переводов с помощью электронных денег**

С развитием новых технологий, включая Интернет-торговлю товарами и услугами, стали появляться расчёты через электронные деньги. Электронные деньги, включая электронные кошельки, развиваются в сети ради «разгрузки» пластиковых карт. Если раньше, чтобы оплатить свои покупки во всемирной электронной сети, нужна была банковская карта, то в настоящее время её успешно заменяют электронные кошельки. Чтобы пополнить свой Интернет-счёт необходимо воспользоваться терминалами оплаты либо оформить банковский перевод по реквизитам некой компании – владельца электронных счетов.

В качестве положительных сторон электронных кошельков для клиентов можно отметить простоту использования и моментальное оформление. Достаточно приобрести карту оплаты и зайти на сайт компании, предлагающей оформить электронный кошелек. Пополнять электронный счёт можно не только картами оплаты, но и с помощью банковских карт и банковского перевода. Наиболее востребованными на сегодняшний день в России являются такие системы, как Яндекс деньги и Web money.

Зато положительных сторон с точки зрения противодействия легализации преступных доходов в электронных кошельках найти невозможно. Данный небанковский продукт можно смело назвать «ящиком Пандоры» для системы противодействия легализации преступных доходов и финансирования терроризма. Банки оказались в достаточ-

но невыгодной ситуации, так как ЦБ РФ совместно с Федеральной службой по финансовому мониторингу ведут чёткий контроль над законностью проведения банками своих операций, тогда как потоки электронных денег фактически остаются бесконтрольными. Особенно опасны бесконтрольные потоки денег, проходящие через анонимные электронные кошельки. При этом электронный счёт можно открыть на несуществующего гражданина, и никто не будет проверять достоверность идентификационных данных, отражённых в сети Интернет.

В настоящее время через системы электронных денег можно переводить денежные средства с электронных кошельков на банковские счета и наоборот. Встает вопрос о достоверности сведений по идентификации владельца виртуального счёта. Обычно счета, на которые приходят деньги с электронных кошельков – это счета банковских карт. В результате, мы получаем большие потоки неконтролируемого трафика денежных средств, происхождение которых отследить практически не возможно. Согласно Положению ЦБ РФ от 29.08.2008 №321-П «О порядке представления кредитными организациями в уполномоченный орган сведений, предусмотренных Федеральным законом «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма»<sup>3</sup> финансово-кредитные организации должны предоставлять в уполномоченный орган сведения с кодом 5004 «Перевод денежных средств, осуществляемые некредитными организациями», но сумма операции для подачи сведений должна превышать 600000 рублей. Подача сведений с кодом 6001 «Сомнительные операции» на любые суммы, как правило, не приносят ничего хорошего. У контролирующих органов к банку всё равно могут возникнуть претензии за проведение операций сомнительного характера. Поэтому с целью избежания вовлечения банка в сомнительные схемы по обналчанию, сотрудникам кредитной организации необходимо отслеживать крупные потоки денежных средств, переводимые с виртуальных счетов на счета банковских карт. В дальнейшем при необходимости нужно блокировать банковские карты и требовать у клиентов предоставления документов, подтверждающих легитимность операции.

Что же касается электронных денег, то можно заявить, что в нашей стране создаётся бесконтрольная банковская Интернет-система, которая не регулируется государственными органами, что не позволя-

<sup>3</sup> <http://www.consultant.ru/law/hotdocs/4843.html>

ет проверить полноту выполнения требований Федерального Закона от 07.08.2001 №115-ФЗ. Работа виртуального банка осуществляется на основе закона о коммерческих организациях и требует всего 10 тысяч рублей для его создания.

Поправка №275-ФЗ от 28.11.2007<sup>4</sup> в «противолегализационный» закон страны может снизить бесконтрольные потоки между банками и системами электронами денег, так как в ней говорится, что безналичные расчёты и переводы денежных средств без открытия счёта, осуществляемые на территории Российской Федерации и из Российской Федерации, за исключением ряда переводов, где применима упрощённая идентификация или она отсутствует (оплата коммунальных услуг, услуг связи, бюджетные платежи на сумму не более 30000 рублей), должны сопровождаться на всех этапах их проведения информацией о плательщике и номере его счёта (при его наличии) путём указания такой информации в расчётном документе или иным способом. Однако Центральный Банк Российской Федерации ввёл мораторий на применение к банкам, нарушившим данную поправку, карательных норм до 1 апреля 2009 года<sup>5</sup>. Поэтому в настоящее время банки могут вернуть перевод обратно отправителю, если в платёжном поручении отсутствуют необходимые данные, а с 01.04.2009 банки будут обязаны возвращать подобного рода переводы. Но и здесь системы электронных денег могут обойти закон, указывая в качестве отправителя юридическое лицо — владельца системы электронных денег, а не физическое лицо, которое изначально совершило перевод со своего электронного кошелька. Данный факт фактически не противоречит закону, так как естественно виртуальный банк является владельцем данных денежных средств.

Стоит отметить, что, развивая Интернет-банкинг, кредитные организации соблюдают все требования закона от 07.08.2001 №115-ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путём». Клиент — физическое лицо не может открыть в банке счёт для распоряжения им во всемирной сети, не пройдя полную идентификацию, не посетив банковский офис без подписания необходимых документов. В системах же электронных денег, достаточно

<sup>4</sup> <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=72808>

<sup>5</sup> Письмо Банка России от 30.09.2008 №123-Т «О продлении срока неприменения к кредитным организациям мер воздействия за нарушение ряда норм Федерального закона от 07.08.2001 №115-ФЗ».

набрать через собственный компьютер все данные о себе, которые никем не будут проверяться.

В результате, получается, что системы электронных денег имеют большие преимущества перед банками, что является не справедливым в условиях конкурентной борьбы. Сейчас в основном данные системы используются для оплаты товаров и услуг в сети Интернет, создавая тем самым бесконтрольные потоки. Поэтому вся торговля товарами и услугами «переезжает» в виртуальный мир, уклоняясь тем самым от налогообложения. Данный факт существенная мелочь по сравнению с тем, что может быть при увеличении сумм и объёма платежей, часть которых может пойти на финансирование террористической деятельности.

#### **Небанковские системы приёма платежей у населения**

Возникновение рынка платежей напрямую связано с изменившимся ритмом жизни российского общества, в том числе с развитием системы услуг мобильной связи, Интернета, а также реформой жилищно-коммунального хозяйства. Однако имеющаяся система приема платежей явно не успевала за динамично развивающимся рынком услуг. Так у нас до сих пор нигде законодательно не выделен такой важный сегмент национальной платежной системы как розничные платежи.

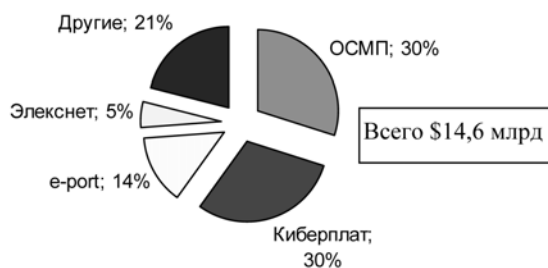
Действующим законодательством установлено, что принимать деньги, не оказывая при этом никаких дополнительных услуг и не продавая товары, т. е. выступать участниками расчётов, могут только кредитные организации и в определенных случаях — организации почтовой связи. В реальности это означает, что платежи должны оплачиваться через банки или непосредственно организации, предоставляющей услуги (ДЭЗ, оператор связи).

В наши дни самым развивающимся является рынок приема платежей за услуги сотовой связи и Интернета и систем денежных переводов. Сегодня рынок платежных терминалов — один из самых динамично развивающихся в России. Годовой оборот терминального бизнеса превышал уже в 2006 году \$8 млрд. Например, в московском регионе чаще всего можно встретить терминалы компаний ОСМП (QIWI) и Элекснет.

Отсутствие госконтроля и простота установки позволили небанковским компаниям конкурировать с банками на рынке розничных платежей. Сегодня терминалы в основном используются для оплаты услуг мобильной связи. Более 80% операций посредством терминала приходится на оплату мобильной связи, остальное — на оплату коммунальных платежей, стационарного телефона, Интернета и IP-теле-

фонии, коммерческого телевидения. По экспертным оценкам в 2006 году объем российского парка платежных терминалов к 2008 г. планировал достигнуть 150 тыс. шт., после чего произойдет насыщение рынка. Но уже сегодня очевидно, что эта цифра превышена. Порядка 80% платежей проходит в пользу сотовых операторов «Большой тройки» через три платежные системы: e-port<sup>6</sup>, ОСМП<sup>7</sup> (Объединенная система моментальных платежей), «КиберПлат»<sup>8</sup>.

Участники рынка (доли российских платёжных систем по обороту в 2007 г., %)



Источник: национальная ассоциация участников электронной торговли<sup>9</sup>

<sup>6</sup> В июле 2008 года два из трех самых крупных операторов по приему моментальных платежей — ОСМП и e-port, а также «Мобильный кошелек» (система платежей по мобильным телефонам) и Direct Contact (система продвижения товаров и услуг) объявили о своем вхождении в единую компанию OE Investments.

<sup>7</sup> Оборот компании ОСМП за первое полугодие 2008 года составил более \$ 3,19 миллиардов. Для сравнения, оборот за первое полугодие 2007 года составил \$1,94 миллиарда.

- Оборот по автоматам самообслуживания во втором квартале 2008 года равен \$1,509 миллиарду.
- Количество пунктов приема платежей, подключенных к процессинговому центру ОСМП, составляет 101 000, из них более 72 000 — это платежные терминалы QIWI (КИВИ).
- По сравнению с аналогичным периодом 2007 года, количество платежных терминалов выросло более чем на 45%.
- За истекший период 2008 года через платежную систему ОСМП на территории России было проведено более 1 млрд транзакций

<http://www.mforum.ru/news/article/065691.htm>

<sup>8</sup> За 2007 году общий оборот платежной системы **CyberPlat** (Киберплат) составил \$4.737 млрд. **CyberPlat** (Киберплат) собирает более 20% выручки ведущих операторов сотовой связи России, являясь партнером «Билайна», МТС и «МегаФона» по объемам принятых от абонентов платежей.

Стоит отметить, что присутствие банковского сектора на рынке платежных терминалов минимально. В основном тут работают сотни предпринимателей и мелкие частные компании, не имеющие банковской лицензии.

Но при этом, проводимые приемщиками платежей операции подпадают под определение одной из разновидностей банковских операций — перевод денежных средств по поручению физического лица без открытия счета. А банковские операции могут осуществляться только на основании лицензии, выдаваемой Центральным банком Российской Федерации. Соответственно, осуществляемая приемщиками платежей поддерживаемая и желаемая населением деятельность является ничем иным как незаконным предпринимательством, что и подтверждается возбуждаемыми уголовными делами и делами об административных правонарушениях в отношении таких организаций. На это ссылаются противники выполнения банковских операций небанковскими организациями. Основной их аргумент это отсутствие контролирующих органов за деятельностью таких платежных систем. Действующего гражданского и административного законодательства недостаточно для организации банковской деятельности не кредитными организациями. Ни один из государственных органов не имеет ни соответствующего штата специалистов, ни бюджета, ни обязанностей, ни компетенции, ни инструментария (например, специальных санкций) для организации регулярного надзора за некредитными организациями, выполняющими банковские операции<sup>10</sup>.

Согласно статистическим данным за декабрь 2007 года 94% оборота **CyberPlat** (Киберплат) приходится на прием платежей от абонентов операторов мобильной связи, 2,5% — от абонентов операторов коммерческого телевидения, 1% — от пользователей Интернета и IP-телефонии, 1% — за жилищно-коммунальные услуги и электроэнергию, остальные 1,5% — платежи за фиксированную связь, системы охранной сигнализации, погашение потребительских кредитов и прочее.

За 2007 год через универсальную платежную систему **CyberPlat** (Киберплат) было проведено 1 миллиард 250 миллионов платежей. По объему ежедневно осуществляемых платежей **CyberPlat** (Киберплат) по данным неназванных в пресс-релизе компании экспертов, «многократно превосходит» по числу транзакций Центральный Банк РФ, международные платежные системы VISA и MasterCard в России вместе взятые.

При этом следует отметить, что обработка всех электронных платежей операций в рамках технологии **CyberPlat** (Киберплат) осуществляется с ЭЦП, в режиме on-line и занимает не более 2 секунд.

<sup>9</sup> <http://www.mforum.ru/news/article/065885.htm>

<sup>10</sup> Мальцев. Ю. Бизнес на доверии. Национальный банковский журнал, № 6, 2006 год



Сегодня на российском рынке сложилась следующая ситуация. С одной стороны на рынке действуют небанковские операторы платежных систем с многомиллионными оборотами и признанные потребителями, а с другой стороны полное отсутствие законодательного регулирования их деятельности и запоздалые попытки банков вернуть этот сегмент рынка себе. На наш взгляд обратного пути нет. Просто регулятору данного рынка в лице Банка России необходимо создать на нем равные конкурентные условия, отменив излишнюю регламентацию деятельности банков при работе с такими платежами, но и ввести определенные требования для небанковских организаций, в виде системы регистрации, требования к капиталу, к системе управления рисками и предоставлению отчетности регулирующим органам.

В сентябре 2008 года Госдума приняла в первом чтении законопроект «О деятельности по приему платежей физических лиц, осуществляемой платежными агентами». Законопроект регулирует отношения, возникающие при приеме от физических лиц платежей с использованием платежных терминалов<sup>11</sup>.

«Принятие законопроекта позволит завершить процесс законодательного урегулирования и упорядочивания отношений в сфере приема платежей физических лиц, а также обеспечит прозрачность в осуществлении этой деятельности», — уверен В.Резник. Он подчеркнул, что законопроект является результатом деятельности рабочей группы по урегулированию проблем, связанных с деятельностью по приему платежей, созданной при Минфине России. Кроме того, в нем учтен ряд замечаний, высказанных банковским сообществом, в частности ВТБ и Сбербанком.

Вместе с тем член профильного комитета Госдумы Павел Медведев обратил внимание депутатов на отрицательный отзыв Банка России о законопроекте<sup>12</sup>. В заключении ЦБ, по словам депутата, говорится о том, что предлагаемые нормы противоречат международной системе противодействия отмыванию незаконных средств. Данный законопроект, по словам П. Медведева, требует проверки на коррупционность. По его мнению, принятие законопроекта легализует организации, которые зарабатывают на «продаже наличных денег».

Действительно, компании, оказывающие услуги по приёму платежей через терминалы оплаты, становятся владельцами огромного количества наличных денежных средств. Учитывая постоянный спрос на получение доходов, полученных незаконным путём в виде наличности, может сделать предположение, что данная наличность неплохо продаётся. Поэтому в законе должны быть отражены особые требования к соблюдению кассовой дисциплины данными компаниями, а также закон должен исключить возможность незаконной продажи наличности операторами, принимающими платежи через терминалы.

Необходимо подчеркнуть, что, согласно законопроекту, деятельность операторов будет контролироваться Росфинмониторингом, что поставит их в равные условия конкуренции с финансово-кредитными организациями.

<sup>11</sup> <http://top.rbc.ru/economics/01/10/2008/249500.shtml>

<sup>12</sup> <http://top.rbc.ru/economics/01/10/2008/249500.shtml>

В. Э. Кроливецкая,  
кандидат экономических наук, доцент СПбГУЭФ

### Механизм повышения капитализации российских банков в условиях финансового кризиса

*Аннотация. В статье рассмотрены основные источники формирования собственных средств (капитала) российских банков в рамках стратегии роста капитала в докризисный период, а также охарактеризованы те изменения, которые произошли в них под влиянием кризиса и мероприятия Правительства РФ, направленных на поддержание стабильности банковской системы.*

*Ключевые слова: капитализация, собственные средства (капитал) банков, источники капитала банков, стратегия роста капитала.*

*The summary. We analyze the main sources of raising own capital for Russian banks within the strategy of capital growth during the pre-crisis period. We also characterize the changes influenced by the crisis and the measures undertaken by the government of Russian Federation aimed at maintaining stability in banking system.*

*Key words: capitalization, own capital of the banks, sources of capital, strategy of capital growth.*

Для российского банковского сектора, работающего в условиях глобального рынка, подверженного финансовой нестабильности, одной из важнейших проблем является проблема повышения его капитализации<sup>1</sup>. Капитал банковского сектора по своей величине должен быть адекватным принимаемым банками на себя рискам и обеспечивать им возможность компенсировать непредвиденные убытки, сохраняя финансовую устойчивость, как каждого отдельного банка, так и банковской системы в целом.

<sup>1</sup> Под капитализацией банковской системы в данной статье понимается наращивание регулятивного капитала, т. е. собственных средств (капитала) кредитных организаций, рассчитываемых по специальной методике Центрального банка.

Современное состояние капитальной базы российских банков характеризуется данными, представленными в нижеследующей таблице<sup>2</sup>.

За анализируемый период, как видно из таблицы 1, собственные средства (капитал) всего банковского сектора увеличились в 13,3 раза, составив 3811,1 млрд. руб. Однако суммарный капитал всех российских банков существенно меньше капитала любого из 12 крупнейших иностранных банков.

Такой показатель капитализации банковского сектора как соотношение собственных средств (капитала) банков к ВВП к 1.01.09 г. достиг уровня 9,2%, в то время как в Германии этот показатель равен 14%, в Англии – 18%, во Франции – 22%. Показатель достаточности капитала банковского сектора снизился за анализируемый период с 24,9% до 16,8%. Несмотря на значительные темпы роста собственных средств (капитала) банковского сектора, они намного ниже темпов роста его активов, о чем свидетельствует динамика показателя: собственные средства в процентах к активам банковской системы (см. Таб. 1).

Таблица 1

	Наименование показателей	Годы					Изменение за анализируемый период (в %)
		1.01.01	1.01.03	1.01.05	1.01.08	1.01.09	
1	Собственные средства (капитал банков)						
1.1.	- в млрд. руб.	286,4	581,3	946,6	2671,5	3811,1	1330,7
1.2.	- в % к ВВП	3,9	5,4	5,6	8,1	9,2	235,9
1.3.	- в % к активам банковского сектора						
		12,1	14,0	13,3	13,3	13,6	112,4
1.4.	- в % к активам банков, взвешенным с учетом уровня риска (достаточность капитала – Н <sub>1</sub> )	24,9	19,1	17,0	15,5	16,8	67,5

Все вышесказанное позволяет сделать вывод, что капитальная база российского банковского сектора не соответствует потенциальному спросу на деньги реального сектора экономики и тормозит экономический рост в стране. Она неадекватна и объемам выполняемых банковских операций и рискам, связанным с ними.

<sup>2</sup> Составлена на основании тал. 2 статистического приложения к Отчетам ЦБ РФ о развитии банковского сектора и банковского надзора в 2005, 2008 годах.

Последний мировой финансовый кризис только лишь вскрыл те явные проблемы с капитализацией банковской системы в России, которые копились годами, и потребовал принятия экстренных мер для их решения.

Как известно, стратегия роста капитала предполагает два подхода к управлению капиталом банка, а именно:

1. Путем расширения собственной капитальной базы.
2. Путем управления риском.

В рамках управления капиталом путем расширения собственной капитальной базы банки должны использовать как внутренние, так и внешние источники формирования собственных ресурсов. Для большинства российских банков основным внутренним источником увеличения капитала была и остается нераспределенная чистая прибыль. Так, доля прибыли и сформированных из нее фондов в структуре совокупного капитала банковского сектора по итогам 2006 г. составила 41,9%, (обеспечив почти половину общей суммы прироста собственных средств банка)<sup>3</sup>, а по итогам 2008 г. — 35,6%<sup>4</sup>.

Учитывая это обстоятельство, ставка налога на прибыль банков в условиях кризиса была снижена с 24% до 20%. Кроме того, в целях поддержания доходности банковского бизнеса в соответствии с законом от 13.10.2008 г. № 173-ФЗ «О дополнительных мерах по поддержке финансовой системы Российской Федерации» Банку России было предоставлено право заключать с кредитными организациями соглашения, в соответствии с которыми ЦБ РФ обязуется компенсировать КО часть их убытков (расходов), возникших у них по сделкам МБК, совершенными до вступления в силу названного закона и по 31 декабря 2009 г., с другими кредитными организациями, у которых была отозвана лицензия на осуществление банковских операций. На снижение возможных убытков (расходов) в банковском секторе<sup>5</sup> была направлена и усовершенствованная система рефинансирования коммерческих банков Банка России, а также утвержденные Постановлением Правительства<sup>6</sup> правила предоставления в 2009 г. за счет средств федерального бюджета субсидий российским кредитным органи-

<sup>3</sup> Отчет ЦБ РФ о развитии банковского сектора и банковского надзора в 2006 г. с. 45.

<sup>4</sup> Отчет ЦБ РФ о развитии банковского сектора и банковского надзора в 2008 г. с. 46.

<sup>5</sup> в связи с падением ликвидности у большого круга кредитных организаций и появлением признаков неплатежеспособности.

<sup>6</sup> От 19.03.2009 г. № 244.

ям на возмещение выпадающих доходов по кредитам выданным ими в 2009 г. физическим лицам на приобретение легковых автомобилей и др. меры Правительства РФ.

Несмотря на огромную важность прибыли как источника формирования капитала, она все же не в состоянии в полной мере решить проблему увеличения собственных средств банка. В связи с этим, в рамках такого направления по управлению капиталом как расширение собственной капитальной базы банки прибегают к увеличению своего капитала и за счет внешних источников, что предполагает:

1. Выпуск новых акций для привлечения средств действующих акционеров.
2. Привлечение средств новых акционеров (пайщиков).
3. Выпуск субординированных долговых обязательств или инструментов капитала первого порядка.
4. Привлечение долговых субординированных кредитов (капитал второго порядка).

Что касается двух первых внешних источников прироста капитала российских банков, то их использование в России всегда было проблематичным. Во-первых, потенциальные акционеры (пайщики) обычно не в состоянии оценить реальное финансовое состояние банков, а следовательно и эффективность своих будущих вложений. К тому же Банк России ужесточил требования к новым акционерам банков. Так, если раньше потенциальные инвесторы должны были информировать ЦБ РФ о покупке акций свыше 5% уставного капитала, то с начала 2007 г. планка была опущена до 1%.

Во-вторых, своим действующим акционерам (собственникам) банки редко обеспечивали доходность на вложенные средства в уставной капитал выше доходности по срочным депозитам. В силу названных причин увеличение собственного капитала за счет акционеров происходило на величину, не способную кардинально решить проблему их недокапитализации.

Возлагавшиеся Банком России большие надежды на увеличение капитальной базы банковского сектора за счет выхода на биржу акций ряда ведущих акционерных банков<sup>7</sup> посредством их публичного размещения не оправдались. Основная причина конечно кроется в

<sup>7</sup> С капиталом более 2,5 млрд. рублей и условием размещения на биржах не менее 10% голосующих акций.

начавшемся мировом финансовом кризисе. Ряд банков<sup>8</sup>, пожелавших последовать примеру Сбербанка и ВТБ, и планировавших в 2008 г. проведение IPO, отложили на некоторое время свои планы по его проведению. Вместе с тем следует отметить, многие банки выбранного круга не готовы были к выходу на фондовую биржу из-за низкой инвестиционной привлекательности их ценных бумаг. Среди причин, сдерживавших развитие IPO в банковском бизнесе, следует назвать и нежелание собственников потерять некоторую долю контроля над своим имуществом, а также высокие затраты на проведение IPO, отсутствие льгот для инвесторов.

В связи с этим в условиях финансового кризиса Правительством РФ 18.07.2009 г. был принят ФЗ «Об использовании государственных ценных бумаг Российской Федерации для повышения капитализации банков» № 181-ФЗ. Выпуск государственных облигаций и их использование в качестве имущественного взноса для оплаты капитала кредитных организаций, являющихся акционерными обществами, «по оценкам международных финансовых организаций является эффективной формой поддержки государством не только достаточности капитала банковской системы, но и экономики в целом»<sup>9</sup>. В соответствии с названным законом процедура повышения капитализации предусматривает выпуск и размещение банками привилегированных акций путем закрытой подписи и их обмен на основании договора мены на специальные облигации федерального займа со сроками погашения от 3 до 10 лет при условии равенства номинальной стоимости одной привилегированной акции номинальной стоимости одной обыкновенной акции этого банка, а также с установлением размера дивиденда (в%) по выпускаемым акциям на три процентных пункта, превышающим ставку процентного (купонного) дохода по облигациям федерального займа, вносимым в оплату привилегированных акций. При этом максимальный объем привилегированных акций банка, размещаемых в рамках процедуры повышения капитализации, не должен превышать 100 процентов величины основного капитала банка по состоянию на 1 июля 2009 г., а общая номинальная стоимость указанных акций не должна быть менее 25 млн. руб.

<sup>8</sup> Газпромбанк, Росбанк, Еврокоммерц, Кит Финанс, Юнистримбанк и др.

<sup>9</sup> Голубев С.А. Вопросы правового регулирования развития банковской системы в современных условиях // Деньги и кредит. — 2009 г. — № 7. — с.11.

Многие экономисты с принятием этого закона уповают на усиление роли государства в банковском секторе<sup>10</sup>, что рассматривается ими как негативное явление, снижающее конкуренцию в нем, а также и эффективность деятельности. Между тем мировая история развития банковского дела свидетельствует о том, что во времена кризисов правительства многих стран в целях спасения национальной банковской системы всегда входили своим имуществом (своим капиталом) в уставные капиталы национальных банков (нередко полностью национализировало их) с тем, чтобы потом по мере стабилизации экономики, укрепления устойчивости банковской системы, провести их приватизацию, распродав свою долю в капитале банков частным инвесторам.

Что касается современной России, то вхождение государства в уставные капиталы банков, тоже выступает временной, антикризисной мерой, поскольку изначально в ФЗ № 181 от 18.07.09 г. заложен механизм выхода государства из капиталов банков. Так, в частности, в соответствии со ст. 9.9 названного закона после 1.01.2016 г. Российская Федерация вправе продавать принадлежащие ей привилегированные акции банков, размещенные ими в размерах процедуры повышения капитализации в порядке, установленном законодательством Российской Федерации о приватизации государственного и муниципального имущества, а по истечении десятилетнего срока с даты завершения размещения привилегированных акций в рамках процедуры повышения капитализации владелец указанных акций вправе требовать у банка конвертации одновременно всех принадлежащих ему привилегированных акций в обыкновенные акции банка (ст.9.10 ФЗ № 181). На наш взгляд, такой вариант докапитализации банков более выигрышный с политической точки зрения, чем продажа банков иностранному капиталу.

Повышению капитализации российской банковской системы способствуют и субординированные кредиты. Впервые в качестве внешнего источника финансирования собственного капитала банков они стали использоваться с выходом в свет Положения Банка России № 215-П от 10.02.2003 г. «О методике определения собственных ресурсов (капитала) кредитных организаций». Согласно этому документу кредиты считаются субординированными, если они предоставляются

<sup>10</sup> На 1.01.09 г. доля банков России, контролируемых государством, в совокупном капитале банковской системы составила 47,2% против 40,8% на 1.01.08 г., а в совокупных активах банковского сектора соответственно 40,6% против 39,2% (см. Отчет ЦБ РФ о развитии банковского сектора и банковского надзора в 2008 г., с. 93).

банку: юридическими лицами, без обеспечения, на срок не менее 5 лет, без права досрочного погашения, под средний уровень процента, после юридической экспертизы договора в территориальном учреждении Банка России, с включением в расчет дополнительного капитала в размере не более 50% от суммы основного капитала. На 1.01.08 г. на долю субординированных кредитов в источниках формирования собственных средств (капитала) банков приходилось 11,6%, а на 1.01.09 г. она уже составила 30,6%<sup>11</sup>. Последнее обстоятельство было обусловлено тем, что с 14.10.2008 г. начал действовать ФЗ «О дополнительных мерах по поддержке финансовой системы РФ (№173-ФЗ от 13.10.08 г.), которым было предусмотрено предоставление российским банкам субординированных кредитов на сумму до 950 млрд. руб. Банк России предоставил такой кредит без обеспечения ОАО «Сбербанк России» в сумме 500 млрд. руб. под 7% годовых до 31 декабря 2019 г., а госкорпорация «Внешэкономбанк» получила право за счет размещенных до 31.12.2019 г. на ее депозитных счетах средств Фонда национального благосостояния на общую сумму 450 млрд. руб.<sup>12</sup> предоставить субординированные кредиты на такой же срок другим коммерческим банкам под 8% годовых. Но это уже несколько иные субординированные кредиты, чем были раньше: и по срокам, и по процентной ставке, а также и по условиям предоставления. Так, для допуска к субординированным кредитам ВЭБа требуется, во-первых, наличие у кредитной организации соответствующего рейтинга долгосрочной кредитоспособности, причем, присвоенного российским или иностранным рейтинговым агентством не более, чем за 6 месяцев до даты обращения за получением кредита; во-вторых, необходимо, чтобы доля российских юридических и физических лиц в качестве конечных владельцев в уставном капитале банка-заемщика составляла не менее 50% + одна акция; в третьих, сумма запрашиваемого кредита не должна превышать 15% величины собственных средств (капитала) заемщика, рассчитанной на 1 октября 2008 г., и 100% от общей суммы средств, предоставленных акционерами банкам на увеличение капитала банка после 1.10.2008 г. (в виде субординированного кредита (займа) или в виде сумм в оплату взноса в уставной капитал банка); в четвертых, наличие данных, подтверждающих значимость осуществляемой банком-заемщиком деятельности для развития экономической и социальной сфе-

<sup>11</sup> Отчет ЦБ РФ о развитии банковского сектора и банковского надзора в 2008 г. С. 46.

<sup>12</sup> В том числе конкретно: ОАО ВТБ – 200 млрд. руб., ОАО «Россельхозбанк» – 25 млрд. руб.

ры региона; в пятых, наличие обязательства банка-заемщика о размещении полученных средств в кредитные вложения предприятий приоритетных отраслей экономики согласно Перечню, утвержденному Минэкономразвития РФ.

В 2009 г. процесс увеличения капитала банков за счет таких субординированных кредитов был продолжен. Правительством РФ было объявлено о дополнительном объеме кредитования на сумму примерно до 1000 млрд. руб.

Вместе с тем разрабатывается вариант о предоставлении банкам инвесторами<sup>13</sup> субординированных кредитов на их докапитализацию на более длительный, чем 10 лет. период, а именно сроком до 30 лет<sup>14</sup>. Ранее такие кредиты не использовались в России в качестве источников собственных средств банков. Основной отличительной особенностью нового источника формирования собственных средств банков по сравнению с обычными субординированными кредитами, которые выступают инструментами дополнительного капитала банков, является то, что он будет включаться в капитал первого уровня, т.е. в основной капитал банков, в размере не более 15% его величины. Далее, предоставление такого кредита обуславливается покрытием кредитной организацией-заемщиком убытков, следствием которых является возникновение оснований для осуществления мер по предупреждению банкротства, с предоставлением Банку России права в дальнейшем при использовании такого субординированного займа (с дополнительными условиями) права приостанавливать выплату основной суммы долга и процентов по договору субординированного займа, если осуществление очередных платежей может привести к возникновению оснований для осуществления мер по предупреждению банкротства кредитной организации. Кроме того, по этим субординированным займам предусматривается возможность их досрочного погашения (не ранее, чем через 10 лет с даты выдачи) по инициативе эмитента, но только с согласия надзорного органа, т.е. Банка России.

Таким образом, можно сделать вывод, что все предложения, высказанные в последнее десятилетие учеными, специалистами-практиками, представителями АРБ и РСПП о возможных путях укрепления капитальной базы российских банков, были приняты Правительством РФ на вооружение, но, к сожалению, только с развитием кризисной ситуа-

<sup>13</sup> Их круг пока не ясен.

<sup>14</sup> Деньги, и кредит. – 2009 г. – № 7, С.12.

ции в России. Обращает на себя внимание и тот момент, что все внешние источники докапитализации банков, исходя из условий предоставления, рассчитаны, в основном, на системообразующие и крупные региональные банки. И, следовательно, оказывая финансовую помощь определенному кругу банков, Банк России одновременно решает административным путем и другую свою задачу: задачу укрупнения банков. Вытеснение с рынка банковских услуг малых банков происходит в ходе кризиса и путем повышения требований, предъявляемых регулятором к минимальной величине собственных средств (капитала) действующих банков: не менее 90 млн. руб. к 1-ому января 2010 г., и не менее 180 млн. руб. к 1.01.2012 г.<sup>15</sup> тем самым подталкивая банки к консолидации, что приведет к определенной концентрации банковского капитала. Однако каким должен быть уровень концентрации банковского капитала, сколько и каких должно быть банков в России — это отдельный вопрос, требующий серьезного исследования. Хотелось бы только заметить, что, учитывая территориальную протяженность России и слабую обеспеченность большинства ее административных районов банковскими услугами, малые банки необходимы и должны сохранить свой статус.

В рамках управления банковским капиталом путем управления рисками банки прибегают к увеличению собственного капитала, изменяя риск своих операций. Сокращение рисков активов достигается разными путями: продажей нестратегических частей в капитале, а также отдельных направлений бизнеса и дочерних компаний; участием в синдицированном кредитовании своих крупных клиентов; секьюритизации<sup>16</sup> банковских активов; хеджированием различного рода рисков с помощью производных финансовых инструментов (свопов, деривативов и пр.). Остановимся на наиболее значимых из них.

Синдицированный кредит представляет собой особый банковский продукт, суть которого заключается, с одной стороны, в предоставлении заемщику значительных по объему среднесрочных и долгосрочных ресурсов группой банков, а, с другой стороны — в диверсификации банками своих кредитных портфелей, гибком управлении рисками и привлечении новых клиентов. Банкам синдицированное кредитование позволяет распределять риски по нескольким кредиторам, а также дает

<sup>15</sup> См. ФЗ от 28.02.09 г. № 28-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О банках и банковской деятельности».

<sup>16</sup> Как балансового, так и внебалансового типа.

возможность продать (полностью или частично) в любой момент свою долю в сделке. В международной практике доля синдицированных кредитов в общем объеме кредитных вложений коммерческих банков постоянно растет. Там синдицированный кредит рассматривается как альтернатива инвестициям в облигации и другие долговые обязательства. Развитие же синдицированного кредитования в Российской Федерации сдерживается целым рядом причин: отсутствием соответствующей правовой базы по синдикации, низкой степенью взаимодействия между банками из-за отсутствия доверия друг к другу, неэффективностью системы риск — менеджмента банков, не позволяющей активно управлять кредитным портфелем, неразвитая инфраструктура рынка синдицированного кредитования, низкая защищенность инвесторов, неразвитость третейских банковских судов и др. На наш взгляд, Банк России должен взять на себя решение задачи по развитию в стране синдицированного кредитования (начав с нормативной базы), особенно в условиях кризиса, который резко ограничил возможности коммерческих банков заимствований на внешнем международном рынке капитала. Развитие синдицированного кредитования в России на новом уровне, усилив функциональную роль банков в экономике путем расширения инструментария их активных операций и оптимизации управления рисками, позволит преодолеть структурное несоответствие реального и банковского секторов экономики, когда активы крупнейших компаний значительно превосходят активы многих банков.

Секьюритизация — это процесс оптимизации банковских активов на основе использования специальных финансовых инструментов, способствующий повышению эффективности банковской деятельности и снижению ее рисков<sup>17</sup>. Исходя из международного опыта в качестве рефинансируемых на основе секьюритизации активов в банковском секторе могут выступать: кредиты (ипотечные, потребительские, корпоративные); права требования по кредитным картам; арендные (лизинговые) платежи; экспортная выручка от продажи товаров, работ, услуг; дебиторская задолженность; другие прогнозируемые денежные потоки. В России начало процессу секьюритизации было положено в 2004 г. В России основным объектом секьюритизации как и за рубежом традиционно выступали ипотечные и потребительские

<sup>17</sup> Выполнение нормативов и стандартов по прибыльности и достаточности капитала в силу того, что продажа активов, которые секьюритизируются, увеличивает при прочих равных условиях показатель адекватности капитала с учетом уровня рисков.

кредиты в виду их массовости и относительной однородности. Но при этом следует отметить, что в России секьюритизация банковских активов носила преимущественно трансграничный или оффшорный характер, что было связано с недоработками законодательной базы в части SPV<sup>18</sup>, а также с наличием общих страновых рисков РФ<sup>19</sup>, юридических и финансовых рисков<sup>20</sup>, а также рисков, непосредственно связанных с российским рынком ипотечного кредитования<sup>21</sup>. Все эти отрицательные моменты нельзя не учитывать в дальнейшем, развивая секьюритизацию банковских активов после окончания финансового кризиса в качестве отдельного сегмента рынка структурированных финансов. России также следует извлечь уроки родоначальника мирового финансового кризиса — рынка ипотечных кредитов в США — относительно массовости ипотечных кредитов, их доступности для лиц, не имеющих кредитной истории, с низким уровнем платежеспособности и без особых гарантий на постоянство заработка (доходов), трудовой деятельности и внести соответствующие поправки в действующее законодательство и нормативные акты Банка России.

Таким образом, восстановление рынка ипотечных, а также потребительских кредитов на полноценной основе и связанного с ними процесса секьюритизации этих банковских активов на основе структурированных финансовых продуктов дело не близкого будущего, а, следовательно, и управления капиталом банка путем сокращения рисков активов на основе их секьюритизации. Исключения могут составить лишь ноты, свопы, деривативы, предназначенные для хеджирования рисков.

Проблему низколиквидных («плохих») кредитов непосредственно в условиях кризиса в России пытались решить с помощью их рефинансирования через закрытые паевые кредитно-инвестиционные фонды, которые стали создаваться в 2009 г. на основе специального закона.

<sup>18</sup> Его рисков, организационно правовой формы, выделения из общего режима банкротства, рейтингования и др.

<sup>19</sup> Риск политической и экономической нестабильности, риск негативных изменений в налогообложении, риск предоставления государством долгового освобождения заемщику по ипотечному кредиту в условиях системного кризиса.

<sup>20</sup> Риск банкротства эмитента или организатора, обслуживающего агента; риск непризнания факта «действительной» продажи активов; риск смешивания активов; процентный и валютный риски.

<sup>21</sup> Неопределенность дальнейшего развития рынка недвижимости; риск досрочного погашения кредита; несоответствие валюты кредита и дохода заемщика; кредитный риск и др.

ЗПИФ — это финансовый институт, способный за счет средств крупных инвесторов привлекать «длинные» деньги в экономику и финансировать разнообразные проекты, а также призванный заниматься секьюритизацией задолженности по кредитным договорам. Естественно, что в условиях рецессии его призвание — секьюритизация «плохой» (токсичной) задолженности, что позволило бы банкам расчистить свои балансы, повысить ликвидность, высвободить денежные средства, улучшить балансовые показатели. Однако Банк России запретил коммерческим банкам использовать ЗПИФы для рефинансирования «плохих» долгов с целью уменьшения резервирования. Резервы на возможные потери по ссудам банкам придется начислять по всему портфелю проблемных кредитов, куда бы они не передавались: в закрытые кредитные фонды, коллекторские агентства или в аффилированные структуры. Доначисление резервов, по мнению экспертов, лишь увеличит нагрузку на капитал банков.

Реальной оценке величины собственных средств (капитала) коммерческих банков (т.е. адекватной величине, принимаемым ими на себя рисками банковской деятельности) достаточной для правильного отражения степени их финансовой устойчивости, будет способствовать принятие в октябре 2009 г. Банком России нормативных актов<sup>22</sup>, направленных на реализацию положений документа Базельского комитета по банковскому надзору «Международная конвергенция измерения капитала и стандартов капитала» (Базель II). Это означает переход российского банковского сектора к упрощенному стандартизированному подходу положений Базеля II к оценке рисков, к новой методологии расчета собственных средств банков и оценки достаточности их капиталов, оптимально сочетающей в себе как международные стандарты достаточности капитала, так и национальные особенности банковской системы России, что даст банкам дополнительные стимулы к повышению своей капитализации<sup>23</sup> наряду с ранее перечисленными и охарактеризованными мерами Правительства РФ. Повышению капитализации банков будет способствовать и принятые Банком России меры по упрощению и удешевлению процедур консолидации капитала (снятий и присоединений кредитных организаций).

<sup>22</sup> Указания Банка России от 03.11.09 г. о внесении изменений в расчет нормативов, операционного, рыночного и кредитного рисков как по балансовым, так и забалансовым статьям

<sup>23</sup> Нормативные акты Банка России по соответствию требованиям Базельского комитета вступают в силу с 01.07.10 г.

### Литература

1. ФЗ «О дополнительных мерах по поддержке финансовой системы Российской Федерации от 13.10.2008 г. № 173-ФЗ.
2. ФЗ «Об использовании государственных ценных бумаг Российской Федерации для повышения капитализации банков» от 18.07.2009 г. № 181-ФЗ.
3. ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О банках и банковской деятельности» от 28.02.09 г. № 28-ФЗ.
4. Отчет ЦБ РФ о развитии банковского сектора и банковского надзора в 2005 г., в 2008 г. (Табл. 2 статистического приложения) «О макроэкономических показателях деятельности банковского сектора Российской Федерации»).
5. Голубев С.А. Вопросы правового регулирования развития банковской системы в современных условиях. // Деньги и кредит, 2009, № 7, с. 11–12.

С. Н. Мовчан,  
аудитор Счетной палаты Российской Федерации

### Повышение качества государственных услуг в сфере кадастрового учета и регистрации прав на недвижимое имущество

*Аннотация: Формирование единой федеральной системы государственной регистрации прав и кадастрового учета недвижимого имущества повышает качество предоставления государственных услуг в указанной сфере. Рассматриваются основные принципы ее формирования в контексте рыночной экономики. Показано, что для создания эффективной единой системы регистрации прав и кадастрового учета необходима консолидация существующих организационно-управленческих ресурсов, с учетом предложенной совокупности принципов, в том числе в области нормативно-правового и финансового обеспечения.*

*Ключевые слова: система, принципы, недвижимое имущество, кадастровый учет, регистрация прав.*

*The summary. Forming an integrated federal system of public titles registration and cadastre filing of immovable property increases the quality of public services in this field. Key principles of forming the system in the context of a market economy are examined in the article. It is approved that to create an efficient integrated title registration and cadastre filing of immovable property public services system, consolidation of existing organizational and management resources is required including its normative legal and financial support given the range of principles introduced.*

*Key words: system, principles, immovable property, cadastre filing, registration of titles.*

В соответствии с Указом Президента Российской Федерации от 25 декабря 2008 г. № 1847 «О Федеральной службе государственной регистрации, кадастра и картографии» осуществляется создание единой системы регистрации прав и кадастрового учета.

Основной целью ее создания является повышение качества предоставляемых услуг в сфере государственной регистрации прав и государственного кадастрового учета, в том числе в части обеспечения эффективной информационно-аналитической поддержки деятельно-



сти органов государственной власти при решении вопросов в области государственного управления.

В настоящее время разработан и одобрен Правительством Российской Федерации проект концепции создания единой федеральной системы в сфере государственной регистрации прав на недвижимость и государственного кадастрового учета. Данным документом предусматривается объединение существующих структур, внедрение электронных технологий, переход к ведению единого кадастрового учета земельных участков и расположенных на них объектов недвижимости. По сути, речь идет о формировании новой системы кадастрового учета и регистрации прав на недвижимое имущество.

Среди экономических предпосылок формирования такой системы одной из наиболее значимых является необходимость снижения издержек. Ведь не секрет, что в настоящее время процедура оформления собственности сложная, растянута по времени и требует больших затрат. Безусловно, важным является и то, что формирование единой системы создаст условия для регулярного роста налоговой базы по земельному налогу и налогам на имущество. Соответствующие расчеты показывают, что в результате реализации подпрограммы «Создание системы кадастра недвижимости (2006–2011 годы)» Федеральной целевой программы «Создание автоматизированной системы ведения государственного земельного кадастра и государственного учета объектов недвижимости (2002–2008 годы)» к 2011 году будет сформирована налоговая база, которая обеспечит ежегодный сбор земельного и имущественных налогов на уровне 250 млрд. рублей. Кроме того, в результате уплаты государственной пошлины за проведение государственного кадастрового учета объектов недвижимости и предоставления сведений из государственного кадастра недвижимости в консолидированный бюджет Российской Федерации ежегодно будет поступать более 10 млрд. рублей<sup>1</sup>.

Формирование единой системы кадастрового учета и регистрации прав на недвижимое имущество предполагает выработку и реализацию соответствующих методологических подходов, которые находят свое выражение в конкретных принципах.

<sup>1</sup> Паспорт подпрограммы «Создание системы кадастра недвижимости (2006 – 2011 годы)» федеральной целевой программы «Создание автоматизированной системы ведения государственного земельного кадастра и государственного учета объектов недвижимости (2002 – 2008 годы)», утвержденной постановлением Правительства Российской Федерации от 13 сентября 2005 г. № 560, с. 11.

Основополагающим принципом формирования системы регистрации прав и кадастрового учета недвижимого имущества является ее адекватность рыночной экономике. По своей сущности данный принцип означает, что единая система регистрации прав на недвижимое имущество и ведение кадастрового учета должна соответствовать рыночной системе хозяйствования. Прежде всего, она должна обеспечивать разнообразные потребности участников рынка, стимулировать развитие рыночных отношений в сфере оборота недвижимости.

Методологической формулой развития системы государственного кадастрового учета и регистрации объектов недвижимости должен стать процесс ее адаптации к новым экономическим условиям. Функциональность системы во многом зависит от того, насколько она соответствует новым экономическим реалиям и способна использовать положительные изменения в экономической деятельности хозяйствующих субъектов. При этом под адаптацией понимается эволюционное приспособление системы к меняющимся условиям внешней среды. Сутью этого процесса является развитие признаков, соответствующих той среде, в которой функционирует рассматриваемая система посредством внутренних механизмов, обеспечивающих возможность поднастройки. В результате эволюционного приспособления данная система переходит в качественно новое состояние, что невозможно без мобилизации имеющихся адаптивных резервов. В свою очередь они зависят от способности системы оперативно реагировать на условия изменяющегося рынка, а также рациональности принятия управленческих решений.

При характеристике адаптации следует выделять временные параметры и скорость протекания процесса приспособления, способность к подстраиванию структурных элементов, а также их синхронность. Важной характеристикой является уровень адаптации. Максимально адаптированная система в наиболее полной мере соответствует внешней среде и внутренней среде. Возможность системы кадастрового учета и регистрации объектов недвижимости определяется также способностью маневрировать ресурсами, мобилизовывать необходимые ресурсы в том направлении развития, которое может принести максимальные выгоды.

Адаптация, как активный процесс, предполагает необходимость планирования выработки конкретных программных мероприятий и их реализацию на вполне определенном временном отрезке. Она требует конкретных методических подходов к динамично изменяющейся экономической среде, а также применения таких организационно-экономических механизмов, которые являются наиболее эффективными в новых институциональных условиях.

Данный принцип предполагает способность к модернизации и развитию. Особенно важно, чтобы система была восприимчива к инновациям. За счет внедрения новых технологий, востребованных в условиях современного гражданского оборота недвижимости, возможно расширение способов и форм оказываемых в сфере регистрации прав и кадастрового учета услуг. Прежде всего, необходимо обеспечить модернизацию текущей информационно-коммуникационной инфраструктуры. Направление такой модернизации – создание сервис-ориентированной информационно-коммуникационной инфраструктуры, способной предоставлять системные услуги, обеспечивающие возможность функционирования прикладных приложений и информационно-коммуникационных сервисов. Только при помощи перехода на новые технологии возможно повышение возможностей учетно-регистрационной системы.

В частности, внедрение новых информационных технологий позволит сократить сроки оказания услуг и снизить издержки пользователей услуг. Данные выгоды будут достигнуты за счет создания возможности предоставления услуг без непосредственного посещения мест приема документов, в том числе путем предоставления дистанционного доступа к информационным ресурсам, а также за счет предоставления юридически значимых сведений из информационных ресурсов в виде электронных документов и с использованием технологии электронной цифровой подписи.

Процесс адаптации системы кадастрового учета и регистрации недвижимого имущества тесно связан с эффективностью ее функционирования. Только максимально адаптированная система к рыночным условиям хозяйствования, к другим составляющим внешней воздействующей среды может быть эффективной.

Как известно, сущность эффективности любой системы реализуется в системе показателей и критериев. Поэтому их разработка и правовое закрепление является одним из первоочередных направлений нормативно-правового реформирования системы кадастрового учета и регистрации прав на недвижимое имущество. Следует исходить из того, что только объективная оценка реального состояния системы позволит выйти на экономически обоснованные стратегические решения ее дальнейшего развития.

Методологический подход к выделению критериев и показателей состояния системы государственного кадастрового учета и регистрации прав на недвижимое имущество в сущности известен. Он кардинально не отличается от классического подхода, применяемого для

любой экономической системы. Сложность заключается лишь в выработке конкретных методик, проблемно ориентированных на учет специфики функционирования данной системы. По нашему мнению, в частности, оценка эффективности системы кадастрового учета и регистрации прав на недвижимое имущество должна быть более жестко привязана к объему бюджетных средств, выделенных на ее функционирование. Кроме того, необходимо оценивать степень использования инновационного потенциала в этой сфере деятельности.

В современных условиях невозможно создать эффективный рынок недвижимости, управлять собственностью и осуществлять государственную экономическую политику, не имея своевременной, полной и точной информации о недвижимости. В связи с этим одним из важных принципов формирования и функционирования системы является принцип публичности оборота недвижимости.

Мировой опыт свидетельствует, что для защиты прав собственников и иных правообладателей недвижимости необходима такая учетно-регистрационная система, которая гарантировала бы надежность и гласность гражданского оборота, была бы доступна для всех участников гражданских отношений и содержала бы объективную информацию о недвижимости. Отражение изменений вещно-правового положения участников гражданского оборота и изменений характеристик объектов недвижимости в едином учетно-регистрационном ресурсе является реализацией принципа публичности оборота недвижимости. Основой для повышения доступности государственных услуг в сфере кадастрового учета и регистрации прав должна стать новая организационная структура управления системы и оптимизация распределения полномочий между ее составляющими.

Среди принципов необходимо выделить принцип целостности и управляемости системы. Реализация данного принципа позволит обеспечить стабильность осуществления государственных функций в сфере регистрации прав на недвижимое имущество и кадастрового учета. Он будет способствовать снижению уровня рисков в данной сфере государственной деятельности.

При определении сущности данного принципа следует исходить из того, что система взаимодействует с большим количеством юридических и физических лиц. В связи с этим сложность механизма и учета заключается в том, что он определяется многообразием типов операций. Последние, в свою очередь характеризуются различными формами представления данных. Наличие массивных и разнообразных информационных ресурсов требует их координации.

Одним из важных принципов является принцип оптимального соотношения централизации и децентрализации в построении модели организационной структуры. Важным условием развития централизации управления системой является создание общих государственных информационных ресурсов, включая регистры, кадастры, реестры, содержащих полную непротиворечивую, достоверную информацию, необходимую для выполнения основных функций по государственному кадастровому учету и государственной регистрации прав на недвижимость, обеспечения доступности соответствующих данных для граждан и организаций. Решение этой задачи возможно в первую очередь за счет интеграции информационных систем и объединения данных об объектах недвижимости и унификации процедур оказания учетно-регистрационных услуг.

Хотелось бы обратить внимание на принцип контролируемости системы, ее функциональности, учетно-регистрационных процессов и эффективности использования ресурсов.

Прежде всего, необходимо обеспечить действенный контроль за расходованием средств федерального бюджета в этой сфере деятельности. Ведь только на 2010 год Федеральной службе государственной регистрации, кадастра и картографии утверждены бюджетные ассигнования в сумме 40 143 571,0 тыс. рублей<sup>2</sup>. В решении этой задачи возрастает роль Счетной палаты Российской Федерации. Следует более активно внедрять аудит эффективности, который, помимо всего прочего, предполагает осуществление мониторинга функционирования системы и оценку механизмов, обеспечивающих принятие обоснованных решений на всех уровнях единой федеральной системы регистрации прав и кадастрового учета.

Данная система принципов отражает наиболее существенные закономерности и взаимосвязи в сфере кадастрового учета и регистрации прав на недвижимое имущество. Представляется, что их реализация будет значительно способствовать повышению качества и доступности предоставляемых государственных услуг в сфере государственного кадастрового учета и государственной регистрации прав на недвижимое имущество.

Формирование единой системы кадастрового учета и регистрации прав собственности на недвижимое имущество должно быть ин-

<sup>2</sup> Федеральный закон от 2 декабря 2009 г. № 308-ФЗ «О федеральном бюджете на 2010 год и на плановый период 2011 и 2012 годов», «Российская газета» № 232 от 04.12.2009, № 238 от 11.12.2009.

ституционально, организационно и финансово обеспечено. В этой связи важным направлением деятельности является создание соответствующей нормативной правовой базы. В настоящее время отношения по кадастровому учету и по регистрации прав на объекты недвижимости регулируются самостоятельными законодательными актами: Федеральным законом «О государственном кадастре недвижимости» и Федеральным законом «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним».

Положения данных законов концептуально исходят из существования двух отдельных систем регистрации прав и кадастрового учета. Поэтому требуется принятие федерального закона о регистрации прав и кадастровом учете, устанавливающего для отдельных случаев правила единых учетно-регистрационных процедур, устраняющего дублирование сведений в Едином государственном реестре прав и государственном кадастре недвижимости, а также предусматривающего возможность предоставления комплексных сведений одновременно из указанных информационных ресурсов.

Также в данном законе должны содержаться положения, определяющие: ведение единой информационной системы, объединяющей государственный кадастр недвижимости и Единый государственный реестр прав на недвижимое имущество и сделок с ним; порядок взимания платы (пошлины) за предоставление государственных услуг; информационное взаимодействие единой информационной системы и потребителей ее услуг.

Принятие закона позволит создать основу нормативно-правового регулирования всего спектра отношений, возникающих в связи с государственной регистрацией прав и кадастровым учетом в рамках единой федеральной учетно-регистрационной системы.

Основой для повышения доступности и эффективности государственных услуг в сфере кадастрового учета и регистрации прав на недвижимость должна стать организационная структура единой федеральной системы и оптимизация распределения функций между ее составляющими.

Для обеспечения стабильного осуществления государственных функций в сфере регистрации прав и кадастрового учета, для снижения уровня рисков, связанных с масштабными изменениями, организационные преобразования осуществляются в несколько этапов.

Первый этап завершился к концу 2009 года, в результате которого сформирована структура центрального аппарата Росреестра. На реализацию мероприятий второго и третьего этапа понадобится еще два

года. На втором этапе, который продлится до 2011 года, будет осуществлено объединение территориальных органов Росреестра. Завершающий третий этап продлится до 1 января 2012 года. В соответствии с вышеуказанным проектом концепции предполагается, что его итогом станет завершение создания федеральных автономных учреждений и передачи им полномочий по осуществлению государственной регистрации прав и государственного кадастрового учета.

Нельзя не отметить, что формирование и функционирование единой системы государственного кадастрового учета и регистрации прав на недвижимое имущество во многом определяется всесторонним ресурсным обеспечением. Прежде всего, необходимо соответствующее потребностям финансовое обеспечение. Основными источниками здесь являются средства федерального бюджета и бюджетов субъектов Российской Федерации. Выделяемые средства должны быть достаточными для проведения НИОКР, осуществления капитальных вложений, разработки и совершенствования нормативно-методических документов. Оптимальность соотношения между средствами федерального бюджета и бюджетов субъектов Российской Федерации должна определяться на основе учета нагрузки на бюджеты двух уровней.

В интересах повышения результативности использования бюджетных средств целесообразно расширять программно-целевой метод финансирования. Необходимо подумать и законодательно закрепить механизм, в соответствии с которым доходы, полученные от оказания государственных услуг в сфере регистрации прав на недвижимое имущество и кадастрового учета, направлялись бы на развитие системы.

Что касается международных займов, то при принятии решения для их привлечения в качестве источника финансирования формирования единой системы кадастрового учета и регистрации прав на недвижимое имущество следует учитывать, по крайней мере, два момента:

- во-первых, анализ полученных результатов в ходе использования предыдущего займа;
- во-вторых, то обстоятельство, что полученные средства придется возвращать из федерального бюджета, да еще и с процентами.

В качестве заключения отметим, что переход к единой системе кадастрового учета и регистрации прав на недвижимое имущество позволит снизить коррупционные риски в этой сфере деятельности и издержки юридических и физических лиц на получение соответствующих документов и информации. В конечном итоге, и это главное, значительно повысится качество государственных услуг.

М. В. Полевая,  
к.пс.н., доц., заведующая кафедрой психологии управления,  
Московский государственный институт индустрии туризма

### **Концепция отраслевой системы подготовки кадров для индустрии туризма**

*Аннотация. В статье предложена концепция отраслевой системы подготовки кадров для индустрии туризма. Выделены цель, задачи, объект и субъект системы подготовки кадров. На основе анализа существующих принципов скорректированы принципы для отраслевой системы подготовки кадров индустрии туризма. Для реализации принципов разработаны мероприятия для субъектов отраслевой системы подготовки кадров.*

*Ключевые слова: система, концепция, подготовка кадров, индустрия туризма*

*The summary. In the article conception of the branch system of training of personnel's is offered for industry of tourism. A development and subject of the system of training of personnel's, is distinguished. On the basis of analysis of existent principles are adjusted for the branch system of training of personnel's of industry of tourism. For realization of principles measures are worked out for the subjects of the branch system of training of personnel's.*

*Key words: system, conception, training of personnel's, industry of tourism.*

Современная экономическая, политическая и социальная ситуация, сложившаяся в РФ, бурное развитие въездного, выездного и внутреннего туризма требует научного обоснования непрерывной профессиональной подготовки кадров для индустрии туризма. На сегодняшний день, на основе проведенного нами исследования, можно сделать вывод, что существующая система подготовки кадров не отвечает требованиям рынка труда ни по количественному, ни по качественному составу работников отрасли [1; 2; 3; 4; 5; 6; 7.]. Необходимо модернизировать отраслевую систему подготовки кадров на основе современных теоретических и практических инновационных подходов. Для этого в ходе исследований нами разработана концепция отраслевой системы подготовки кадров (далее — ОСПК) для индустрии туризма.

**Цель ОСПК** – формирование единой системы непрерывной подготовки кадров на основе направлений и тенденций современного образования, с учётом социально-экономического развития РФ, предназначенной для подготовки креативно-мыслящего, конкурентно способного специалиста туристской отрасли.

Цель ОСПК достигается решением следующих задач:

- формирование конкурентоспособных специалистов в соответствии с потребностями отечественного и зарубежного рынка индустрии туризма;
- создание необходимых и достаточных условий для формирования сознания личности специалиста в процессе профессионального роста;
- эффективность подготовки специалистов для сферы туризма обеспечивается реализацией следующих социально-экономических механизмов: нормативно-правового, организационного, научного, кадрового, методического, информационного, материально-технического, социального, финансового.
- учета отечественного и зарубежного опыта в создании моделей непрерывного туристского образования.

В предлагаемой системе объектом воздействия является образовательная среда индустрии туризма. Основными субъектами воздействия являются государственные организации, образовательные учреждения, общественно-профессиональные ассоциации, предприятия индустрии туризма, научные организации.

ОСПК для индустрии туризма должна отвечать основной идее профессиональной подготовки – необходимости ее осуществления на протяжении всей жизни человека в соответствии с интересами общества, потребностями личности, запросами экономики вне зависимости от возраста, образовательного ценза, других внутренних и внешних ограничений. Таким образом, ОСПК должна выступать как система, в которой реализуется принцип последовательного развития профессиональных и личностных качеств человека – от дошкольного уровня до образования взрослых в различных формах дополнительного образования и в процессе самообразования. Скорректированы основные принципы ОСПК, при этом использовались материалы следующих авторов: Даве Р., Зорина И.В., Насибян С.С., Бешкинской Е.В., Горячевой Т.К., Федорченко В.К., Мерзловой М.П. и др. Концепция может быть признана разработанной, если в ней при реализации учитываются все принципы.

## 1. Базовые принципы ОСПК

1. Системно-технологический принцип, учитывающий характеристики системы – непрерывность, цикличность, адаптивность, открытость, целостность, вариативность, преемственность, иерархичность, дивергентности.

2. Профессионально-ориентированный принцип формирования теоретических знаний и практических умений.

3. Принцип разумного сочетания теории и практики в ходе подготовки кадров

4. Принцип конкурентоспособности на мировом уровне.

5. Принцип интеграции с международной системой подготовки кадров туристской отрасли.

6. Принцип учёта в ходе подготовки кадров национальных особенностей и передового отечественного и зарубежного опыта.

7. Принцип соответствия современной доктрине государства в области образования.

8. Принцип последовательного развития профессиональных и личностных качеств человека.

9. Принцип креативности: ОСПК должна быть креативной, т.е. развивать способности к принятию нетривиальных решений, индивидуальных и коллективных.

## 2. Социально-экономические принципы ОСПК

1. Принцип создания соответствующих механизмов обеспечения функционирования ОСПК

2. Принцип многоканального финансирования ОСПК на принципах смешанной экономики, сочетающей целевое государственное регулирование и финансирование с автономией и самостоятельной деятельностью образовательных учреждений.

3. Принцип ориентации на рынок труда, учёт интересов и приоритетов основных потребителей.

4. Принцип вертикальной и горизонтальной интеграция (в сферах: государство – предпринимательство – образование).

5. Принцип карьерной подготовки специалистов: необходимо обеспечивать их карьерный и профессиональный рост (в том числе и доходов).

6. Принцип кооперации научной базы ОСПК на основе вузовской науки, прикладных исследований и реальных потребностей индустрии туризма;

7. Принцип стремления к постоянному соответствию квалификации работников требованиям современного периода развития отрасли.

8. Принцип постоянного мониторинга бизнес и научным сообществом результатов подготовки, выработка действенных мер коррекции и влияния на результаты подготовки, а также выявления потребностей в специалистах как для всей индустрии туризма в целом, так и для отдельных её групп.

### 3. Организационно-управленческие принципы ОСПК:

1. Принцип широкого участия работодателей в процессах подготовки и принятия решений по вопросам развития подготовки кадров в туризме

2. Принцип создания действенного механизма реализации взаимодействия и обратной связи от потребителя в сфере подготовки кадров.

3. Принцип взаимодействия учреждений осуществляющих подготовку с профессиональным сообществом.

4. Принцип анализа деятельности специалистов, оказание им поддержки в развитии профессиональных инициатив, обеспечение консультациями по проблемам и проектам (связь науки, подготовки кадров и производства).

5. Принцип повышения эффективности системы управления подготовкой кадров для сферы туризма за счёт разработки и внедрения современных организационно-правовых и финансово-экономических механизмов, а также развитие интеллектуально-креативного потенциала организации, руководителей и ведущих специалистов.

6. Принцип организационного и ведомственного единства всех процессов подготовки специалистов.

7. Принцип организации контактов между специалистами, целенаправленного и постоянного обмена опытом, соревновательности в деятельности.

8. Принцип специализации подготовки кадров на всём цикле их жизнедеятельности.

9. Принцип ориентации в подготовке кадров не на количественные характеристики, а на качество подготовленных кадров, уровень их компетентности.

Реализация предложенных автором вышеизложенных принципов потребует от субъектов ОСПК выполнения комплекса мероприятий. Для всех субъектов необходимо:

- формирование ОСПК в соответствии с требованиями современной парадигмы образования и инновационного подхода;
- целенаправленная деятельность по признанию международным туристским сообществом соответствующих квалификационных сертификатов и дипломов ОСПК.

Для государственных организаций:

- создание нормативно-правовой базы ОСПК;
- разработка и утверждение современных государственных образовательных стандартов;
- разработка механизмов и принятие программ обеспечения функционирования системы подготовки кадров;
- формирование целевого заказа на подготовку кадров;
- координация учебно-методической деятельности образовательных учреждений ведущих переподготовку и повышение квалификации кадров для индустрии туризма;
- мониторинг качества подготовки выпускников различных образовательных учреждений;
- создание отраслевого научно-исследовательского центра по проблемам подготовки кадров для индустрии туризма;
- создание широкой сети различных образовательных учреждений реализующих программы начальной подготовки и переподготовки специалистов туристской отрасли;
- создание условий для участия в программах повышения квалификации не менее 20-25% персонала предприятий индустрии туризма;
- достижение ОСПК результатов, необходимых для выхода в верхний уровень мирового рейтинга систем подготовки кадров.

Для образовательных учреждений:

- разработка и внедрение различных моделей подготовки кадров;
- переход к обучению по государственным образовательным стандартам нового поколения, отвечающим требованиям современности;
- разработка образовательных программ формирующих креативного современного специалиста;
- поднятие роли и стимулирование деятельности преподавателя и управленца на основе оценки по конечному результату труда – подготовки конкурентно способного специалиста индустрии туризма;
- создание учебно-производственных баз, охватывающих все уровни профессиональной квалификационной подготовки;
- создание условий для привлечения специалистов индустрии туризма (за 20-25 лет до достижения ими пенсионного возраста) в образовательные учреждения;
- выход в верхнюю часть рейтинга по всем показателям качества подготовки кадров по итогам международных исследований.

Для общественно-профессиональных ассоциаций:

- вхождение РФ в ведущие международные ассоциации индустрии туризма;
- обеспечение участия предприятий в оценке профессиональных компетенций в ОСПК;
- обеспечение 100% охвата общественно-профессиональной аккредитацией всех программ подготовки кадров для индустрии туризма;
- организация трудоустройства молодых специалистов отрасли на основе создания отраслевой службы занятости при профессиональных ассоциациях и образовательных учреждениях;
- организация получения образовательными учреждениями отзывов на выпускников от предприятий;
- внедрение паспорта специалиста с обязательным его востребованием и ведением предприятиями туризма и образовательными учреждениями индустрии туризма
- организация обязательных практик профессорско-преподавательского состава на предприятиях индустрии туризма;
- периодическое проведение встреч по обмену опытом, конкурсов для определения лучших по профессии в различных видах деятельности индустрии туризма.

Для предприятий и организаций индустрии туризма:

- целенаправленное выделение ресурсов предприятий на повышение квалификации кадров, соблюдение требований о ежегодном повышении квалификации не менее 20–25% персонала предприятий;
- участие представителей бизнес-сообщества в экзаменационных комиссиях;
- участие предприятий в процессе получения практических навыков в ходе подготовки кадров через организацию практик, выполнения курсовых и дипломных работ по заказным темам;
- постановка соответствия объема оплаты труда в зависимости от уровня квалификации, непосредственное влияние на который должна оказывать дополнительная профессиональная подготовка;
- обеспечение прохождения практики профессорско-преподавательского состава на предприятиях индустрии туризма.

Для научно-исследовательских центров:

- развитие методологии подготовки кадров для индустрии туризма;

- широкая ротация кадрами с образовательными учреждениями;
- подготовка научно-педагогических кадров;
- разработка программ мониторинга результатов подготовки кадров и рынка труда и его проведение по заказу государственных и профессиональных ассоциаций, выработка предложений и рекомендаций по их коррекции;
- организация научно-практических конференций и симпозиумов по проблемам подготовки кадров индустрии туризма;
- создание консультационных центров по анализу, поддержке и внедрению профессиональных инициатив специалистов индустрии туризма.

На наш взгляд, решение проблем подготовки кадров в индустрии туризма возможно при увеличении доли финансирования образовательных учреждений в соответствии с долей ВВП (на сегодня – 7%), которую приносит индустрия туризма стране. За счет достойного финансового содержания и создания социальных льгот появится возможность привлечь в ОСПК достойных специалистов, являющихся современным лицом отрасли и обеспечить ведение образовательного процесса на уровне инновационных технологий в образовании, тем самым, развивая туризм как сектор экономики.

#### Литература

1. Зорин И.В. Теоретические основы формирования содержания профессионального туристского образования. Дис. док. пед. наук. М., 2001.
2. Зорин И.В., Каверина Т.П., Квартальнов В.А. Туризм как вид деятельности. М.: МГИИТ, 2008.
3. Магин В.А. Модернизация системы профессиональной подготовки специалистов по физической культуре и спорту на основе инновационных технологий. Автореферат дис. д.п.наук. М., 2006.
4. Мерзлова М.П. Концептуальные подходы к формированию взаимодействия профессионального образования и рынка труда. Автореферат дис. д.э.н. М., 2009.
5. Минзов А.С. Профессиональное высшее и корпоративное образование: образовательные модели и механизмы их реализации. Дубна: Междунар.ун-т природы, общества и человека «Дубна», 2008.
6. О развитии в городе Москве системы подготовки и повышения квалификации кадров для туристско-гостиничного комплекса столицы. Постановление Правительства Москвы 27.12.2006 г. №1054-ПП
7. Полевая М.В. Проблемы профессиональной подготовки кадров для туристской индустрии и пути их решения // Транспортное дело России. 2009. № 10.

А. М. Пронина,  
доктор экономических наук, профессор кафедры бухгалтерского  
учета, анализа и аудита Сургутского государственного университета

Г. Г. Кузнецова,  
кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов, денежного  
обращения Югорского государственного университета

### **Развитие конкурентного рынка жилищно-коммунальных услуг в современной системе регионального управления**

*Аннотация. В статье рассматриваются проблемы совершенствования предпринимательских отношений между предприятиями — производителями услуг жилищно-коммунального хозяйства и региональной системой управления по развитию рынка жилищно-коммунальных услуг.*

*Ключевые слова: рынок, жилищно-коммунальные услуги, монополия, управление.*

*The summary. The article deals with the problem of improving business relations between enterprises — producers of services housing and utilities and regional management system of market development for housing and communal services.*

*Key words: market, housing and utilities, monopoly control.*

Основным приоритетным направлением современного развития предприятий отрасли является развитие предпринимательской среды, предполагающей: усиление рыночных отношений, постепенную замену монопольного положения предприятий ЖКХ на конкурентные отношения, курс на общую либерализацию экономики, ведущий к изменению роли государства и региона в управлении ЖКХ, сферы государственного регулирования естественных монополий и предоставления потребителям услуг ЖКХ права свободного выбора поставщиков, причем с возложением на последних всех инвестиционных рисков. Общая стратегия решения этих задач, по нашему мнению, заключается в либерализации рынков по предоставлению услуг ЖКХ: переходе от закрытого, монопольного рынка к открытому, конкурентному рынку

---

в сфере предоставления услуг жилищно-коммунального хозяйства. При этом обеспечение свободной конкуренции между производителями и продавцами рассматривается в качестве базового условия для осуществления важнейших целей развития предпринимательства в сфере предоставления услуг ЖКХ, среди которых:

- повышение экономической эффективности деятельности предприятий отрасли и их ответственности за снижение расходов на производство услуги, не снижающей качество обслуживания потребителей;
- оптимизация тарифов на услуги ЖКХ, при сохранении социальной защищенности населения;
- привлечение широкого круга инвесторов для сооружения новых и технического перевооружения действующих предприятий сферы ЖКХ.

Мы считаем, что в настоящее время для развития предпринимательства в сфере предоставления услуг ЖКХ возможны следующие виды и формы конкуренции:

- в сфере производства услуг — электро-, водо-, газо-, теплопроизводителями — прямая конкуренция. Формы прямой конкуренции в этой сфере заключаются в использовании действующих мощностей и в создании новых за счет государственных инвестиций и привлечения частных инвестиций;
- в сфере продажи услуг — между поставщиками (продавцами) услуг и предприятиями, доводящими ее до конечных пользователей (управляющие компании) — прямая конкуренция.
- (в сфере потребления):
- между управляющей компанией и поставщиками альтернативных услуг — косвенная конкуренция;
- между компанией и поставщиками услуг по другим видам услуг — косвенная конкуренция.

Предприятия ЖКХ вступают в конкуренцию во внешней среде на рынке капитала для получения инвестиционных ресурсов. Таким образом, в ЖКХ конкуренция, как фактор повышения эффективности, должна действовать, прежде всего, в сфере создания новых мощностей у производителей услуг с использованием прогрессивных технологий. Необходимым условием обеспечения эффективной конкуренции являются избыточные мощности предприятий, а также соответствующая им пропускная способность. Причем интенсивность конкуренции повышается с ростом количества производителей (поставщиков) услуг на данном рынке. Увеличения числа конкурирующих участников рынка



можно достигнуть путем дезинтеграции и разделения крупных компаний-монополистов, создания независимых (функциональных) компаний в сферах создания, транспортировки, распределения и сбыта услуг, и, кроме того, за счет привлечения на рынок новых, независимых производителей.

Считается, что конкуренция тогда максимально эффективна, когда она одновременно существует в сфере, как производства, так и сбыта (торговле). Хотя потребитель может получить услугу только от сетей местной компании, купить ее в принципе он может у любого продавца. Для этого необходимо, чтобы функция снабжения (обеспечения физических поставок услуги) и функция продажи были разделены, а все субъекты рынка получили свободный доступ к услуге. Предполагается, что открытость рынков для конкуренции зависит от масштабов приватизации и наличия частной собственности на предприятиях ЖКХ. Компании, находящиеся в собственности частного инвестора, способны производить услугу с наименьшими затратами. Тем не менее, в ряде развитых европейских стран существуют смешанные формы собственности. В общем случае усиление конкурентоспособности предприятий отрасли преследует две цели:

- отказ от дотаций государства, приток средств в бюджет, а также привлечение частного (в том числе иностранного) капитала;
- создание благоприятных условий для конкуренции как основы более эффективного функционирования и развития предприятий отрасли.

Мировой опыт показывает, что сценарии развития предпринимательской среды, предполагающей внедрение конкуренции и проведение приватизации в ЖКХ, специфичны для каждой страны и могут осуществляться по следующим схемам:

- продажа целиком или отдельными долями бизнеса, участвующего в предоставлении услуг ЖКХ;
- продажа отдельных активов в виде акций при приватизации предприятий, функционирующих на рынке услуг ЖКХ;
- привлечение частного капитала для улучшения финансового положения, владельцем которого является государство;
- привлечение частного капитала на условиях: строительство – владение – эксплуатация – передача. Это означает, что предприятие остается в собственности компании, построившей его, до полного возмещения вложенного капитала и нормы прибыли на него, а после этого передается в собственность государства.

Как известно, функционирование предпринимательской среды обеспечивается, прежде всего, механизмом рыночного ценообразования в сфере производства и продажи услуги. Создание такого механизма требует, во-первых, выделения функции производства услуги в самостоятельный вид бизнеса и, во-вторых, дерегулирования тарифов и инвестиционной деятельности производителей услуг. Цена производства (тариф) должна устанавливаться только на основе баланса спроса и предложения на рынке. Такой подход стимулирует снижение расходов производства и привлечение инвестиций в ЖКХ. При этом инвестиционный риск целиком ложится на производителя, но и вся прибыль «достается» ему (она ограничивается только ценой конкурентного рынка, а не решениями регулирующих органов).

В данном случае конкурентоспособность предприятия на рынке будет определяться тремя основными факторами:

- стоимостью услуги по отношению к аналогичному показателю у конкурентов;
- качеством обслуживания клиентов;
- ассортиментом и условиями предоставления потребителям дополнительных услуг.

Для развития предпринимательства и открытия рынков услуг ЖКХ государственным органом власти, по нашему мнению, необходимы следующие действия:

- осуществить приватизацию объектов (если таковая необходима);
- отделить потенциально конкурентные сферы деятельности от сфер деятельности естественных монополий;
- предоставить всем производителям свободный доступ к сети оптового рынка;
- вывести крупных потребителей услуг на оптовый рынок;
- ввести конкурентное ценообразование на оптовом рынке;
- отделить сбыт от распределения услуг и организовать конкуренцию на розничном (потребительском) рынке;
- разработать иную систему управления процессами развития предпринимательства, сосредоточив основные усилия на контроль и мотивацию участников предпринимательских отношений;
- разработать новую организационную структуру управления предприятиями ЖКХ, объединив их в региональный холдинг.

Реализация данных действий может проводиться в один или несколько этапов: отделение производства услуги от передачи, и сбыта; отделение сбыта от передачи (распределения). При этом происходит разделение собственности, и в каждой сфере деятельности создаются

независимые организации – функциональные предприятия (возможно по видам предоставляемых услуг).

Несмотря на усиление тенденций развития предпринимательской среды в сфере предоставления услуг ЖКХ, предприятия – производители услуг остаются в России до сих пор естественной монополией. Подобные условия имеют место в деятельности так называемых предприятий общественного пользования (электроснабжение, водоснабжения, газоснабжения и др.) В этом случае эффект масштаба в производстве и распределении продукта настолько велик, что для получения низких издержек на единицу продукции и низкой цены необходима крупномасштабная деятельность. В такой ситуации конкуренция является просто нерентабельной. Если бы рынок был поделен между многими производителями, эффект масштаба не был бы достигнут, издержки на единицу продукции были бы высоки и потребовались бы высокие цены, чтобы покрыть эти издержки. В данном случае режим естественной монополии является исключительным и представляет собой разновидность государственного регулирования экономики. Исключительность означает выведение отдельных сфер хозяйствования из-под влияния сугубо рыночных, конкурентных механизмов саморегулирования, и в обоснованном ограничении действия принципа свободы экономической деятельности с целью реализации и защиты публичных интересов путем государственного и регионального регулирования. Поэтому установление (закрепление) соответствующего монопольного режима означает введение особого положения в отдельном секторе экономики, что невозможно представить себе без экономических оснований. Поэтому к факторам, определяющим необходимость существования естественных монополий в ЖКХ, по нашему мнению, можно отнести:

- особенности технологии, обладающей положительной отдачей от масштаба при любом объеме выпуска. Положительная отдача от масштаба обеспечивает снижение долгосрочных средних издержек с ростом выпуска (экономия от масштаба);
- экономия на разнообразии продуктивной организации, выпускающей различные наименования продукции (услуги), используя одни и те же производственные мощности;
- недостаточная емкость рынка по сравнению с минимальным эффективным рынком.

Действие указанных выше факторов, отсутствие действенных конкурентных механизмов и угроза злоупотреблений экономической властью субъектов таких монополий заставляет государство и регионы со-

здавать специальную систему регулирования, направленную на достижение баланса интересов субъектов естественных монополий, обеспечивающих доступность реализуемого ими товара (услуги) для потребителей и эффективное функционирование субъектов естественных монополий и населения, непосредственного потребителя услуг. Учитывая сказанное выше, а также постепенный перевод предприятий ЖКХ на принцип самофинансирования и последующие либерализация и приватизация привели к необходимости нового подхода к государственному и региональному регулированию процессов развития предпринимательства в сфере предоставления услуг этой отрасли. Новый подход формировался в условиях инфляционных процессов в экономике и политической нестабильности. В настоящее время повышение эффективности государственного регулирования этих процессов в отраслях естественных монополий, среди которых и сфера ЖКХ, – одна из наиболее актуальных задач, на уровне федеральных, региональных и местных органов самоуправления. Несмотря на постоянную законодательную деятельность государственных органов, направленную на создание системы регулирования деятельности естественных монополий, последние до настоящего времени вынуждают своих потребителей оплачивать продукцию по высоким ценам. Хотя, как показал анализ публикаций в этой области, в странах с развитой рыночной экономикой, современная концепция регулирования естественных монополий предполагает, что применение государственного регулирования считается оправданным в тех случаях, когда определенная услуга (товар) производится экономическим субъектом при условии, что конкуренция между аналогичными предприятиями невозможна по технологическим или экономическим причинам, а рост объема производства единственного субъекта сопровождается снижением расходов.

Естественная монополия – это сфера деятельности, в которой отсутствует конкуренция. В настоящее время имеются сферы деятельности, в которых развитие предпринимательства, в том числе и конкуренции должно быть ограничено, но не по причине их естественно-монопольного характера, а по причине социальной направленности оказываемых услуг. Однако анализ публикаций в средствах массовой информации дает основание утверждать, что в настоящее время регулирование процессов предпринимательства в сфере предоставления социально значимых услуг естественных монополий неоднократно становилось средством достижения политических целей. Определение формальных критериев регулирования не привело к созданию обоснованного и предсказуемого экономического механизма. Так,

первоначально в 1992 году был установлен круг продукции производственно-технического назначения и основных потребительских товаров и услуг, на который сохранялось государственное регулирование цен и вводились предельные размеры их повышения. Кроме установления предельных цен и предельного коэффициента изменения цен на период 1992–1993 гг. правительство ввело использование предельных уровней рентабельности в себестоимости (в электроэнергии, транспорте, в связи). В 1995 году произошел некоторый перелом в подходе к ценовому регулированию. Выделение естественных монополий в законодательстве как сферы, требующей государственного регулирования цен по своим собственным причинам, создало предпосылки для выработки специальных подходов. До 1995 года в России была сформирована только одна система регулирующих органов – федеральная и региональная энергетические комиссии, которые регулировали тарифы на электро- и тепловую энергию. Контроль над другими естественными монополиями осуществлялся соответствующими министерствами и региональными органами власти. Государственный контроль над хозяйственной деятельностью естественных монополий был значительно ослаблен в связи с преобразованием многих предприятий в акционерные общества, где начали доминировать отраслевые интересы. Во-вторых, существенным моментом стало разделение полномочий по регулированию цен между федеральным центром и субъектами Федерации. Был утвержден перечень продукции, товаров и услуг, государственное регулирование цен на которые на внутреннем рынке осуществляют органы исполнительной власти субъектов Федерации. В него, кроме услуг почтовой и электрической связи регионального значения, были включены природный газ (реализуемый населению), электроэнергия, теплоэнергия. Это создало предпосылки для дифференциации уровня тарифов на услуги естественных монополий по регионам. При этом не была сохранена координирующая роль Федеральных органов власти, что привело к существенной разнице в тарифах на однородные услуги даже в соседних регионах. Величина тарифа в регионе зависела, как правило, оттого, какой уровень издержек и необходимой прибыли предприятию удастся обосновать перед регулирующим органом, который принимал во внимание как долю балансовой прибыли в структуре тарифа, так и в некоторых случаях распределение прибыли по фондам накопления, социальной сферы, потребления, на дивиденды. В условиях отсутствия методологии детальной проверки обоснованности расходов и при создаваемой инфляцией неопределенности относительно внешних факторов воздействия на уро-

вень расходов, объективный пересмотр тарифов оказался практически невозможен.

Следующий переломный момент в подходе к государственному и региональному регулированию процессов развития конкурентного рынка и предпринимательства в сфере оказания услуг ЖКХ был связан с решением правительства реформировать отрасли, в которых функционировали естественные монополии. Были провозглашены задачи выделения потенциально конкурентных видов деятельности, введения единых правил на не дискриминационной основе и прекращения практики перекрестного субсидирования. Фактически ни в одной из отраслей структурная реформа так и не была проведена, наталкиваясь на сопротивления мощных отраслевых лобби, не заинтересованных в развитии конкуренции и перераспределении сфер влияния. Кроме того, финансовый кризис и кризис власти августа 1998 г. оставил на время в стороне вопросы политики государства в области развития предпринимательства в сфере оказания услуг ЖКХ.

Наиболее перспективным современным направлением совершенствования механизма государственного регулирования развитием предпринимательства в сфере оказания услуг ЖКХ в России и снижения уровня монопольных цен на эти услуги, по нашему мнению, следует считать постепенное внедрение инструментов мотивационного регулирования расходов в тарифе. При этом кроме учета цен на ресурсы и индексов инфляции следует предусмотреть коэффициент повышения производительности, который будет противодействовать увеличению затратной мотивации и, в силу основообразующей роли инфраструктурных отраслей, способствовать ограничению инфляции в экономике в целом. По нашему мнению для России мотивационное стимулирование повышения эффективности предприятий ЖКХ, в рамках развития предпринимательства в сфере оказания услуг ЖКХ, имеет гораздо более актуальное значение, чем гарантия инвесторам инвестиционной составляющей в тарифе, возмещаемой населением. Кроме того, зарубежный опыт государственного регулирования развития предпринимательства в сфере оказания услуг ЖКХ показывает, что ключевым принципом все же остается максимальная независимость регулирующих органов, как от других органов государственного управления, так и от регулируемых ими хозяйствующих субъектов, а также, согласованность интересов и направлений работы регулирующих органов.

Решение проблемы регулирования развития предпринимательства в сфере оказания услуг ЖКХ и распределения полномочий органов

власти и регулирующих органов неразрывно связано с проводимой федеральными и региональными властями социальной политикой. Большинство естественных монополий производит социально значимые блага, поэтому на их услуги еще с периода плановой экономики предоставляется большое количество льгот. С переходом к рыночной экономике предприятия в одной и той же отрасли благодаря географическим и другим факторам оказались в принципиально разных условиях. Точнее говоря каждое предприятие стало нести различный «груз» социальных обязательств по обслуживанию убыточных предприятий и убыточных территорий. В настоящее время полномочия по введению льгот и регулированию развития предпринимательства в сфере оказания услуг ЖКХ находятся у различных органов разного уровня, а координация принимаемых решений отсутствует. Таким образом, основными задачами функционирования предпринимательской среды, в части развития конкурентного рынка в сфере оказания услуг ЖКХ, являются:

- изменение системы тарифообразования с целью развития конкуренции в потенциально конкурентных сферах деятельности предоставления услуг ЖКХ;
- введение элементов мотивационного регулирования снижения расходов и оптимизации предпринимательского дохода в тарифах на услуги ЖКХ;
- устранение ценовых диспропорций при предоставлении услуг в разных регионах России.

Антимонопольное законодательство России в настоящее время отражает объективно необходимые цели развития предпринимательства в сфере оказания услуг ЖКХ и соответственно конкуренции и стимулируют создание и поддержку наиболее эффективных структур рынка услуг ЖКХ. И все-таки в современной России серьезной проблемой до сих пор остается установление эффективных методов экономического регулирования развития предпринимательства в сфере оказания услуг ЖКХ, а также тарифов на эти услуги.

В современных условиях государство может воздействовать на конкуренцию и, в том числе, на цены в отраслях естественных монополий двумя способами: во-первых, путем регулирования цен и тарифов; во-вторых, путем внедрения и развития элементов конкуренции даже в отраслях естественных монополий. Наиболее эффективным является поддержание оптимального баланса конкурентных и регулирующих механизмов по принципу: регулирование только там, где конкуренция абсолютно невозможна. По нашему мнению, концепция

регулирования через установление уровня прибыли, закладываемого в регулируемые цены, несет на себе явный отпечаток переходного состояния российской экономики, ее рыночных институтов, частной собственности и конкуренции. Концепция нормирования прибыли, принимаемая государственными регулирующими органами, в свою очередь, не оказывает заметного влияния на развитие рыночных институтов, частной собственности и конкуренции. Кроме того, способ нормирования прибыли в регулируемых ценах (тарифах) существенно влияет на инвестиционную деятельность естественных монополий и эффективность их капитальных вложений. По нашему мнению, этот способ имеет вид вмешательства, нарушающего механизм рыночного ценообразования по законам спроса и предложения. Государственное вмешательство в рыночное ценообразование чаще всего сводится к принудительному установлению цены на уровне ниже рыночного равновесия спроса и предложения. Мотивацией такого вмешательства выступают, как правило, социальные проблемы: ограниченный доступ к ресурсам или потребительским благам; неравенство в доходах и т.д. Однако никогда еще не удавалось решить хотя бы одну из этих проблем методом вмешательства в механизм ценообразования. Последствия контроля над ценами могут быть многообразными, но все они, в особенности при длительном их применении, как правило, имеют отрицательный эффект в социальной и экономической сфере. Такие последствия обнаружатся в товарном дефиците, нехватке и недопроизводстве товаров, что отрицательно скажется на благосостоянии общества.

Нарушение законов ценообразования в сфере услуг ЖКХ, по нашему мнению, произошло, прежде всего, потому, что спрос не ограничивался только группами социально незащищенного населения, для которых был установлен низкий уровень цен. Главное состоит в том, что этот принудительно «смещенный» спрос вызвал тенденцию сокращения производства и предложения услуг из-за принудительно низких цен для производителя. Производители не заинтересованы создавать услуги по тарифам, не возмещающим издержки производства. Кроме указанных выше проблем, необходимо сказать, что общепринятые методы калькулирования себестоимости продукции во многих случаях не совпадают с современными принципами исчисления экономически оправданных затрат. Поэтому нужно подчеркнуть, что при расчете тарифов нет необходимости отклоняться от фактических затрат, чтобы добиться желаемого стимулирующего эффекта, наоборот, нужно точнее учитывать и планировать затраты с учетом специфики производ-

ства. Затраты производства дополнительного киловатт-часа электроэнергии, скажем, на тепловой электростанции в период низкого спроса и неполной загрузки существующих мощностей включают в себя только дополнительный расход топлива и другие переменные затраты производства одного киловатт-часа электроэнергии. Другое дело — затраты в период пикового спроса и максимально возможной загрузки существующих производственных мощностей. В этом случае затраты включают в себя помимо названных элементов также затраты, требующиеся для создания дополнительной производственной мощности в 1 кВт. Следовательно, затраты на производство единицы энергии в пиковом периоде значительно выше, чем во внепиковом. То же самое относится и к затратам транспортировки и распределения энергии.

Вполне очевидно, что совершенствование ценообразования на продукцию естественных монополий не сводится и к способу нормирования прибыли в регулируемых ценах. Повышению эффективности использования производственных ресурсов способствовало бы внедрение в практику регулирования цен моделей ценообразования по предельным затратам, в частности, цен, дифференцированных по периодам времени, а также ценообразования по Рамсею.

В последнее время, в частности, в Концепции ценовой политики Российской Федерации на 1996—1997 гг., разработанной Минэкономики РФ, в качестве способа регулирования предлагалось «учитывать при установлении цен разумную норму прибыли на используемый капитал, обеспечивающую дивиденды на акционерный капитал». Однако для профессиональной переоценки основного капитала требуется немало времени, то есть процедура утверждения и пересмотра регулируемых цен и тарифов будет длиться годами. Об этом свидетельствует опыт регулирования в США. Кроме того, в мировой практике до сих пор не решен вопрос, по какой стоимости — первоначальной или восстановительной — должна производиться оценка капиталовложений.

Сложна и другая проблема — установление «разумной» или «справедливой» нормы прибыли, ведь наши специалисты по регулированию цен в силу неразвитости официальной статистики не имеют представления даже о величине средней нормы прибыли в России. Наконец, регулирование цен и тарифов на продукцию субъектов естественных монополий посредством установления фиксированной нормы прибыли на вложенный капитал корпорации послужит стимулятором для поиска незаконных путей получения «справедливой» прибыли, как было при применении норматива рентабельности в 1996–2000 гг. Опираясь на указанный опыт, вполне уместно говорить о

необходимости корректировки уровня цен на продукцию естественных монополий в сфере ЖКХ в соответствии с общим уровнем инфляции (индексом потребительских цен). Однако, если основную долю затрат предприятия-монополиста составляют цены на сырье, можно пользоваться показателями повышения цен именно в сырьевой отрасли. Конечно, существуют и более сложные зависимости.

Кроме предложенного выше, в отдельных случаях можно использовать альтернативные методы регулирования тарифов. Английские эксперты рекомендуют применять метод сравнения затрат. Регулирующий орган при наличии рынков, схожих в общих чертах по территории, оснащенности техникой у производителей и запросам потребителей, вправе предписать хозяйствующему субъекту, являющемуся естественным монополистом, изменить уровень и структуру его цен (тарифов) в соответствии с аналогичным предприятием данной отрасли, но проводящим разумную тарифную политику. Такой метод регулирования у нас может получить достаточно широкое распространение. Интерес представляет подход к этой проблеме, применяемый в Польше. Согласно ему, если устранить препятствия для конкуренции на рынке достаточно быстро не удастся, то надо применять меры государственного регулирования. Например, когда тарифы на услуги телефонной связи резко возросли, антимонопольное управление запретило их дальнейшее повышение вплоть до изменения структуры полных издержек в соответствии с европейскими стандартами. Американскими экспертами рекомендуется регулирующим органам контролировать не сами затраты и доходы монополиста, а удовлетворение потребностей на регулируемом рынке. Суть данного подхода сводится к следующему: если развивается дефицит и возникают очереди, если покупатель желает, но не может приобрести товары по регулируемой цене, то последнюю нужно увеличить. Дефицит считается большим злом, чем высокие цены.

Реструктуризация естественных монополий очень перспективна для ЖКХ России. Ценовой «произвол» естественных монополистов здесь приводит к усилению регионализации национального и локализации местных рынков. Это усугубляется неразвитостью рыночной инфраструктуры, отсутствием или слабостью систем информации. Надо отметить, что у регулирующих органов практически во всех странах не хватает ни времени, ни квалифицированного персонала, ни информации. В большинстве случаев проверки финансовых отчетов и бухгалтерских документов субъектов естественных монополий случайны, поверхностны и растянуты во времени. Свои заключения кон-

трольные органы строят в основном на основе данных, предоставляемых самими проверяемыми предприятиями. Эффективность подобного регулирования невысока и зачастую, ограничивая конкуренцию, приносит больше вреда, чем пользы. Следовательно, с точки зрения долгосрочной стратегии, по нашему мнению, нужны более эффективные меры по «принуждению» монополистов к цивилизованному поведению, чем административное регулирование цен и тарифов. Альтернативный способ воздействия на естественных монополистов это, по нашему мнению, дерегулирование и стимулирование конкуренции на рынке услуг ЖКХ. При этом во всех перечисленных случаях необходимы тщательно продуманные мероприятия по контролю над тарифами, которые может свободно устанавливать ее производитель. Важно, чтобы отделение инфраструктуры производства ее продукции и услуг от самого предоставления таких услуг не привело к новым проявлениям монополизма, неэффективности функционирования самого хозяйствующего субъекта, а также к снижению социальной защищенности потребителей данных услуг. В связи с этим возникает необходимость разработки альтернативных методов государственного регулирования развития предпринимательства в сфере оказания услуг ЖКХ, предполагающих наряду с определением допустимых расходов и нормы прибыли, а также и социальную поддержку определенных слоев населения, неспособных оплачивать рыночную стоимость услуг ЖКХ. Данная поддержка сегодня осуществляется региональными органами власти в виде субсидий и субвенций.

#### Литература

1. Бычковский И.В. Экономические и правовые проблемы ЖКХ. № 6, 2000 г.
2. Закон Ханты-Мансийского АО – Югры от 11 ноября 2005 г. № 103-оз «О программе Ханты-Мансийского автономного округа – Югры «Улучшение жилищных условий населения Ханты-Мансийского автономного округа – Югры на 2005–2015 годы» (с изм. и доп. от 26 февраля, 25 апреля, 30 июня, 17 июля 2006 г.)
3. Закон Ханты-Мансийского АО – Югры от 6 июля 2005 г. № 57-оз «О регулировании отдельных жилищных отношений в Ханты-Мансийском автономном округе – Югре» (с изм. и доп. от 8 ноября 2005 г., 15 мая, 30 июня, 17 июля 2006 г.)
4. Институциональные аспекты экономических реформ в России / авт. Лисин В- М.: Высшая школа, 1993.
5. Конкуренция: Теория и практика. Юдаков А.Ю. Учебно-методическое пособие / 3-е изд. исп. и доп. М.: Гном и Д, 2001. С. 304.

А. М. Пронина,  
доктор экономических наук, профессор,  
Сургутский государственный университет

А. Н. Домрачев,  
аспирант, Сургутский государственный университет

### **Исторические аспекты и современные тенденции развития государственного и регионального управления формированием предпринимательской среды в жилищно-коммунальном хозяйстве**

*Аннотация. В статье рассматриваются основные пути становления предпринимательской среды в сфере предоставления услуг жилищно-коммунального хозяйства, роль государственных и региональных структур управления в становлении, развитии и совершенствовании этого процесса, а также основные направления развития экономики жилищно-коммунального хозяйства в общей системе регионального управления.*

*Ключевые слова: жилищно-коммунальное хозяйство, предпринимательство, государственное регулирование, региональное управление.*

*The summary. The article deals with the main way to becoming a business environment in the service industry, municipal economy, the role of state and regional governance structures in the formation, development and improvement of this process, as well as the main directions of economic development of housing and communal services in the general system of regional governance.*

*Key words: housing and communal services, entrepreneurship, government regulation, the regional administration.*

Проблема государственного вмешательства в экономику является основной для любого государства, независимо от того, рыночная ли это экономика или же распределительная. В распределительной экономике государство берет на себя все права и обязанности по производству и распределению товаров и услуг. Однако такая система показала неэффективность функционирования как в России, так и за

рубежом. Остается рыночный путь развития, где государству постоянно приходится корректировать глубину своего влияния, постоянно балансировать, то увеличивая, то уменьшая степень вмешательства. Государственная политика, таким образом, должна все время корректировать рыночную среду, обеспечивать стабильность развития экономики.

История государственного регулирования экономики восходит к концу средневековья (середина 18-го в.). Основной экономической школой того времени была школа меркантилистов, которая провозглашала активное вмешательство государства в экономику страны. Следующей ступенью развития представлений о роли государства была работа А. Смита «Исследование о природе и причинах богатства народов», в которой он утверждал, что свободная игра рыночных сил создает гармоничное устройство. В соответствии с классическим подходом государство должно обеспечивать безопасность жизни человека и его способности, разрешать споры, иными словами, делать то, что индивидум либо не может выполнить самостоятельно, либо делает это неэффективно. В своем описании рыночной экономики А. Смит доказывал, что именно стремление предпринимателя к достижению своих частных интересов и является главной движущей силой экономического развития страны, увеличивая в конечном итоге свое благосостояние и благосостояние общества в целом. В 30-е годы 20-го в., после спада экономики США, Дж. Кейнс выдвинул теорию, в которой он опроверг взгляды классиков на роль государства. По его теории государство должно активно вмешиваться в экономику, поскольку у свободного рынка отсутствуют механизмы, которые по настоящему обеспечивали бы выход экономики из кризиса. Государство должно воздействовать на рынок в целях увеличения спроса, так как причина капиталистических кризисов — перепроизводство товаров. Модель государственного регулирования, предложенная Кейнсом, позволила ослабить циклические колебания в течение более чем двух послевоенных десятилетий. Однако примерно с начала 70-х годов стало проявляться несоответствие между возможностями государственного регулирования и объективными экономическими условиями. Кейнсианская модель могла быть устойчивой только в условиях высоких темпов роста экономики, такая модель выхода из кризиса только увеличивала инфляцию. Таким образом под воздействием кризиса произошла кардинальная перестройка системы государственного регулирования и сложилась новая, неоконсервативная модель регулирования, которая заключалась в отказе от воздействия на воспроизводство через спрос, вместо этого предполагалось использование косвенных мер

воздействия на предложение. Экономический рост в стране рассматривался как функция накопления капитала, которая осуществлялась за счет собственных средств (прибыли) и за счет кредитов. В соответствии с этим государство должно обеспечить условия для процесса накопления капитала и повышения производительности труда путем: сокращения государственных расходов, приватизации государственной собственности, реализации политики дерегулирования, ликвидации регламентации по ценам и заработной плате, смягчение антимонопольного законодательства. Таким образом, по неоконсервативной модели государство может лишь частично и косвенно влиять на экономику, главная же роль в реализации экономического развития страны отводится рыночным силам. Развитие мировой экономики и экономики России в начале 21-го века подтверждает исторически сложившийся факт необходимости государственного вмешательства и регулирования определенных экономических процессов, выбор этих процессов. Набор инструментов регулирования зависит от многих факторов: национальных традиций, уровня экономического развития, политики государства и т.д. Однако всегда на протяжении всей истории развития государственного регулирования основной целью регулирования остается «корректировка» несовершенства рыночного механизма, который возникает на всех стадиях развития экономики страны. Государство воздействует на рыночный механизм, развитие предпринимательства через свои инструменты, применяя их с учетом специфики объекта регулирования и отрасли регулирования. Жилищно-коммунальное хозяйство (ЖКХ) России представляет собой экономическое объединение предприятий-производителей услуг и управляющих компаний, обеспечивающих услуги население и юридических лиц. Производители и поставщики жилищно-коммунальных услуг работают как на потенциально высоко конкурентных рынках (в первую очередь эксплуатация жилья), так и в сферах, которые можно отнести к естественным монополиям (значительная часть коммунальных услуг — тепло-, водо-, газо-, электроснабжение). На протяжении многих лет в условиях плановой экономики бывшего СССР предприятия ЖКХ были объединены в комбинаты и на эту сферу приходилась значительная доля бюджетного финансирования, в связи с этим отсутствовала заинтересованность предприятий к снижению расходов. Вместе с реформами в экономике страны стали происходить изменения и в сфере жилищно-коммунального хозяйства. В первую очередь начался переход к полной оплате населением жилищно-коммунальных услуг и демополизации отрасли. Теперь ЖКХ состоит из предприятий-подрядчиков и учреждений-заказчиков, управляющих органи-

заций, представляющих интересы населения, а также товариществ собственников жилья. Законодательное регулирование деятельности предприятий ЖКХ и организации системы управления, как на макро-, так и на микро- уровнях в современных условиях их функционирования, на наш взгляд, не совершенно. Очень часто возникают вопросы, однозначный ответ на которые нормативные документы не дают.

Для исследования современной системы управления ЖКХ и развития в ней предпринимательской среды мы подразделили предприятия, предоставляющие услуги ЖКХ, на следующие основные группы:

- предприятия, обслуживающие жилищный фонд;
- предприятия теплоснабжения, электроснабжения, водоснабжения и водоотведения, газоснабжения;
- предприятия по благоустройству населенных пунктов (дорожно-мостовое хозяйство, озеленение, санитарная очистка и утилизация отходов и т.д.).

Основной обобщающей характеристикой жилищно-коммунальных услуг, для определения цели государственного и регионального управления, является их необходимость для функционирования системы жизнеобеспечения городов и населенных пунктов. Услуги, предоставляемые предприятиями отрасли, могут осуществляться в виде доведенных до потребителей материальных носителей с определенными качественными показателями (тепловая и электрическая энергия, вода и т.п.), а также в виде непосредственно работ на объекте (обслуживание, ремонт жилых домов, санитарная очистка и т.д.).

Отличительными особенностями данной категории услуг являются:

- принадлежность к группе жизнеобеспечения в городах, населенных пунктах;
- социальная значимость;
- низкая заменяемость другими услугами.

В силу технологических особенностей отрасли и условий формирования современных систем жизнеобеспечения территорий большинство предприятий жилищно-коммунального хозяйства, и в первую очередь связанные с сетевой поставкой ресурсов (тепло-, водо-, электроснабжение), занимают монопольное положение на обслуживаемой территории (являются локальными монополиями). При этом географические границы товарных рынков, на которых представляются эти услуги, как правило, определяются административными границами городов и районов (исключения в отдельных случаях составляют межрайонные электрические сети, водопроводные сети и ряд других объектов, имеющих межрайонное значение).

Существенной особенностью в современной системе государственного и регионального управления отраслью является проявление негативных последствий монопольного положения предприятий – поставщиков и производителей услуг, выражающееся не только в необоснованном завышении цен и тарифов на них, но и в их неудовлетворительном качестве, надежности и экологической безопасности при отсутствии у потребителя возможности отказаться от данных видов услуг. Монопольное положение предприятий отрасли приводит к недостаточно эффективному использованию имеющихся финансовых и материальных ресурсов, отсутствию оперативного реагирования на требования потребителей, слабой восприимчивости предприятий жилищно-коммунального хозяйства к требованиям научно-технического прогресса, отсутствию личной заинтересованности работников в соблюдении показателей качества, надежности и экологической безопасности работ (услуг). Основной причиной медленного развития предпринимательства, предполагающего конкуренцию на рынке услуг жилищно-коммунального хозяйства является большое влияние административных, а не экономических рычагов воздействия на предприятия, занимающиеся предоставлением жилищно-коммунальных услуг, в первую очередь со стороны местных администраций. Одна из серьезных проблем в управлении современным ЖКХ заключается в том, что большинство основных фондов в жилищно-коммунальной сфере являются муниципальной собственностью, то есть вопросы владения, распоряжения и пользования ими находятся в ведении муниципальных органов власти. Жилищное законодательство и вопросы социальной поддержки населения находятся в совместном ведении Российской Федерации и субъектов Российской Федерации. Такая ситуация приводит к большому нормативно-правовому «разнообразию» в регионах. Эти различия заключаются и в условиях финансирования отрасли, в подходах к вопросам собственности на объекты жилищно-коммунального хозяйства, в социальной, тарифной политике в этой сфере. Кроме того, климатические особенности в регионах приводят к различию в сезонности предоставления коммунальных услуг, в частности отопления, к использованию различных технологий их предоставления, и, в конечном счете – к объективно разной стоимости жилищно-коммунальных услуг.

При анализе источников, связанных с формулировкой проблем государственного и регионального управления предприятиями отрасли, мы проанализировали итоги исполнения Программы демонополизации и развития конкуренции в жилищно-коммунальном хозяйстве



России, разработанной в рамках реализации Концепции реформы жилищно-коммунального хозяйства и утвержденной постановлением Правительства Российской Федерации от 20.12.97 № 1613. Подводя итоги реализации программы, следует отметить, что основные цели достигнуты. Во многих регионах стала понятна значимость ЖКХ как социально образующей отрасли городской экономики, требующей пристального внимания органов власти, в том числе и в части изменения системы управления и финансирования функционирующих субъектов хозяйствования, изменились структура организаций, работающих на рынке производства и оказания жилищно-коммунальных услуг.

Анализ современного развития предпринимательской среды в сфере предоставления услуг ЖКХ показывает, что преобладающее количество хозяйствующих субъектов, работающих в группе обеспечения жилищного фонда в настоящее время, относится к сфере малого предпринимательства. На конец 2008 г. ими проводилось работ (услуг) на сумму более 20 млрд. руб., или около 6% объема услуг в ЖКХ. Наибольшее количество таких предприятий функционирует в сфере капитального и текущего ремонта жилищного фонда (около 80%) [1].

Важным итогом реализации программы демонополизации стало дальнейшее акционирование организаций в ресурсоснабжающих отраслях городского хозяйства, в сфере дорожного хозяйства и благоустройства, коммунально-бытового обслуживания. Так, доля акционерных обществ в этой группе предприятий составляет сейчас 50%. Как показывает опыт, изменение формы собственности и развития, в связи с этим, предпринимательской среды имеет положительные результаты только в том случае, если акционирование предприятий осуществляется на основе глубокого финансово-экономического анализа их деятельности, финансовой заинтересованности каждого работника. Однако, до сих пор вопросы демонополизации и акционирования предприятий ЖКХ, в рамках развития предпринимательской среды, не находят широкой поддержки в большинстве регионов и муниципальных образований России.

Как показывает анализ, проведенный нами в рамках изучения проблем управления ЖКХ, в настоящее время:

- преобладающей хозяйственной структурой в сфере жилищно-коммунального хозяйства остаются многоотраслевые предприятия;
- основная деятельность по реструктуризации предприятий этого сектора экономики связана с приведением их организационной структуры в соответствие с требованиями Гражданско-

го кодекса Российской Федерации и экономической целесообразностью их функционирования;

- наиболее распространенная организационно-правовая форма создаваемых муниципалитетами хозяйствующих субъектов в жилищно-коммунальном хозяйстве — муниципальные унитарные предприятия. Сегодня в муниципальных образованиях Российской Федерации насчитывается более 12 тыс. унитарных предприятий, основная деятельность которых не всегда отвечает интересам учредителей. В число действующих унитарных предприятий входят и те, которые подлежат приватизации в соответствии с местными программами, но не приватизированные по ряду причин.

Отсутствие понятных инвесторам правил хозяйствования при наличии естественных локальных монополистов в сфере производства тепловой и электрической энергии, водоснабжения и водоотведения, сдерживает развитие предпринимательской среды, доступ на потенциально конкурентные рынки оказания жилищных услуг, в частности управления жилищным фондом, делает эту сферу инвестиционно непривлекательной. Несколько лет назад во всех регионах страны разрабатывались программы реформирования жилищно-коммунального хозяйства. Создавались они с различной степенью детализации и профессионализма, некоторые из них носили формальный характер. Программы строились, как правило, по единой форме и состояли из блоков, объединяющих организационные, экономические и технические мероприятия. По нашему мнению, их основной недостаток в том, что не отражалась главная задача развития предпринимательской среды — не соблюдался баланс интересов всех субъектов жилищно-коммунального хозяйства: органа местного самоуправления, предприятий и организаций ЖКХ, собственников жилищного фонда любой организационно-правовой формы, населения и других потребителей жилищно-коммунальных услуг. Кроме того, в программах зачастую отсутствовали предложения по повышению эффективности реформы за счет кардинальной перестройки системы управления ЖКХ городов и населенных пунктов, без чего реализация отдельных, пусть даже самых эффективных, но локальных мероприятий не может обеспечить успеха реформы. К такому выводу в регионах пришли не сразу. Вначале все внимание было обращено на реализацию технических мероприятий (установка приборов учета, модернизация оборудования, перевод теплоснабжения жилищного фонда на мини-котельные и др.) и отчасти экономических мероприятий (совершенствование ценообра-

зования, финансовый аудит и др.). И только спустя некоторое время стала понятна роль государственного и регионального управления как глобального фактора, обеспечивающего комплексное решение задач повышения эффективности реформы, предполагающей, кроме всего прочего, и развитие предпринимательской среды в сфере предоставления услуг ЖКХ, особенно в сфере обслуживания жилищного фонда.

Для решения задачи определения основных направлений совершенствования государственного и регионального управления мы рассмотрели исторический опыт государственного управления предприятиями отрасли. Развитие жилищно-коммунального хозяйства в России прошло несколько этапов: дореволюционный, революционный, восстановительный, индустриальный, послевоенный, планово-административный, переходный и рыночно-ориентированный (предпринимательский). На всех этапах развития жилищной сферы государство предпринимало попытки по улучшению конечных результатов строительства и эксплуатации жилья, включая инженерную инфраструктуру.

В дореволюционной России жилищное хозяйство находилось в основном в руках частных предпринимателей и являлось наиболее отсталым в мире. По низкому уровню благоустройства и переуплотненности жилища, а также антисанитарии Россия занимала первое место в Европе. Средняя обеспеченность жилой площадью в городах России в 1913 г. составляла 4,5 кв. м, а фактически — еще ниже [2]. Россия была аграрно-индустриальной страной, что и определяло состав ее населения: 82% ее жителей проживали в сельской местности и, как правило, в собственных домах-избах без элементарного благоустройства. Накануне первой мировой войны жилищный фонд городов России составлял 185 млн. кв. м общей жилой площади. На 80% он состоял из одноэтажных деревянных и малоразмерных домов, находившихся в собственности граждан.

В 1917 г. пришедшие к власти большевики приступили к решению жилищного вопроса в соответствии со своими программными документами (в частности, с первой Программой партии 1903 г.), в основе которых лежали идеи экспроприации домов буржуазии и переселения в них из трущоб и подвалов рабочих. Эти идеи были развиты В.И. Лениным в дополнении к проекту декрета Петроградского Совета «О реквизиции теплых вещей для солдат на фронте», которое называлось «О реквизиции квартир богатых для облегчения нужды бедных». В соответствии с ним домовым комитетам вменялось в обязанность взять на учет богатые квартиры, подлежащие реквизиции, а районным Советам рабочих и солдатских депутатов — утверждать списки и порядок занятия квартир беднотой.

20 ноября (3 декабря) 1917 г. В.И. Ленин составил «Тезисы закона о конфискации домов со сдаваемыми внаем квартирами», которые послужили основой для «жилищного передела» — выселения буржуазии из ее домов и заселения их семьями рабочих из подвалов, трущоб, казарм. В «Тезисах» предусматривалась также национализация всей городской земли. В них были намечены главные направления жилищной политики Советского государства и заложены принципы управления общественным жилищным фондом. На основе «Тезисов» Советы рабочих и солдатских депутатов изымали из частного владения крупные капиталистические дома и строения и передавали их в ведение Советов. Критерием, определявшим право на экспроприацию, служил минимум доходности, получаемой от жилых помещений, определяемый в зависимости от местных условий. Право национализации домов предоставлялось местным Советам. Таким образом, в 1917–1921 гг. в стране были осуществлены крупные мероприятия, позволившие сосредоточить в руках местных Советов в городах около 18% жилых домов [2]. Однако камнем преткновения стал вопрос, как организовать эффективное управление и использование всех богатств общества, в том числе в сфере жилищно-коммунального хозяйства. На практике испытывались разные механизмы. Так, управление жилыми домами, принадлежавшими местным Советам, вменялось в обязанность домовым комитетам, которые избирались на общих собраниях жильцов. Главным в их деятельности было переселение рабочих из подвалов и трущоб в квартиры буржуазии, перераспределение и уплотнение жилой площади и др. 18 июля 1921 г. был подписан декрет об обязательном привлечении средств жильцов для ремонта домов путем внесения денежных средств, личного труда или материалов в размерах, пропорциональных занимаемой площади.

На основании постановления СНК РСФСР от 8 августа 1921 г. «Об управлении домами «руководство муниципализированным жилищным фондом оформилось в единую систему. В соответствии с этим постановлением к управлению муниципализированными домами привлекались сами трудящиеся, проживавшие в этих домах. Им предоставлялось право избирать на один год заведующих домами. С 1921 г. в городах созданы жилищные товарищества, которым переданы муниципализированные строения. Они стали наиболее устойчивой формой управления жилищным хозяйством. В эти годы стала создаваться с помощью государства и жилищная кооперация. С 1924 г. основной формой управления жилищным хозяйством были жилищно-арендные кооперативные товарищества (ЖАКТы). На них возлагалась обязанность восстанавливать хозяйство арендуемых у государства домов, со-

держат их в надлежащем состоянии и удовлетворяют потребности членов товарищества в жилой площади.

Бурное развитие промышленности, транспорта, строительства, городского хозяйства России вело к росту городского населения страны, что, в свою очередь, требовало больших капитальных вложений в государственное и кооперативное жилищное строительство. Уже к 1940 г. весь городской жилищный фонд СССР составлял 421 млн. кв. м общей площади, в личной собственности 154 млн. кв. м. [6]. Однако этого было недостаточно, чтобы существенно улучшить жилищные условия граждан.

Великая Отечественная война затормозила развитие городского хозяйства, в целом, и жилищно-коммунального в частности. В послевоенный период широко развернулось восстановление разрушенного и строительство нового жилого фонда. Уже к концу 1960 года городской жилой фонд страны увеличился до 958 млн. кв. м. общей площади, что в 5,3 раза превысило фонд жилья царской России и в 2,3 раза довоенный уровень. Перед КПСС ставилась даже такая задача на ближайшие 10–15 лет, как обеспечение каждой семьи, в том числе молодых, благоустроенной квартирой, соответствующей требованиям гигиены и культурного быта. Городской жилой фонд СССР к концу 1978 года достиг 2070 млн. кв. м. общей (полезной) площади (в 2 раза больше жилого фонда 1960 года), в том числе обобществленный – 1574 млн. кв. м., находящийся в личной собственности – 496 млн. кв. м. Средняя обеспеченность жителя в этом же году составила 11 кв. м. общей площади. По числу построенных квартир на тысячу человек населения Советский Союз занимал одно из первых мест в мире [5]. Тем не менее, жилищная проблема оставалась острой.

В 1989 году основная масса горожан – 52,7% проживала в домах, построенных в 1961–1980 гг.; 3,1% – в домах, построенных до 1918 г.; 21,9% – в домах постройки 1918–1960 гг. и 22,3% – в домах, построенных после 1980 г.; 14,2% горожан проживают в домах постройки 1951–1960 гг., отличающихся минимальным размером вспомогательной площади в квартире, срок службы, которых был предусмотрен на 20 лет [6]. Эти показатели существенно различаются по регионам страны. Так, в Санкт-Петербурге в домах, построенных до 1918 г., проживают 16% жителей, причем в этих домах живет свыше 40% всех жильцов коммунальных квартир. К началу перестройки в СССР на очереди на получение жилья состояло 14 млн. семей (40 млн. человек). Наибольшее число нуждающихся находилось в РСФСР – более 8 млн. семей. При этом 30 млн. кв. м (17% всего жилищного фонда России) оказались

размещенным в ветхих и аварийных строениях, более 14% государственного и муниципального жилищного фонда России нуждалось в неотложном ремонте [5].

В СССР в состав жилищного фонда входили: жилые дома со всеми находящимися в них инженерным оборудованием, обобществленный дачный фонд, ремонтно-строительные, снабженческие, транспортные и другие хозяйства, обслуживающие жилищный фонд и входящие в систему управления жилищным фондом как его материально-техническая база. По видам собственности весь городской жилищный фонд СССР делится на: обобществленный (70%) и находящийся в личной собственности граждан. Обобществленный жилищный фонд состоял из государственного фонда и фонда, принадлежащего кооперативным и общественным организациям. Таким образом, с учетом специфики действовавшего тогда законодательства жилищный фонд разделялся на:

- а) дома местных Советов народных депутатов – коммунальный;
- б) дома государственных, кооперативных и общественных организаций – ведомственный;
- в) дома жилищно-строительных кооперативов (ЖСК);
- г) дома, принадлежащие гражданам на правах личной собственности – индивидуальный.

С переходом к рыночной экономике основной упор был сделан на то, чтобы потребность в жилье удовлетворялась за счет не общественных фондов потребления, а собственных средств граждан. Государство начало поощрять жилищное строительство и создавать условия для осуществления права граждан на жилище (ст. 40 Конституции РФ). В то же время провозглашалось, что малоимущим и иным, указанным в законе гражданам, нуждающимся в жилище, оно предоставляется бесплатно или за доступную плату из государственного, муниципального и других жилищных фондов. Кроме того, была поставлена задача создания рынка жилья, преодоления отрицательных последствий уравнилельного распределения жилья. С этой целью в России была проведена приватизация жилых помещений в государственном и муниципальном жилищных фондах. С момента принятия закона о приватизации в 1987 году правовые стандарты ЖКХ развивались стремительно и часто противоречиво. Менялись не только правовые, но и экономические стандарты жилищной политики. В период с 1990 года по 1991 год процесс приватизации охватил 53 тысячи помещений (0,2% всего фонда подлежащего приватизации). Самым интенсивным временем приватизации является период с 1992 год по 1994 год. Затем до

2001 года каждый год доля приватизированного жилья возрастала на 3–4% [4]. С 2001 года происходит интенсификация процесса, которая с 2002 года поддерживается и правительством. Одним из основных доводов приостановки процесса приватизации становятся отрицательные последствия проведенной приватизации. Во-первых, жилищная сфера стала приобретать черты криминального бизнеса, жертвами которого, в первую очередь, стали неимущие и социально незащищенные группы. Во-вторых, приватизация вытеснила другие формы обеспечения жилья. Покупка жилья или приватизация уже имеющегося жилья в собственность стали основными и практически единственными путями решения жилищного вопроса. В-третьих, переход жилья в частную собственность не означал повышения уровня ответственности и инициативы в содержании жилищного фонда. Оказавшись собственниками, многие малоимущие граждане не смогли содержать жилье в соответствующем состоянии. Острота жилищной проблемы в России до сих пор не ослабевает. В настоящее время общий объем жилищного фонда России – 2,85 млрд. кв. м (19 млн. жилых строений). Однако из них 62,1% – старше 30 лет; 3,1% (88,7 млн. кв. м) – ветхий и аварийный фонд, в котором проживают более 3 млн. человек, которые по площади занимают 34 млн. кв.м.; более 15 млн. человек проживают в панельных зданиях, построенных в 50–60 гг.; около 40 млн. человек – в неблагоустроенных квартирах. Средняя обеспеченность жильем в России составляет 19,7 кв. м. на человека. Это в два-три раза меньше, чем в развитых странах (например, Мадрид – 24, Париж, Лондон – 32, Стокгольм – 40 кв. м на человека). Учитывая, что средний размер домохозяйств в России составляет порядка 2,85 человек следует отметить, что население России в основной своей массе живет не очень комфортно [4].

Таким образом, современные проблемы государственного и регионального управления в развитии предпринимательской среды в сфере предоставления услуг ЖКХ можно условно разделить на две группы: объективные и субъективные. К первой мы отнесли остаточное ресурсообеспечение и недостаточное развитие жилищной сферы в социалистический период, а также объективные трудности переходного периода от планово-административной системы к рыночной системе хозяйствования. Из числа субъективных причин отметим сохранившийся административный механизм хозяйствования в жилищно-коммунальном хозяйстве большинства городов страны, отсутствие реальных механизмов развития предпринимательской среды в сфере предоставления услуг жилищно-коммунального хозяйства, за-

медление темпов инвестирования в жилищное строительство и реальной реформы жилищной сферы. Решение указанных выше проблем позволит ускорить процесс адаптации рыночных механизмов на предприятиях этой отрасли и увеличить экономическую эффективность их функционирования.

#### Литература

1. Жуков Д.М. Экономика и организация жилищно-коммунального хозяйства города: Учебное пособие для студентов высших учебных заведений. М.: ВЛАДОС-ПРЕСС, 2003. 96 с.
2. Институциональные аспекты экономических реформ в России / авт. Лисин В. М.: Высшая школа, 1993. С.112.
3. Курс переходной экономики: Учебник для вузов по экономическим направлениям и специальностям / Под ред. Абалкина Л.И., Финстатинформ. 1997. С. 640.
4. Руководство для мэров по организации и управлению городским хозяйством. / Под общ. Ред.проф. П.Г. Грабовского и проф. Л.Н. Чернышева. М.: «Реалпроект», 2004. С. 528.
5. Статистика доходов населения. / А.Е. Суриков. М.: Финстатинформ, 2000. С. 239.
6. Экономика переходного периода: Учебное пособие / Под ред. Радаева В.В., Бузгалина А.В. М.: Издательство Московского института. 1995. С. 416.

Характеристики экономических категорий

Понятие	Определение	Особенность
РЕОРГАНИЗАЦИЯ	Преобразование, переустройство организационной структуры и управления предприятием при сохранении основных средств, производственного потенциала предприятия	Преобладают организационно-управленческие аспекты
РЕФОРМИВАНИЕ	Изменение принципов действия предприятия, способствующее улучшению управления, повышению эффективности производства и конкурентоспособности выпускаемой продукции, производительности труда, снижению расходов производства, улучшению финансово-экономических результатов деятельности	Преобладают производственно-экономические аспекты
РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ	Комплексная оптимизация системы функционирования предприятия в соответствии с требованиями внешнего окружения и выработанной стратегией его развития, способствующая принципиальному улучшению управления, повышению эффективности и конкурентоспособности производства и выпускаемой продукции на базе современных подходов к управлению, в том числе методологии управления качеством, реинжиниринга бизнес-процессов, информационных технологий и систем и т.д.	Гармонично сочетаются все аспекты деятельности предприятия

соотносится с предприятием как с бизнесом (хозяйственный объект), тогда как реформирование более традиционно связывается с предприятием, как хозяйствующим субъектом. Реорганизация, в свою очередь чаще всего понимается в более узком смысле слова — как структурное преобразование предприятия или группы предприятий. Реструктуризация предприятий имеет внутренние и внешние предпосылки. Внешние требования следуют из необходимости развития экономики на основе роста ее конкурентоспособности, обеспечивающей лидерство страны на международном рынке. В основе любой реструктуризации лежит учет как внешних, так и внутренних факторов, предполагающих удовлетворение потребностей рынка, увеличение прибыли, повышение эффективности и оптимизации налогообложения. В связи с этим реструктуризация является высоко эффективным рыночным инструментом повышения конкурентоспособности предприятий. На основе этого можно выделить этапы реструктуризации (табл. 2).

Е. Ю. Федотовская,

кандидат экономических наук, доцент кафедры «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» Сургутского государственного университета

### Совершенствование системы управления расходами в условиях реструктуризации предприятий электроэнергетики России

*Аннотация.* В статье рассматриваются проблемы формирования расходов при расчете тарифов на услуги предприятий ЖКХ, в частности рассматриваются расходы на услуги предприятий электроэнергетики, включаемые в тариф для возмещения населением. Дается краткая характеристика понятия реструктуризации и доказываемая необходимость изменения подходов к формированию информации о расходах в тарификации в связи с проводимой реструктуризацией предприятий данной отрасли.

*Ключевые слова:* реструктуризация, расходы, тарифы.

*The summary.* The article deals with the problem of formation expenses in the calculation of tariffs for services of the municipal utilities, in particular, consider the cost of electricity services to companies included in the tariff to compensate for the population. We give a brief description of the concept of restructuring and proves the necessity of changing approaches to the formation of expenditures in the tariff in connection with the ongoing restructuring of enterprises in the industry.

*Key words:* restructuring costs, tariffs.

Особенностью современного состояния предприятий электроэнергетики является осуществление процесса реструктуризации. В ходе исследования нами было проведено изучение категорий «реорганизация», «реформирование», «реструктуризация». Характеристика данных категорий для экономических систем представлена ниже в порядке их усложнения: реорганизация — реформирование — реструктуризация (табл. 1).

Анализ публикаций, освещающих процессы реструктуризации, показал, что приведенные выше термины близки по смыслу и различаются преваляцией лишь отдельных аспектов. Реструктуризация

Таблица 2

## Этапы реструктуризации предприятия

Этап	Содержание
Полная диагностика	Оценка: финансового состояния; состояния активов; наличия ресурсов; структуры расходов
Разработка концепции реструктуризации	Анализ: анализ организационной структуры; бизнес-процессов; основных экономических показателей; уровня расходов
Разработка проекта реструктуризации	Разработка: бизнес-плана (обоснование эффективности); описание новых бизнес-процессов; (формирование) стратегии доходов и расходов
Реализация программы	Детализация планов и бюджетов; реформирование организационной структуры; внедрение новых функций и бизнес-процессов; реструктуризация учетных и аналитических процедур



Рис. 1. Иерархия этапов реструктуризации экономической системы

На рисунке 1 видно, что каждый этап реструктуризации имеет свои подэтапы, предполагающие выполнение определенных функций управления и общей стратегии реструктуризации, а также распределение бизнес-процессов. На каждом этапе и подэтапе реструктуризации эконо-

мической системы и ее бизнес-процессов определены цели, задачи, функции субъектов, определен метод перестройки бизнес-процессов в целях достижения качественно нового и более высокого уровня показателей финансово-хозяйственной деятельности всех субъектов управления.

Как известно, ключевым фактором успеха экономической системы, и основным инструментом управления этой системой являются знания и информация. Поэтому, задачами, стоящими при разработке информационной технологии управления расходами, особенно в период реструктуризации предприятий, являются:

1. Сокращение времени на поиск необходимой информации.
2. Организация работы по сбору, хранению и распределению специализированной информации.
3. Придание собираемой информации комплексного характера, то есть обеспечение информационной поддержки всей цепочки управленческого процесса – от появления идеи, разработки проекта, подготовки и принятия решения до его реализации и контроля.

Современная информационная система, по-прежнему, решает в основном проблему сохранности имущества, а не оптимизации расходов, при этом часто и задача сохранности не решается из-за низкого технического уровня и отсутствия автоматизации учетных процедур. Реструктуризация предприятий отрасли подразумевает и изменение системы управления расходами в тарификации услуг предприятий электроэнергетики, которое происходит в соответствии с функциями определенными для:

- коммерческих организаций независимо от организационно-правовой формы, осуществляющих продажу потребителям произведенной или купленной электрической и тепловой энергии (*служба подрядчика*);
- федерального (общероссийского) оптового рынка электрической энергии в сфере обращения электрической энергии в рамках Единой энергетической системы России в границах единого экономического пространства Российской Федерации с участием крупных производителей и крупных покупателей электрической энергии, получивших статус субъектов оптового рынка и действующих на основе правил оптового рынка (*службы заказчика*);
- субъектов оптового рынка – юридических лиц, осуществляющих куплю-продажу и предоставляющих услуги по передаче и транспортировке электрической энергии;

- *потребителя* — физического или юридического лица, осуществляющего пользование электрической и тепловой энергией.

Регулирование расходов в тарифах осуществляется в соответствии с целями и принципами государственного регулирования, предусмотренными Федеральными законами «О государственном регулировании тарифов на электрическую и тепловую энергию в Российской Федерации» и «Об электроэнергетике». Ценовое регулирование и контроль в энергетике страны осуществляют: на национальном уровне — Федеральная служба по тарифам (ФСТ); на региональном уровне — органы исполнительной власти субъектов Федерации в области государственного регулирования тарифов (в некоторых субъектах Федерации принято название «региональные энергетические комиссии» — РЭК). Одной из основных функций ФСТ, в частности, является нормативно-правовое и методическое обеспечение регулирования и контроля цен на энергетическую продукцию и услуги. Также ФСТ устанавливает тарифы для электростанций — поставщиков регулируемого оптового рынка (в системе РДД), предельные (максимальные и минимальные) уровни тарифов на электроэнергию и тепло на всех рынках (включая услуги по распределению электроэнергии), тарифы на услуги по передаче электроэнергии по единой национальной электрической сети и тарифы на все другие инфраструктурные услуги, а также размер платы за технологическое присоединение к электросетям. Кроме этого ФСТ осуществляет контрольную и арбитражную функции.

Регулирование тарифов на энергию, поставляемую интегрированными организациями, основывается на принципе *раздельного учета* объемов продукции (услуг), доходов и расходов по производству, передаче и сбыту энергии.

Для регулирования тарифов могут применяться методы:

- экономически обоснованных расходов;
- индексации тарифов.

*Метод экономически обоснованных расходов* предполагает расчет тарифов на основе размера необходимой валовой выручки предприятия и планового объема производства продукции (услуг) в расчетном периоде регулирования. Для этого используются нормативы по отдельным видам расходов и установленные правилами бухгалтерского учета калькуляции, определяющие состав этих расходов. Важное положение: валовая прибыль в тарифе должна соответствовать экономически обоснованному уровню доходности инвестированного капитала у регулируемых энергокомпаний, чтобы создать им условия для привлечения капитала в развитие производства.

*Метод индексации тарифов* рекомендуется использовать в условиях умеренной инфляции на основе прогнозируемого индекса потребительских цен, что изначально не подходит для России. Индексации подлежат ранее и утвержденные предельные уровни и фиксированные значения тарифов.

Кроме тарифов на услуги естественных монополий (передача электроэнергии), регулированию подлежат: цены (тарифы) на электрическую энергию, поставляемую в отсутствие конкуренции; предельные уровни цен на электрическую и тепловую энергию на оптовом и розничном рынках, в том числе в секторе свободной торговли электроэнергией, поставках по двусторонним договорам купли-продажи; предельные уровни тарифов на электрическую и тепловую энергию для населения (с учетом региональных особенностей); тарифы на тепловую энергию; тарифы на услуги по обеспечению системной надежности (балансировку, резервы); тарифы на услуги АТС; тарифы на услуги СО и других органов оперативно-диспетчерского управления; плата за технологическое присоединение к электрическим сетям; сбытовые надбавки гарантирующих поставщиков.

Как следует из рисунка 2, основой для расчета тарифов служит необходимая валовая выручка компании (НВВ), а также плановые балансы электроэнергии и мощности. Указанная НВВ определяется на базе экономически обоснованных (нормативных) расходов и прибыли раздельно по основным видам деятельности: генерация электроэнергии и передача ее по распределительным электросетям (включая сбыт электроэнергии).

Таким образом, тарифы на электроэнергию, поставляемую потребителям, представляют собой сумму стоимостей: единицы электрической энергии (мощности), отпущенной с шин электростанций-производителей и услуг по передаче единицы электрической энергии (мощности) и иных услуг, оказание которых связано с поставкой энергии (сбытовая деятельность, оперативно-диспетчерское управление и др.).

Исходя из этого, в счетах на оплату энергии помимо суммарного платежа должны раздельно указываться стоимость отпущенной энергии и стоимость услуг по ее передаче и иных услуг, подлежащих оплате.

На рисунке 2 также показан базовый принцип ценообразования в электроэнергетике, состоящий в выделении в НВВ *постоянных и переменных расходов*. Первые связаны с содержанием генерирующих мощностей и электрических сетей и обеспечением их постоянной го-

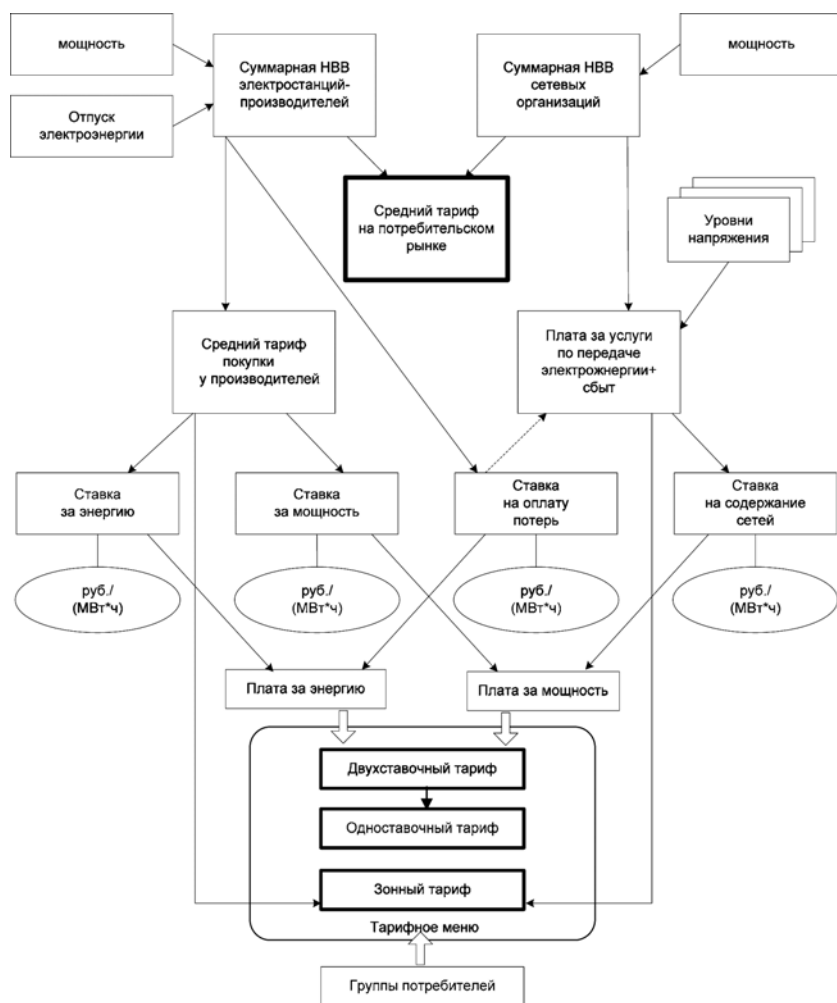


Рис. 2. Схема формирования регулируемых тарифов на электроэнергию

товности к несению нагрузки. Вторые – с производством электроэнергии на станциях и компенсацией потерь электроэнергии при передаче. Такой подход требует применения в качестве основы всей тарифной системы двухставочного тарифа, при котором потребитель будет отдельно оплачивать заказанную (абонируемую) мощность и потреб-

ляемую энергию. При этом тарифы на услуги по передаче электроэнергии дифференцируются по уровням питающего напряжения <sup>1</sup>.

Дифференциация тарифов по группам (категориям) потребителей электроэнергии отражает различия в стоимости производства, передачи и сбыта энергии и должна осуществляться исходя из следующих критериев:

- величины присоединенной (заявленной) мощности;
- режима использования мощности (годовое число часов использования заявленной мощности);
- категории надежности электроснабжения;
- уровня напряжения электрической сети.

Потребители самостоятельно выбирают для проведения расчетов за электроэнергию один из указанных в меню вариантов тарифа, предварительно уведомив об этом энергоснабжающую организацию.

Введение тарифного меню, несомненно, является прогрессивным шагом в направлении либерализации ценового регулирования на розничных рынках электроэнергии. В то же время у потребителей возникает проблема обоснования рационального для конкретных условий применения варианта (модели) тарифа.

При дифференциации региональных тарифов на передачу электроэнергии по уровням напряжения важно «очистить» их от объемов перекрестного субсидирования. В этой части предлагается введение целевых неналоговых отчислений для всех потребителей электроэнергии (кроме населения, сельскохозяйственных товаропроизводителей, государственных и муниципальных учреждений). Такой механизм призван обеспечить поддержание тарифов для населения ниже экономически обоснованного уровня (причем в пределах установленных для граждан социальных норм электропотребления). Указанные целевые отчисления не включаются в состав экономически обоснованных тарифов и вносятся потребителями одновременно с оплатой электрической энергии продавцам на розничных рынках или АТС на оптовом рынке.

Таким образом, современная система управления расходами требует своего совершенствования, связанного с реструктуризацией предприятий отрасли и введением конкурентного рынка услуг предприятий электроэнергетики.

<sup>1</sup> На схеме отмечено, что оплата потерь энергии в электросетях хотя и включается в суммарную плату за услуги по передаче, но не участвует в формировании тарифной выручки сетевых организаций, а обеспечивает НВВ производителей электроэнергии.



### Литература

1. Гительман Л. Д., Ратников Б.Е. Энергетический бизнес. М.: «Дело», 2006. 600 с.
2. Мазур И. И., Шапиро В.Д. Реструктуризация предприятий и компаний: Учеб. Пособие для вузов; Под общ. Ред. И.И. Мазура. М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2001. 456 с. (Современное бизнес-образование).
3. Пронина А. М. Проблемы бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности предприятий жилищно-коммунального хозяйства. Сургут. СГУ. 2001. 98 с.
4. Семенов В. А. Оптовые рынки электроэнергии за рубежом. Аналитический обзор. М.: Научно-учебный центр ЭНАС, 1998. 192 с.

В. И. Шулепов,  
кандидат экономических наук, доцент МарГТУ

Н. Г. Акцораева,  
кандидат экономических наук, доцент МарГТУ

### Методические подходы к формированию цены образовательных услуг высших учебных заведений

*Аннотация. Рассмотрены основные особенности ценообразования образовательных услуг высших учебных заведений. Разработаны методики, позволяющие в современных экономических условиях разрабатывать ценовые стратегии, направленные на удержание рынка. Предложены рекомендации по формированию ценового коридора в зависимости от влияния большого спектра внешних факторов.*

*Ключевые слова: методика ценообразования, стратегии ценообразования, цена образовательной услуги, цена предложения, цена спроса, ценовой коридор, ценообразование.*

*The summary. The basic features of pricing of educational services of higher educational institutions are considered. The techniques allowing in modern economic conditions to develop price strategy, directed on market deduction are developed. Recommendations about formation of a price band depending on influence of the big spectrum of external factors are offered.*

*Key words: pricing technique, pricing strategy, the price of educational service, the offer price, the demand price, price band, pricing.*

В современных условиях рыночной экономики высшее образование трансформируется в отрасль народного хозяйства и подчиняется общим законами спроса и предложения, хотя и с известной спецификой, обусловленной как характером предоставляемой услуги, так и высокой степенью вмешательства государства в рыночные процессы в данной сфере. Закон РФ «Об образовании»<sup>1</sup> дает право государствен-

<sup>1</sup> Закон РФ «Об образовании» от 10 июля 1992 г. № 3266-1 (в ред. Федеральных законов от 13.01.96 № 12-ФЗ, от 16.11.97 N 144-ФЗ).

ным образовательным учреждениям вести обучение на коммерческой основе по договорам с юридическими и физическими лицами, определяя стоимости услуги по взаимному соглашению сторон.

На практике это означает, что вузы самостоятельно определяют цены на свои образовательные программы, руководствуясь собственными расчетами экономической эффективности и исходя из платежеспособности населения региона. Действуя таким образом, ВУЗы выступают как рядовые субъекты экономической системы рыночного типа, решающие вполне стандартную задачу ценообразования на свой продукт<sup>2</sup>.

Ценообразование – это процесс установления величины цены. Объективно существуют две цены: цена спроса (Цс) и цена предложения (Цп). Для определения данных цен на образовательные услуги предлагается следующий подход, представленный на рисунке 1. Различать данные цены необходимо для того, чтобы принимать обоснованные решения по изменению окончательной цены на образовательные услуги.



Рис. 1. Подход к определению цены спроса и цены предложения на образовательные услуги

Возможные действия вуза в зависимости от соотношения цены спроса (Цс) и цены предложения (Цп) представлены в таблице 1.

Таблица 1  
Возможные действия вуза в зависимости от соотношения цены спроса (Цс) и цены предложения (Цп)

Соотношение цены спроса (Цс) и цены предложения (Цп)	Возможные действия предприятия
$Цс > Цп$	предприятие может манипулировать ценами в образовавшемся ценовом коридоре для реализации своих стратегических целей
$Цс = Цп$	существует единственный вариант цены, безубыточный для продавца и приемлемый для покупателя
$Цс < Цп$	производитель вынужден будет продать имеющийся у него объем продукции по цене спроса

Для расчета цены предложения образовательных услуг можно предложить две методики, основанные на затратном методе. Данный метод призван обеспечить покрытие как постоянных так и переменных затрат, связанных с ведением образовательной деятельности ВУЗа, а также учитывает рентную составляющую, под которой предлагаем понимать средства на реинвестирование в развитие учебно-методической и материальной базы ВУЗа.

Предлагаемый подход для формирования цены на образовательные услуги рассмотрим на примере Марийского государственного университета (МарГТУ).

В качестве базы для расчета цены предложения по обеим методикам предусматривают использование следующих данных:

- учебный план образовательной программы;
- нормы времени для расчета объема учебной работы профессорско-преподавательского состава (ППС) – количество аудиторной нагрузки, часы, отводимые на индивидуальные консультации, рецензирование контрольных и курсовых работ, дипломное проектирование, экзамены, зачеты и др.;
- ставки почасовой оплаты труда ППС.

В первую очередь рассчитывается фонд оплаты труда ППС, основываясь на объеме учебной нагрузки по каждой отдельно взятой специальности ВУЗа и размером оплаты почасовой нагрузки исходя из ставки кандидата наук с квалификационным аттестатом доцента.

Объем аудиторной нагрузки планируемого числа обучающихся на факультете МарГТУ был произведен на примере учебного плана специальности 080507.65 «Менеджмент организации», очной формы обучения, который составил на одного студента 3 956,3 часов. При дальнейших расчетах необходимо учесть, что зависимость между ростом

<sup>2</sup> Чухломин В.Д. Ценообразование на образовательные услуги с учетом факторов внутренней среды организации // Маркетинг в России и за рубежом №6 / 2003

числа обучающихся и ростом часового фонда не является линейной, за счет увеличения внеаудиторной нагрузки, аудиторная нагрузка остается на том же уровне.

Так, в МарГТУ размер оплаты почасовой нагрузки составил 220 рублей за 1 академический час  $((7000+3000+2800)*12/700=219,42$ , где 7000 – оплата на ставку доцента; 3000 – надбавка за степень кандидата наук; 2800 – надбавка за ученое звание доцента; 700 – количество часов, приходящееся на одну ставку). Расчет зарплаты учебно-вспомогательного персонала (УВП) и административно-управленческого (АУП) определяется как 56% от уровня ПСС (данная пропорция наблюдалась за последний год в МарГТУ). Также формируется фонд материального стимулирования в размере 30% от общего фонда оплаты труда ППС, УВП и АУП.

Количество будущих абитуриентов при расчетах приравнено контингенту приема 2008 года на внебюджетные места очной формы обучения.

Особенностью первой методики является то, что статьи затрат рассчитываются исходя из принятой в ВУЗе сметы (в зависимости от специальностей и факультета возможен пересмотр процентных ставок), они приведены в процентном соотношении к фонду оплаты труда ППС.

Во второй методике все статьи затрат, за исключением фонда оплаты труда, принимаются равными кассовому расходу за предыдущий год. Их можно оставить в текущих ценах, но целесообразнее привести в сопоставимые. Данные расчеты производились исходя из следующих нескольких ограничений. Заработная плата ППС, УВП, АУП и фонд материального стимулирования относятся к переменным затратам. Все остальные статьи относятся к постоянным. Сумма постоянных затрат была принята величине кассового расхода за последний отчетный год и равными долями отнесена на все факультеты (т.е. на 10). Таким образом, данную часть факультет должен покрыть за счет поступлений от внебюджетных студентов. Фонд оплаты труда формировался исходя из почасовой нагрузки и количества обучающихся. Полученные расчеты представлены в таблице 2.

Таблица 2

**Зависимость цены обучения одного внебюджетного студента от их количества на факультете**

Количество внебюджетных студентов	20	50	100	150	200	225
Стоимость обучения одного студента	383 688	159 499	84 770	59 860	47 405	43 253

Данная методика подходит в том случае, если общая стратегия развития ВУЗа в целом и ценообразования в частности, остаются без изменений на следующий год.

Очевидно, что образовательные программы одного уровня могут существенно различаться по цене. Например, реализация программ таких технических факультетов как ФПОиВР, РТФ, ММФ существенно дороже реализации соответствующих программ на экономических и управленческих специальностях из-за необходимости использования при подготовке специалистов технического профиля лабораторного оборудования. Если в такой ситуации применить норматив реинвестирования к полной себестоимости, то цена на техническую специальность будет в разы выше, что, во-первых, нежелательно в рамках одного вуза, а во-вторых, существенно повлияет на спрос. Поэтому, для всех факультетов ВУЗа целесообразно рассчитать среднюю цену, которую затем скорректировать с учетом того, что наименее популярные у абитуриентов специальности должны быть оценены по минимальной цене, при этом нижняя граница (базовая цена) образовательной услуги должна обеспечивать покрытие основных расходов на ведение образовательной деятельности, а на наиболее престижные специальности цены должны быть выше средней по ВУЗу.

Так как опрос студентов требует значительных финансовых и временных ресурсов, то в качестве цены спроса предлагается рассматривать максимальную цену на рынке образовательных услуг в регионе с учетом уровня дохода в республике Марий Эл (РМЭ).

Для расчета максимального уровня цены на образовательные услуги в МарГТУ использовались: среднемесячная заработная плата по Приволжскому федеральному округу (ПФО), цена обучения по ВУЗам ПФО и коэффициент статуса ВУЗа, определяемый исходя из рейтинга ВУЗов России.

Так доходы и средний размер месячной заработной платы работников предприятий и организаций в рассматриваемом регионе хоть и имеет тенденцию к росту, но остается на достаточно низком уровне.

В таблице 3 проведен анализ соотношения цены за обучение и среднемесячной заработной платы. Данные коэффициент можно интерпретировать следующим образом: какое количество среднемесячных заработных плат необходимо направить на то, чтобы оплатить 1 год обучения в вузе. Чем выше значение данного коэффициента, тем менее доступным является обучение в ВУЗе, т.к. большую часть дохода необходимо направлять на оплату образовательных услуг. Как видно из данных в 2006 и 2007 годах данный коэффициент имел максималь-

Таблица 3

## Соотношение цены обучения и среднемесячной заработной платы

ВУЗ	Цена за обучение, руб.			Коэффициент соотношения заработной платы и цены за обучение		
	2006	2007	2008	2006	2007	2008
МарГТУ	31 680	34 490	34 490	4,74	3,83	3,36
МарГУ	23 333	29 833	34 925	2,62	2,48	3,40
СГА	*	*	39 300	*	*	3,83
МОСИ	*	28 154	35 565	*	3,13	3,46
Ульяновский ГУ	32 000	36 000	41 000	4,35	3,80	3,67
Самарская государственная сельскохозяйственная академия	31 333	33 333	35 000	3,05	2,64	2,52
Казанский ГТУ	*	*	52 171	*	*	3,81
Вятская государственная сельскохозяйственная академия	*	*	29 833	*	*	2,64
Чувашский ГПУ	*	*	32 800	*	*	3,09

\* – отсутствуют данные

ное значение в МарГТУ. Наиболее доступное образование по соотношению цена-зарплата наблюдается в Самарской государственной сельскохозяйственной академии.

Другим важным показателем для определения цены предложения образовательных услуг является коэффициент статуса ВУЗа, определяемый по 10 бальной шкале. Он рассчитывается на основании официально публикуемого рейтинга ВУЗов России. Наибольший рейтинг в рассматриваемом регионе принадлежит Казанскому государственному техническому университету (Республика Татарстан (РТ)), данный ВУЗ также устанавливает самую высокую цену за обучение и соответственно является лидером. Поэтому приведем цены МарГТУ к ценам КГТУ. Для этого необходимо определить коэффициент соотношения зарплат (Кзп) в регионах и коэффициент соотношения статусов (Кс) ВУЗа.

$$Кзп = \text{зарплата РТ} / \text{зарплата РМЭ} = 13\,685,60 / 10\,271,20 = 1,332425$$

$$Кс = Кс \text{ МарГТУ} / Кс \text{ КГТУ} = 7,7 / 9,8 = 0,785714$$

Перемножив данные коэффициенты, получаем коэффициент отображающий соотношение цены лидера (КГТУ) и рассматриваемого ВУЗа. Исходя из расчетов получаем, что при увеличении цены МарГТУ на  $1,332425 * 0,785714 = 1,046905$  т.е. 4,6% будет достигнута максимальная цена на обучение в регионе. При большем увеличении цены за образовательные услуги возможен отток абитуриентов в другие ВУЗы.

Таким образом, в результате анализа получилась ситуация, когда цена спроса больше, чем цена предложения, то есть МарГТУ может манипулировать ценами в образовавшемся ценовом коридоре, составляющем 4,6% для реализации своих стратегических целей.

Вопросы ценовой стратегии ВУЗа в условиях кризиса, направленных на удержании рынка, становится особенно актуальными. Их суть состоит в сохранении образовательным учреждением существующего положения на рынке образовательных услуг. С этой целью предпринимаются все возможные меры для предотвращения спада объемов реализации образовательных услуг. Хотя МарГТУ сегодня имеет достаточно прочные позиции на рынке образовательных услуг по сравнению с другими ВУЗами республики и региона, однако политика в отношении изменения цен должна быть достаточно продуманной и обоснованной. В этой связи на 2009–2010 уч. год предлагается либо оставить цены на том же уровне, либо увеличить их на величину, не превышающую 5%, так как расчет цены с учетом спроса и цен конкурентов показал, что при увеличении цены на 4,6% будет достигнута максимальная цена на обучение в регионе при сопоставлении с соседними регионами по уровню доходов и «ценностной значимости» ВУЗов. А при условии, что другие рассматриваемые ВУЗы не будут поднимать цены, то МарГТУ из среднего ценового сегмента перейдет в дорогой ценовой сегмент и это может привести к оттоку абитуриентов в другие ВУЗы в ситуации, когда уменьшается число выпускников общеобразовательных учреждений, на фоне незначительного роста заработной платы и мирового финансового кризиса.

## Литература

1. <http://www.gks.ru/> – Федеральная государственная служба по статистике
2. <http://www.maristat.ru> – Федеральная служба государственной статистики по Республике Марий Эл
3. Закон РФ «Об образовании» от 10 июля 1992 г. № 3266-1 (в ред. Федеральных законов от 13.01.96 № 12-ФЗ, от 16.11.97 N 144-ФЗ).
4. Медведева А.Е., Андреев В.Н. Ценовые стратегии вузов на рынке высшего образования Санкт-Петербурга. – [www.marketing.spb.ru](http://www.marketing.spb.ru).
5. Чухломин В.Д. Ценообразование на образовательные услуги с учетом факторов внутренней среды организации // Маркетинг в России и за рубежом №6 / 2003. <http://www.mavriz.ru/articles/2003/6/1794.html>
6. Шевченко Д.А. Маркетинговые стратегии ценообразования в вузе. <http://www.cfin.ru/press/practical/2002-10/02.shtml>

### Часть III. МАЛОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО

Е. А. Вакулина,  
старший преподаватель кафедры экономической теории  
и правоведения Красноярского государственного  
торгово-экономического института

#### Методологические аспекты государственной поддержки малого бизнеса

*Аннотация. В статье даны анализ и оценка зарубежного опыта государственной поддержки малого предпринимательства, охарактеризованы отдельные методы государственной поддержки малого бизнеса в России.*

*Ключевые слова: малый бизнес, государственный заказ, микрокредитование, электронные торги.*

*The summary. In the article the analysis and estimation of the foreign experience of the of small business state support are given, separate methods of the small business state support in Russia are characterized.*

*Key words: small business, state order, micro-credit, electronic trading.*

Удельный вес сферы услуг по сравнению с производством товаров непрерывно растет и на сегодняшний день эта сфера сосредоточена в малом бизнесе. В период мирового финансового кризиса развитие малого предпринимательства особенно актуально, так как это может дать дополнительные рабочие места и, как следствие, рост совокупного спроса. Без преувеличения можно сказать, что развитие малого бизнеса — это один из факторов роста экономики. Именно, поэтому необходимо уделять большое внимание развитию этой сферы экономики, и в этом случае очень интересен опыт зарубежных стран, где уже сформировалась институциональная среда поддержки малого бизнеса.

Цель работы — на основе анализа зарубежного опыта предложить мероприятия, направленные на поддержку отечественного малого предпринимательства.

Ставка на малый и средний бизнес внесла положительный вклад в экономику таких государств, как США, Германия, Китай. Поэтому

естественно, что в этих странах до сих пор реализуются методы государственной поддержки малого бизнеса. Ведь именно малое предпринимательство формирует конкурентную среду, увеличивает доходы населения, снижает уровень безработицы, насыщает рынок разнообразием товаров и услуг, смягчает кризисные явления, и, в конечном счете, приводит к росту среднего класса — основы гражданского общества и стабильного государства.

В США государственная поддержка малого бизнеса началась в 1932 году, когда для преодоления последствий финансового кризиса и оживления экономики была создана «Восстановительная Финансовая Корпорация» (Reconstruction Finance Corporation — RFC). В 1953 году функции по вопросам малого бизнеса, были переданы агентству «Администрация Малого Бизнеса» (Small Business Administration — SBA) при Федеральном Правительстве США.

SBA распоряжается крупными бюджетными средствами, тем самым обеспечивая доступ малого бизнеса к кредитам. Бюджет на 2008 финансовый год был приблизительно 570 миллионов долларов США. SBA является одним из пяти крупнейших федеральных кредитных агентств<sup>1</sup>. По данным статистики, каждый вложенный в поддержку малого бизнеса доллар оборачивается прибылью для государства в размере 1,5 доллара.

Малые предприятия США составляют более 99,7% всех работодателей. Они ежегодно создают 60–80% фактического количества новых рабочих мест, нанимают более половины всех работников частного сектора, вносят более чем 50%-ый вклад в валовой внутренний продукт (ВВП), созданный в несельскохозяйственных отраслях. Такие успехи — это результат продуманной государственной поддержки малого бизнеса.

В деятельности SBA можно выделить четыре основные программы. Во-первых, это кредитование предприятий. Традиционно выделяют три его вида:

А) ссудные гарантии по программе 7 (а).

SBA может представлять гарантии для малых предприятий на кредиты до \$2 млн. Максимальная гарантия составляет 75% при кредите свыше 150000 долларов, и 85% при кредите до 150 000 долларов. Процентные ставки являются предметом переговоров между заемщиком и кредитором, но в зависимости от суммы кредита и срока погашения максимальные ставки варьируются от 2,25% до 4,75%. Около 6000 коммерческих банков могут предоставить гарантированные SBA кредиты

<sup>1</sup> <http://www.sba.gov>

по программе 7(а). Средняя сумма кредита по данной программе составляет 240000 долларов США.

Б) кредитование по программе 504.

По программе «504» осуществляется расширение и модернизация уже действующих малых предприятий, предоставляется долгосрочное финансирование на основные материальные активы: земля, здания. В 2008 финансовом году SBA одобрило выделение 8883 кредитов на общую сумму в 5,3 миллиарда долларов США в рамках программы кредитов SKCOR. SKCOR это некоммерческая корпорация, учрежденная для содействия экономическому развитию в своем сообществе.

В) программа микрокредитов 7 (м).

По этой программе небольшие кредиты до 35 000 долларов США выдаются малым предприятиям через сеть местных кредиторов-посредников. SBA предоставляет кредит по льготной ставке микрокредитору-посреднику, который из этих средств дает кредит микрозаемщику. Выдачей микрокредитов занимается 170 посредников. В 2008 финансовом году программа микрокредитов, спонсируемая SBA, обеспечила более чем 2650 заемщиков ссудами на сумму в почти 31 миллион долларов США<sup>2</sup>.

Следующее направление деятельности SBA — это оказание информационных и образовательных услуг, предоставление технической помощи и проведение разъяснительной работы. Здесь можно выделить: Центры содействия развитию мелкого предпринимательства, Консультанты малых предприятий, Бизнес-центры для женщин, Система обучения для мелких предпринимателей, Центры содействия экспорту США, Веб-сайт SBA в Интернете, интерактивная библиотека, публикации, материалы научных исследований и статьи.

В-третьих, SBA защищает интересы малых предприятий. Соответствующий отдел, созданный в 1976 году, выступает на слушаниях в Конгрессе в поддержку мелкого предпринимательства. Подразделение по межведомственным делам при Отделе защиты интересов малых предприятий выступает с нормативно-правовыми инициативами в соответствии с Законом о законодательной справедливости и гибкости, а также с другими стратегическими инициативами в поддержку роста мелкого предпринимательства. Подразделение экономических исследований при Отделе защиты интересов малых предприятий проводит исследования и предоставляет статистические данные по малым предприятиям, а также публикует отчеты и данные

<sup>2</sup> Программы Администрации малого бизнеса США по кредитованию субъектов малого предпринимательства // [www.vneshmarket.ru](http://www.vneshmarket.ru)

И, в-четвертых, SBA уделяет внимание сфере федеральных закупок. Ежегодно федеральное правительство осуществляет закупки на сумму 200–400 миллиардов долларов США. В соответствии с законом о малых предприятиях, Отдел правительственных контрактов SBA совместно с другими федеральными министерствами и ведомствами ставит цель: 23% дохода по контрактам с правительственными генподрядчиками должны получать малые предприятия. В 2008 финансовом году был достигнут показатель в 22%. Внутри этой общей для малого предпринимательства нормы установлены особые нормы для отдельных категорий малых предприятий. Например, программа контрактов для сверхмалых предприятий, за которыми резервируются государственные заказы на сумму от 2500 до 50000 долларов США. Сверхмалым признается предприятие с числом работников до 15 и средним годовым доходом до 1 миллиона долларов США (с учетом всех аффилированных компаний).

Подрядчики или поставщики по государственным контрактам на сумму свыше 100 тысяч долларов США по мере возможности должны обеспечить как можно более широкое привлечение субподрядчиков из субъектов малого предпринимательства. Однако при контракте на сумму свыше 500 тысяч долларов США (1 миллион в строительстве) подрядчики или поставщики обязаны представить государственному заказчику план привлечения субъектов малого предпринимательства к выполнению заказа.

Генподрядчик самостоятельно решает, какие работы выполняет он, а какие субподрядчик. Субподрядчик в свою очередь имеет право передать часть своих работ субподрядчикам второго порядка и т.п. В соответствии с законодательством, государственные органы могут отменить решение генподрядчика о выдаче крупного субподряда той или иной компании, но они не вправе обязать его разместить субподряд на указанной ими фирме.

Также в США при выполнении масштабных заказов, особенно в области исследований, широко применяется «групповая форма» выполнения заказа. Две и более организации образуют партнерство (товарищество) или совместное предприятие, которое в дальнейшем действует как единый подрядчик, причем обычно доступ в партнерство остается открытым.

Послевоенная Германия в экономическом развитии также сделала ставку на малый и средний бизнес. На сегодняшний день малый и средний бизнес в ФРГ составляет 99,7% всех предприятий, производит 40,8% от ВВП, обеспечивает 70,5% рабочих мест.

В Германии в отношении деятельности малых и средних предприятий решения принимаются как на уровне федерации, так и на уровне регионов (земель). Целью региональной политики является устранение диспропорций между сильными и слабыми в экономическом плане регионами.

Регулирующие функции в области экономики от имени государства выполняют ряд министерств и ведомств ФРГ, в частности: Федеральное министерство экономики и технологий, Министерство финансов и Министерство продовольствия, сельского хозяйства и защиты прав потребителей Германии<sup>3</sup>. Для разгрузки органов власти часть функций передается экспертным советам, торгово-промышленным палатам, ассоциациям, публично-правовым институтам, которые выполняют посредническую функцию между государством и предпринимателями.

Примером одной из таких организаций является банк Кредитанштальт фюр Видерауфбау (KfW). 80% банка принадлежит федеральным властям ФРГ, остальные 20% распределены между властями земель. На конец 2007 года размер активов равен 354 млрд. евро.

KfW состоит из пяти основных подразделений, одним из которых является Банк для малого и среднего предпринимательства (KfW Mittelstandsbank). Данное подразделение образовано в 2003 г., объем финансирования его проектов составил на 2007 год 23,2 млрд. евро<sup>4</sup>.

В рамках KfW Mittelstandsbank действуют следующие программы содействия малому бизнесу. Во-первых, микрокредитование. Микрокредит на сумму до 25 тысяч евро могут получить начинающие предприниматели, а также в первые три года существования действующие компании с не более чем 10 сотрудниками для финансирования инвестиций. Микрокредиты могут быть использованы и для финансирования повторной попытки создать предприятие («второй шанс»), при условии, что обязательства из первой попытки не станут нагрузкой для нового проекта. Как правило, KfW Mittelstandsbank берет на себя 80% кредитного риска по микрокредитам, т.е. банк, обслуживающий заемщика, несет только 20% кредитного риска.

Во-вторых, программа «Стартовые деньги», по которой предоставляются денежные средства для всех видов основания собственного бизнеса. Стартовые деньги могут быть предоставлены и для создания но-

вого предприятия, которое на первых порах ведется в форме «побочной деятельности» (одновременно с основной работой либо обучением), при условии, что в среднесрочном плане это предприятие будет преобразовано в основную занятость. Однако обязательно, чтобы начинающий предприниматель не имел собственного бизнеса, располагал необходимой квалификацией по специальности и по коммерческим вопросам. По программе Стартовые деньги «из одних рук» могут быть профинансированы инвестиции в основные и оборотные средства в размере максимально до 50 тыс. евро. К оборотным средствам относятся, например, средства на оплату труда и аренду, затраты на маркетинг или издержки по авансовому финансированию заказов.

KfW Mittelstandsbank берет на себя 80% риска невозврата кредитных средств, а остальные 20% несет обслуживающий банк. Освобождение от ответственности, однако, не освобождает заемщика от обязанности возврата всей суммы задолженности.

В-третьих, программа «Капитал для предпринимателей» охватывает различные виды долгосрочных субординированных кредитов, для которых характерно, что претензии кредитора рассматриваются после того, как будут рассмотрены требования всех остальных кредиторов, т.е. по функции эти кредиты близки к собственному капиталу. Как правило, для получения кредита не требуется предоставления обеспечения. Однако если заемщиком является физическое лицо, то оно несет личную ответственность за возврат кредита.

Капитал для предпринимателей включает в себя три компонента:

- Капитал ERP (European Recovery Programme, т.е. Европейская программа восстановления) для создания бизнеса предоставляется начинающим и молодым предприятиям в первые два года их деятельности,
- Капитал ERP для развития бизнеса могут получить предприятия и предприниматели со стажем работы от двух до не более пяти лет.
- Капитал для работы и инвестиций предоставляется укоренившимся на рынке предприятиям со стажем работы свыше пяти лет.

Для заемных средств, предоставляемых в рамках программы «Капитал для предпринимателей» действует 100-процентное освобождение обслуживающего банка от ответственности, т.е. весь риск, связанный с невозвратом кредита, берет на себя KfW Mittelstandsbank.

В-четвертых, «Кредит для предпринимателей» предоставляет хозяйственным субъектам возможность осуществлять в Германии долгосрочные инвестиции под выгодные фиксированные процентные

<sup>3</sup> <http://www.rfhwb.de>

<sup>4</sup> Бутрин Д. Банк развития в многомерном пространстве / Д. Бутрин // Приложение к газете «Коммерсантъ». – 2008. – № 195 / П (4012). – // [www.kommersant.ru](http://www.kommersant.ru)

ставки в зависимости от рискованности проекта. По данной программе KfW Mittelstandsbank предоставляет кредиты в размере до 10 млн. евро. Кредит должен быть обеспечен согласно общепринятым банковским требованиям.

В-пятых, программа «Стартовый фонд ERP», осуществляемая при поддержке Федерального министерства науки и технологии Германии, предоставляет инвестиционный капитал для малых предприятий, занимающихся технологическими разработками. Условием для участия KfW в капитале является наличие еще одного стороннего инвестора (так называемого «ведущего» инвестора), размер капиталовложений которого не меньше вклада KfW Mittelstandsbank. Максимальная сумма инвестиции KfW составляет 3 млн. евро на предприятие.

В-шестых, программа долевого участия за счет фонда ERP направлена на укрепление базы собственного капитала малых и средних предприятий. Общества долевого участия в капитале, которые предоставляют малому бизнесу гарантийный капитал, могут рефинансироваться за счет данной программы. Программа ориентирована, прежде всего, на финансирование долевого участия в малых предприятиях в объеме до 1 миллиона евро.

И, в-седьмых, программа «Собственный капитал для малого и среднего предпринимательства» адресована зарекомендовавшим себя малым и средним предприятиям различных направлений, которым необходим дополнительный собственный капитал для реализации своих планов на будущее. Если возможности предприятия по увеличению собственного капитала за счет внутреннего финансирования ограничены, то программа KfW Mittelstandsbank может стать альтернативой привлечению заемных средств для увеличения собственного капитала. Объем долевого участия составляет от одного до пяти миллионов евро.

В отличие от Германии японский опыт поддержки малого и среднего предпринимательства отличается высокой степенью вмешательства государства в экономические процессы. На сегодняшний день доля малых и средних предприятий составляет 99,7% от общего числа организаций в Японии. Число занятых в данном секторе — 70,2% от общего количества работающих; малый и средний бизнес создает 51,1% национального ВВП. Правительство Японии ежегодно выделяет примерно 0,13% от расходной части государственного бюджета на развитие и поддержку малого и среднего предпринимательства.

В 2001 г. в системе государственного управления экономикой были созданы:

- «Совет по стратегии развития малого и среднего предпринимательства» (The Small and Medium Enterprise Policy — Making Council), который должен анализировать состояние малого и среднего предпринимательства, определять важнейшие проблемы его деятельности и разрабатывать рекомендации по их решению;
- «Агентство малого и среднего предпринимательства» (The Small and Medium Enterprise Agency- SMEA), деятельность которого направлена на разработку стратегии развития и совершенствование поддержки этого сектора экономики<sup>5</sup>.

В 2004 г. по инициативе «Совета по стратегии развития малого и среднего предпринимательства» и агентства SMEA, при Министерстве экономики путем слияния трёх государственных компаний создано независимое административное агентство «Организация поддержки малого и среднего предпринимательства и инновационного развития регионов Японии» (Organization for SME and Regional Innovation of Japan — SMRJ). SMRJ реализует политику министерства, помогая сектору малого бизнеса в части модернизации и технологического развития, координирует взаимодействие всех центров поддержки, оказывающих техническую, консультационную, материальную и финансовую поддержку. Ежегодный бюджет Агентства составляет примерно 233 млн. долларов США.

Также в систему поддержки малого и среднего бизнеса входят венчурные центры поддержки предпринимательства, муниципальные и региональные центры поддержки малого и среднего предпринимательства. Венчурные центры специализируются на предоставлении сложных услуг (отбор перспективных проектов, стратегия выхода на фондовый рынок, патентование, финансовый менеджмент, юридическое и техническое консультирование при реализации сложных и рискованных проектов) для высокотехнологичных и интенсивно развивающихся предприятий. Региональные и местные центры поддержки реализуют программы, ориентированные на нужды префектур, городов.

Формирование среднего и малого бизнеса Китая началось с рыночных реформ в конце 1970-х годов. В тот период китайские крестьяне провинции Аньхой начали выходить из неэффективных коммун и брать семейные подряды. Эффективность крестьянского труда резко выросла. В начале 80-х гг. аньхойский опыт семейных подрядов был распространен на всю Поднебесную<sup>6</sup>.

<sup>5</sup> <http://www.chusho.meti.go.jp>

<sup>6</sup> Иванов А. Дело для миллиарда / А. Иванов // Деньги. — 2009. — № 1–2. — // [www.silkwaymarket.com](http://www.silkwaymarket.com)



Деятельность в сфере малого и среднего бизнеса осуществляет Национальная комиссия по развитию и реформированию, в рамках которой был создан департамент малого и среднего предпринимательства, и Китайский центр координации и кооперации бизнеса (КЦККБ).

В 2002 году был принят закон «О стимулировании развития малых и средних предприятий», который уравнивал их права с правомочиями крупных компаний (в доступе к современной технике, рыночной информации и финансированию).

Государственный фонд развития малых и средних предприятий, финансируемый исключительно из бюджета Китая, призван защитить и отстоять интересы предприятий малого бизнеса во всех отраслях экономики. Малый и средний бизнес допустили в отрасли, ранее полностью контролировавшиеся государством, оно сохранило свое влияние лишь в некоторых ключевых секторах экономики. Китайское правительство начало размещать на предприятиях малого и среднего бизнеса госзаказы.

Осознавая важность доступа бизнеса к финансам, с 2002 года уделяется большое внимание к выдаче микрокредитов, к середине 2003 г. количество финансовых институтов, осуществляющих гарантирование кредитов для малого и среднего бизнеса, достигло 966, с общим капиталом 28,65 млрд. юаней. Эти институты обеспечили финансовое гарантирование свыше 100 тысяч займов на общую сумму 117,9 млрд. юаней. Ежегодно количество организаций, занимающихся гарантированием кредитов, возрастает в среднем на 25%. Также Правительство поручило «Банку Развития» предоставлять льготные кредиты и субсидии гарантийным компаниям. К концу 2005 г. «Банк Развития» обеспечил страховое покрытие обязательств 35 гарантийных компаний и одной тысячи малых и средних предприятий. Другой крупнейший «Промышленно-торговый банк» Китая к концу 2005 г. предоставил кредиты малым предприятиям на сумму 81,6 млрд. юаней. Причём за последние 2 года объёмы кредитования малого и среднего бизнеса этим банком в среднем увеличивались ежегодно на 35%. На долю малого и среднего предпринимательства приходится свыше 20% от общей суммы кредитов, выдаваемых этим банком.

С июня 2006 г. многие банки начали акцентировать свою деятельность на обслуживании малого и среднего бизнеса, т.к. этот многочисленный сектор играет ведущую роль в структуре заёмщиков и доходов. Специально для заёмщиков сектора малого и среднего предпринимательства разработан ряд финансовых инструментов и услуг. За первые 6 месяцев 2006 г. банковско-финансовые учреждения Китая предостави-

ли сектору малого и среднего бизнеса, в общей сложности 4,5 млрд. юаней (~0,56 млрд. долларов) в виде мелких обеспеченных кредитов.

Данные мероприятия привели к тому, что по данным за 2005 год, доля малого и среднего бизнеса составляет 55% ВВП, а также 60% объема промышленного производства, 75% новых рабочих мест и 75% занятости в городской местности, 46,2% налоговых поступлений страны, 62,3% общего объема экспорта. К малым предприятиям (с численностью персонала до 100 человек) относится почти 99% всех предприятий КНР. И только 0,6% — к средним (с количеством занятых от 101 до 999).

В 2007 году статус малого и среднего бизнеса был укреплен законом о вещном праве, который предоставил частникам равное с государством и коллективом право на собственность.

Для малого бизнеса России особо актуален опыт иностранных государств в сфере микрофинансирования. Микрофинансирование представляет собой различные финансовые услуги на небольшие суммы (по классификации ООН — до 300% от показателя ВВП на душу населения). В современном понимании оно включает кредитование, сбережение, страхование, лизинг, денежные переводы и платежи, хотя изначально микрофинансирование сводилось к микрокредитованию. В последние годы в России появляются банки и небанковские организации, предоставляющие микрозаймы, но им не удается обеспечить потребность малого бизнеса в микрокредитах (спрос предпринимателей — около 10 млрд. долл. США, предложение составляет примерно 15%)<sup>7</sup>. При этом, в течение 2009 года ожидается увеличения спроса на микрокредиты в размере 30–50%.

Сейчас лишь в отдельных регионах страны доступно микрокредитование. Например, Москва, где агентство «Микрофинанс», предоставляет до 350 тыс. рублей сроком до двух лет под 18–22% годовых с поручительством и без поручительства. Решение о выдаче средств принимается в течение дня. Для сравнения микрокредит Сбербанка — до миллиона рублей под 27–30% — предоставляется лицу, который ведет предпринимательскую деятельность не менее 2-х лет, на срок до двух лет под поручительство собственника бизнеса<sup>8</sup>.

<sup>7</sup> <http://www.rmcenter.ru>

<sup>8</sup> Заславская О. Банки наращивают объемы микрофинансирования / О. Заславская // Российская Бизнес-газета. — 2009. — № 700 (16). // [www.rg.ru](http://www.rg.ru)

На сегодняшний день высокие процентные ставки, зачастую невыполнимые условия, необходимые для получения кредита, сложная процедура оформления и проверки документации делают получение микрозайма практически невозможным. Специалисты предлагают в качестве выхода из положения деятельность некредитных организаций: кредитные кооперативы, лизинговые компании, общества взаимного кредитования, частные фонды, ПИФы. Однако в современных условиях деятельность данных организаций не спасет ситуацию, так как из-за наличия большой вероятности мошеннических действий их работе не доверяют ни органы власти, ни субъекты предпринимательства.

В сфере федеральных закупок сейчас происходит значительный рост объема государственного заказа. За период 2000–2007 гг. он вырос почти в 9 раз, его объем составляет порядка 9% ВВП. В соответствии со статьей 15 ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» государственные заказчики, за исключением случаев размещения заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для нужд обороны страны и безопасности государства, и муниципальные заказчики обязаны осуществлять размещение заказов у субъектов малого предпринимательства в размере не менее 10% и не более 20% общего годового объема поставок<sup>9</sup>.

Проблема заключается в отсутствии оборотных средств у малого предпринимательства, что препятствует участию в торгах. В связи с этим ряд банков вводит кредит для субъектов малого и среднего предпринимательства, участвующих в торгах по размещению государственного заказа. Одним из первых регионов, который реализовал такое кредитование, был Пермский край. Западно-Уральский банк Сбербанка России может предоставить 10,5 млн. руб. под залог, процентная ставка 17–19% в зависимости от срока действия договора (но максимальный срок кредита до 18 месяцев). Дополнительными требованиями к заемщику, которые могут препятствовать займу, являются ведение хозяйственной деятельности не менее 12 месяцев, объем годовой выручки не более 150 млн. рублей. Подобное кредитование с недавних пор предлагает Восточно-Сибирский банк Сбербанка России.

<sup>9</sup> О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд [Электронный ресурс]: федер. закон от 21.07.2005 N 94-ФЗ ред. от 17.07.2009. — Консультант Плюс.

Помимо квотирования привлечь малый бизнес к выполнению государственного заказа можно посредством субконтракта, через выделение в сложной составной продукции простых частей, которые размещались бы среди субъектов малого бизнеса, поставки через посредническую структуру<sup>10</sup>.

Низкая доступность информации о государственных и муниципальных закупках также препятствует участию малого бизнеса, поэтому здесь интересна практика Европы и США в области электронных торгов. К 2011 году предусмотрен ввод в эксплуатацию единого информационного ресурса о государственных и муниципальных закупках — Общероссийского сайта. Планируется, что электронные торги снизят уровень коррупции, удешевят, ускорят и упростят процедуры получения конкурсной документации, подачи и приема конкурсной заявки, передачи уточняющих вопросов к конкурсной комиссии и получения ответов на них. Практика Единой электронной торговой площадке города Москвы показывает средний уровень снижения цены контракта на 20% при надлежащем качестве исполнения (по другим видам процедур снижение около 9%), среднее количество участников 4–5<sup>11</sup>.

В настоящее время в России существуют три федеральные площадки для проведения электронных торгов по размещению заказов на поставки товаров: площадка Сбербанка, правительства Москвы и правительства Татарстана. По словам главы ФАС Игоря Артемьева, в ближайшее время в России планируется создать пять-семь площадок для проведения электронных торгов в национальном масштабе<sup>12</sup>.

Еще одной немаловажной проблемой является сложность в подтверждении субъектом малого бизнеса своего статуса, так как законодательно данный порядок не определен. Такая ситуация увеличивает вероятность различных злоупотреблений.

Таким образом, в России должно усилиться государственное регулирование малого бизнеса. Для этого предлагаем создать государственную структуру для поддержки малого бизнеса по аналогии с зарубежными странами. Необходимо уделить особое внимание процедуре микрокредитования. Сделать ее более доступной для предпринимателей: упростить процедуру получения кредита, сократить время провер-

<sup>10</sup> Методы привлечения малого бизнеса к выполнению государственного заказа // [www.bishelp.ru](http://www.bishelp.ru)

<sup>11</sup> Все на электронные торги! // [www.businesspress.ru](http://www.businesspress.ru)

<sup>12</sup> В России появятся 5–7 площадок для электронных торгов // [www.rosbalt.ru](http://www.rosbalt.ru)

ки документации, разнообразить виды кредитования: для начинающих предпринимателей, для расширения уже действующего бизнеса и т.д. В частности предлагаем ввести систему государственного льготного кредитования предприятий малого бизнеса на конкурсной основе и при предоставлении с их стороны бизнес-плана. Для повышения доступности государственного заказа для малого бизнеса предлагаем, во-первых, разработать процедуру подтверждения малым предпринимательством своего статуса. Во-вторых, сделать более выгодным кредитование малых предприятий, участвующих в торгах. В-третьих, законодательно регламентировать механизмы субконтрактного привлечения субъектов малого предпринимательства для исполнения государственных контрактов, заключенных с крупными исполнителями. В-четвертых, уделить особое внимание доступности системы электронных торгов. Все это приведет к увеличению кол малых предприятий, росту эффективности работы уже существующих, и как следствие к росту благосостояния в целом.

#### Литература

1. О размещении заказов на поставку товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд [Электронный ресурс]: федер. закон от 21.07.2005, № 94-ФЗ ред. от 17.07.2009. Консультант Плюс.
2. Бутрин Д. Банк развития в многомерном пространстве /Д. Бутрин/ Приложение к газете «Коммерсантъ». 2008. № 195/П (4012). // [www.kommersant.ru](http://www.kommersant.ru)
3. Заславская О. Банки наращивают объемы микрофинансирования / О. Заславская // Российская Бизнес-газета. 2009. №700 (16). // [www.rg.ru](http://www.rg.ru)
4. Иванов А. Дело для миллиарда / А. Иванов // Деньги. 2009. № 1–2. // [www.silkwaymarket.com](http://www.silkwaymarket.com)
5. Все на электронные торги! // [www.businesspress.ru](http://www.businesspress.ru)
6. В России появятся 5–7 площадок для электронных торгов // [www.gosbalt.ru](http://www.gosbalt.ru)
7. Методы привлечения малого бизнеса к выполнению государственного заказа // [www.bishelp.ru](http://www.bishelp.ru)
8. Программы Администрации малого бизнеса США по кредитованию субъектов малого предпринимательства // [www.vneshmarket.ru](http://www.vneshmarket.ru)
9. <http://www.sba.gov>
10. <http://www.rfhwb.de>
11. <http://www.chusho.meti.go.jp>
12. <http://www.rmcenter.ru>

Е. А. Ковальчук-Ковалевский,  
аспирант российской Академии предпринимательства

#### Направления инновационного развития малых предприятий лесной промышленности в Вологодской области

*Аннотация. Статья посвящена направлениям развития малых предприятий лесной промышленности Вологодской области. Вологодская область входит в группу регионов, которые являются лидерами развития лесной промышленности. Эффективная экономическая политика в этом регионе привела к развитию малых предприятий лесной промышленности, которые составляют значительную часть всех малых предприятий региона.*

*Ключевые слова: малые предприятия, лесная промышленность, территориальные кластеры.*

*The summary. Article is devoted directions of development of small enterprises of the wood industry of the Vologda area. The Vologda area is included into group of regions which are leaders of development of the wood industry. The effective economic policy in this region has led to development of small enterprises of the wood industry which make a considerable part of all small enterprises of region.*

*Key words: small enterprises, the wood industry, territorial klaster, self-organising.*

Значение лесной отрасли в Вологодской области определяется тем, что регион занимает третье место в Северо-Западном федеральном округе по лесопокрытой площади, запасу древесины, а также по расчетной лесосеке, что отражают данные, представленные в таблице 1. [1, С. 302].

Однако область уступает своим соседям по использованию прироста лесосеки. Лесопромышленный комплекс Вологодской области – это более 200 крупных и мелких предприятий, на которых трудятся около 50 тыс. человек. Лесозаготовительные предприятия составляют 39,0% и деревообрабатывающие – 47,7%. Перспективы развития лесной отрасли России вообще и Вологодской области, в частности, связаны не с продажей сырья, а с его переработкой.

Таблица 1

**Площадь лесного фонда и запасы древесины Северо-Западного  
Федерального Округа**

Регион, область	Лесопокрытая площадь, тыс. га	Общий запас древесины, млн. м <sup>3</sup>	В том числе хвойные породы, млн. м <sup>3</sup>	Спелые и перестойные леса, млн. м <sup>3</sup>	Расчетная лесосека, млн. м <sup>3</sup>
Республика Карелия	9 253,4	934,3	818,9	419,1	8,8
Республика Коми	30 030,8	3 009,3	2524,9	2176	26,4
Архангельская область	20 314,8	2 230,9	1903,5	1593,1	22,3
Вологодская область	10 299,1	1 637,6	857,9	513	24,1
Калининградская область	237	48,05	14,3	1,6	0,3
Ленинградская область	4 519,9	791,9	485	288,2	9,3
Мурманская область	5 286,5	235,8	201,3	127,3	0,7
Новгородская область	3 467,5	595,8	219,2	216,8	8,8
Псковская область	2 043,6	325,3	133,3	85	3,7

В соответствии с требованиями нового Лесного кодекса Российской Федерации лесные участки являются государственной собственностью и входят в систему лесхозов, которые выполняют весь комплекс лесохозяйственных работ, охрану и защиту лесов от нарушителей и пожаров. Кроме того, сформировано 26 государственных лесничеств (в границах каждого муниципального района), выполняющих государственные полномочия – госконтроль и надзор, проведение аукционов, отпуск древесины по договорам купли-продажи.

Это дало возможность развивать малые предприятия Вологодской области. В лесной отрасли области также немало таких предприятий. В прошлом году их усилиями было вывезено 2,3 млн. куб. м. древесины, что составляет 33 процента от общего объема. В производстве пиломатериалов доля продукции, произведенной малыми предприятиями, составляет свыше 40 процентов, или 448 тысяч кубометров [2, С. 22].

Основной объем пиломатериалов выпускается крупными и средними предприятиями (65% от общего количества). На долю малых

предприятий и индивидуальных предпринимателей приходится, соответственно, 17% и 18%.

В районах области развивается производство домов из оцилиндрованного бруса. Наиболее крупные производители оцилиндрованного бревна – ОАО «Белозерский ЛПХ», ЗАО «Горстройзаказчик», ООО «ЧАК», ЧП «Иванов О. Л.» (Вожега) и ряд других малых предприятий [3, С. 10].

Налоги со специальным налоговым режимом в лесном комплексе – это налоги предприятий, находящихся на упрощенной системе налогообложения (субъекты малого бизнеса) – выросли на 49%.

Правительство области оказывает лесным предприятиям малого бизнеса всестороннюю поддержку, особенно тем, кто занят глубокой переработкой древесины. При реализации подобных инвестиционных проектов создаются условия для обеспечения лесосырьевой базой, оказывается помощь в подборе оборудования и реализации продукции. Более того, в области действует ряд программ государственной поддержки малого и среднего бизнеса, предусматривающих льготное кредитование и компенсацию части процентной ставки по кредиту. Были приняты: закон области «О развитии малого и среднего предпринимательства» и аналогичная долгосрочная целевая программа до 2012 года [4, с.3].

Зарождающиеся малые предприятия в самый сложный период – период становления – проходят в бизнес-инкубаторе. Основной задачей бизнес-инкубатора является оказание комплекса необходимых услуг для поддержки предпринимателей и малых предприятий, деятельность которых направлена на развитие новых конкурентоспособных товаров и услуг, инновационных технологий. Сущность поддержки субъектов малого предпринимательства в программах бизнес – инкубаторов заключается в создании благоприятных условий для ускоренного развития компаний. Это достигается путем ограждения (полного или частичного) малых предприятий от воздействия неблагоприятных факторов внешней среды и, вместе с тем, путем комплексного воздействия на потребности, возникающие у предприятий на ранних стадиях развития.

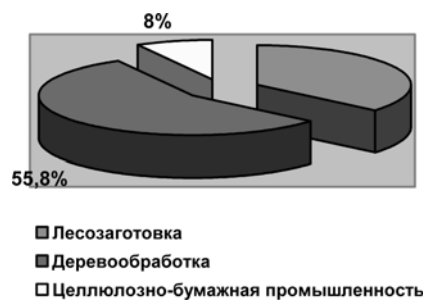
Создается филиальная сеть бизнес-инкубатора в муниципальных образованиях – открыты 6 дополнительных офисов (Грязовецкий, Сокольский, Белозерский, Вожегодский, Тотемский и Вытегорский районы). В текущем году планируется создание еще 2 офисов – в Великоустюгском и Кирилловском районах. Функционирует муниципальный бизнес-инкубатор и в г. Череповце при некоммерческом партнерстве «Агентство городского развития».

Вологодским научно-координационным центром Центрального экономико-математического института Российской Академии наук и Департаментом лесного комплекса Вологодской области в 2006 году разработана Программа развития лесопромышленного комплекса Вологодской области до 2010 года.

Ключевой идеей программы является разработка мер по ускоренному инвестиционно-инновационному развитию лесопромышленного комплекса и превращения его в самофинансирующийся, динамично развивающийся сектор экономики области. Главная цель Программы – извлечение максимального эффекта от освоения сырья, а в конечном итоге – от лесосечного фонда, за счет рационального использования [5, С.13].

Программный подход содействовал опережающему развитию всех отраслей лесного комплекса. Объем производства продукции за 2008 г. в денежном выражении возрос на 4% и составил более 18 млрд. рублей.

Структура производства продукции предприятиями ЛПК в 2008 году представлена на рисунке 1 [5, С.19].



**Рис. 1. Структура производства продукции предприятиями ЛПК Вологодской области в 2008 году**

Показатели производства продукции ЛПК в Вологодской области за 2008 год представлены в таблице 2 [5, С.15].

Основными факторами, оказавшими влияние на рост объема выпуска продукции глубокой переработки, являются рост инвестиционной активности и реализация высокоэффективных инвестиционных проектов по установке нового и модернизации существующего оборудования.

Используя статистическую отчетность лесопромышленных предприятий Вологодской области, а также данные полевых исследований и мониторинга рыночной среды Северо-Западного федерального округа РФ, можно рассчитать рейтинг инвестиционной привлекательности следующих предприятий: Сокольский ЦБК, ОАО, Монзенский

**Показатели производства продукции ЛПК за 2008 год**

Показатель	Единицы измерения	2008 год	% к 2007 году
Заготовка древесины	тыс. м <sup>3</sup>	9440,7	106,8
Вывозка древесины	тыс. м <sup>3</sup>	8908,8	100,6
из общего количества вывозки древесины			
лесоматериалы круглые	тыс. м <sup>3</sup>	7353,9	102,5
древесина деловая	тыс. м <sup>3</sup>	7722,7	100,9
Пиломатериалы	тыс. м <sup>3</sup>	1181,6	95,4
Фанера клееная	тыс. м <sup>3</sup>	226,0	98,3
Дома деревянные заводского изготовления	тыс. м <sup>2</sup> общей площади	33,5	107,0
Блоки дверные в сборе (комплектно)	тыс. м <sup>2</sup>	57,6	39,4
Блоки оконные в сборе (комплектно)	тыс. м <sup>2</sup>	78,7	95,3
Плиты древесноволокнистые твердые	млн. м <sup>2</sup>	28,3	101,8
Плиты древесностружечные	тыс. м <sup>3</sup>	381,4	78,3
Технологическая щепа для производства целлюлозы и древесной массы	тыс. м <sup>3</sup>	182,6	83,4
Помещения контейнерного типа	шт.	3105	105,8
Спички	тыс. усл. ящиков	1204,0	90,5
Целлюлоза (по варке)	тыс. тонн	29,0	93,8
Бумага	тыс. тонн	31,2	129,4
Картон (включая бумагу для гофрирования)	тыс. тонн	65,5	105,7

ДОК, ЗАО, Лесопильное производство ЛХК Череповецлес, Лесозаготовительное производство ЛХК Череповецлес, Череповецкий фанерно-мебельный комбинат, ОАО.

В таблице 3 представлены данные для расчета необходимых параметров, позволяющих определять инвестиционную привлекательность лесопромышленных предприятий [6, С. 135]. В ней на основе матрицы, разработанной компанией General Electric [6, С. 135], определены факторы, характеризующие отраслевую привлекательность (показатели 1–5) и конкурентное положение бизнеса (показатели 6–10). Для каждого из пяти отобранных лесопромышленных предприятий Вологодской области в числителе представлен вес, отражающий относительную значимость фактора отраслевой привлекательности, а в знаменателе – оценка по сравнению с конкурентами (высшая оценка – 5).

Под конкурентами в данном случае понимаются отрасли лесного сектора экономики, которые ранжируются по инвестиционной при-

Таблица 3

**Основные факторы, характеризующие отраслевую привлекательность и конкурентное положение лесопромышленных предприятий**

Показатели \ Предприятия	Сокольский ЦБК	Монзенский ДОК	Череповецкий ФМК	Лесозаготовит. пр-во ЛХК Череповецлес	Лесопильное пр-во ЛХК Череповецлес
1. Размер рынка	0,3	0,2	0,2	0,3	0,3
	3	2	3	2	2
2. Тенденции и потенциал роста рынка	0,2	0,2	0,2	0,3	0,3
	4	3	4	3	3
3. Прибыльность отрасли	0,3	0,2	0,2	0,1	0,2
	4	3	3	1	3
4. Чувствительность к ценам (ценовая эластичность)	0,1	0,2	0,1	0,2	0,1
	2	2	2	2	2
5. Стадия жизненного цикла бизнеса	0,1	0,2	0,3	0,1	0,1
	5	4	3	5	4
6. Доля рынка	0,3	0,2	0,3	0,3	0,2
	5	3	5	5	3
7. Конкурентная позиция	0,2	0,1	0,2	0,1	0,2
	4	2	3	2	3
8. Лидерство (качество, технология, производство, маркетинг)	0,2	0,2	0,2	0,2	0,3
	4	3	4	3	5
9. Тенденции изменения доли рынка	0,1	0,3	0,1	0,3	0,1
	2	5	2	5	2
10. Сравнительная прибыльность	0,2	0,2	0,2	0,1	0,2
	4	3	4	2	4

влекательности бизнеса. Сумма произведений взвешенных показателей дает общую оценку привлекательности отрасли и его конкурентного положения (табл. 4) [6, С.137].

Как видно из данных, представленных в таблице 4, Сокольский целлюлозно-бумажный комбинат среди других лесопромышленных предприятий получил первое место в рейтинге инвестиционной привлекательности. Вполне закономерным можно считать и второе место Череповецкого фанерно-мебельного комбината.

В настоящее время, совместно с инвесторами, проводится работа по подготовке к реализации проектов, направленных на максимальное использование заготовленной древесины и импорто-замещение ряда продукции деревообработки и целлюлозно-бумажной промышленности. При непосредственном участии Департамента в 2008 году реализованы и находятся в стадии внедрения ряд важных инвестиционных проектов [5, С.19].

Таблица 4

**Рейтинг инвестиционной привлекательности лесопромышленных предприятий**

Наименование предприятия	Оценка отраслевой привлекательности	Оценка конкурентного положения	Общий рейтинг
Сокольский ЦБК	3,6	4,1	I
Монзенский ДОК	2,8	3,5	IV
Череповецкий ФМК	3,1	3,9	II
Лесозаготовительное производство Череповецкой ЛХК	2,5	4,0	III
Лесопильный завод Череповецкой ЛХК	2,7	3,7	IV

На предприятиях, занимающихся деревянным домостроением, проходит расширение производства, модернизация оборудования и освоение новых видов продукции на ООО «ЧАК», ООО «Новые технологии домостроения» и ООО «Лайт».

В плане развития производства лесопромышленного комплекса администрация Вожегодского района способствовала переоформлению документов на аренду лесного фонда. Это способствовало развитию непосредственно производства на малом предприятии — ООО «Экспофорест». Произведен пуск в эксплуатацию новой лесопильной линии, которая позволит предприятию выпускать пиломатериалы экспортного качества, расширив рынок сбыта продукции. Пущена в эксплуатацию сушильная камера объемом 60 м<sup>3</sup> пиломатериалов.

С целью увеличения объемов производства и повышения интенсивности труда в лесозаготовительной отрасли на предприятиях области осуществляется обновление парка современной лесозаготовительной техники. Такой техникой являются многооперационные машины, для использования которых внедряются современные технологии заготовки древесины, в первую очередь, за счет харвестеров и форвардеров скандинавского производства. В настоящее время в области работает 58 комплексов, 16 форвардерных бригад.

В 2008 году приобретено 2 импортных комплекса ХК «Вологодские лесопромышленники», 5 комплексов ХК «Череповецлес», 7 комплексов ОАО «ЛПК «Кипелово» и 9 комплексов субъектами малого предпринимательства.

Инвестиции в основной капитал, вложенные малыми предприятиями области за 5 лет, увеличились в 4 раза [7, С.17]. За 2008 г. малыми предприятиями освоено 3 723,4 млн. руб. инвестиций в основной капитал, что составляет 160% к уровню 2007 г.

### Выводы по статье

Лесная отрасль Вологодской области является значимым сектором региональной экономики, занимая третье место в Северо-Западном федеральном округе по лесопокрытой площади, запасу древесины, а также по расчетной лесосеке.

Развитие малого бизнеса региона охватывает лесную отрасль, что подтверждается тем, что более 40% малых предприятий занято в лесной промышленности. Развитие малого предпринимательства региона должно регулироваться в соответствии с требованиями нового Лесного кодекса, согласно которому руководство Вологодской области включило в областную собственность всю систему лесхозов.

Правительством области принят стратегический курс на максимальное использование лесных ресурсов и развитие углубленной переработки древесины. Принятое областное инвестиционное законодательство способствует выполнению этого курса и инвестиций финансовых средств регионального бюджета в строительство предприятий лесной промышленности на территории области. Первостепенное значение в условиях финансового кризиса исполнительные и представительные органы власти придают развитию малого и среднего предпринимательства.

Лесопромышленный комплекс области развивается достаточно активно, что подтверждается при расчете рейтинга инвестиционной привлекательности — Сокольский целлюлозно-бумажный комбинат получил первое место. Комбинирование лесозаготовительного и лесопильного производств в Череповецкой ЛХК обеспечивает наибольшую устойчивость функционирования такого комплекса.

### Литература

1. Шичков А. Н. Экономика и менеджмент инновационных процессов в регионе: Монография. М.: ИД «ФИНАНСЫ и КРЕДИТ», 2008. 360 с.
2. Воронова И. Стимулирование плюс стабильность // Вологодский лесной журнал. 2007. № 4–5. С. 21–22.
3. Алешина Т. В лес за будущим // ЛесПромИнформ. № 39. С. 9–10.
4. Гришин А. Из кризиса выйти окрепшими // Российская газета. 2009. № 4898 (74). С. 3.
5. Лесопромышленный комплекс Вологодской области: Маркетинговое исследование. Череповец: МА «Навигатор», 2008. 95 с.
6. Шагин П.И. Оценка инвестиционной привлекательности лесопромышленных предприятий : Дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05. М., 2005. 153 с.
7. Иогман Л.Г. Экономика региона: от кризиса к устойчивому развитию // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. 2009. № 6. С. 16–18.

А. М. Медведева,  
кандидат экономических наук,  
Российская Академия предпринимательства

### Методология определения параметров конфигурации системы риск-менеджмента предприятия

*Аннотация. Автором статьи выдвигается и обосновывается гипотеза о том, что параметры конфигурации системы риск-менеджмента предприятия зависят от конкретных значений определенных характеристик его деятельности. В статье приводится перечень этих характеристик (и их возможных значений), а также перечень соответствующих им параметров системы риск-менеджмента предприятия.*

*Ключевые слова: риск — это возможное событие, которое в состоянии изменить ожидаемый в определенный период времени результат хозяйственной деятельности предприятия; управление рисками — реализация действий, направленных на то, чтобы по возможности не допустить свершения риска, а при его неизбежности (или факте свершения) максимально ослабить влияние нежелательных риск — последствий; система управления рисками — совокупность всех аспектов, влияющих на качество управления рисками; параметры системы риск-менеджмента — характеристики свойств системы управления рисками предприятия; целей, методов, инструментов, принципов построения и т.д.*

*The summary. The article «Methodology of Defining Parameters for Configuring The Company's Risk Management System» advances and proves a theory that parameters for configuring the company's risk management system depend on the levels of certain aspects of the company's business. The article provides a list of these aspects (and their possible levels), as well as a list of the risk management system parameters corresponding these aspects.*

*Key words: risk — a potential event that may change a result of the company's business expected within a certain period of time; risk management — activities aimed at preventing risks and reducing their negative impact in case they are unavoidable; Risk Management System — a combination of all aspects exerting influence over risk management quality; parameters of The Risk Management System — characteristics of the risk management system, i.e. goals, methods, tools, principles of creation, etc.*

Сегодняшний мировой экономический кризис не ограничивается сферой финансовой инфраструктуры, а отражается самым существенным образом (что совершенно понятно) на текущей деятельности пред-

приятий и организаций. Кризис 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, несмотря на значительно возросшие в последние годы объемы публикаций, освещающих проблематику риск-менеджмента (РМ), следует признать, что значительная часть предлагаемых в них рекомендаций носит все же фрагментарный, несистемный 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 содержало бы исчерпывающий перечень требований к системе РМ.

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:

- 1) конфигурация предприятия;
- 2) стадия жизненного цикла предприятия;
- 3) стратегия развития предприятия;
- 4) актуальные рисковые экспозиции;
- 5) уровень осознания руководством предприятия рисковой проблематики;
- 6) приемлемый уровень риска (толерантность к риску);
- 7) отраслевой уровень рисковой 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;

Рассмотрим эти характеристики подробнее.

### **1) Конфигурация предприятия**

Понятно, что в функционально-организационном (и не только) устройстве систем РМ существуют различия, зависящие от конфигурации предприятия: его производственной структуры, а также формы кооперации с другими предприятиями. Другими словами, каждому типу конфигурации предприятия будут соответствовать определенные параметры его системы РМ. Таким образом:

**1.1.** Если предприятие является самостоятельной структурной единицей, то формируется система «РМ-предприятие». Для входящих в состав предприятия бизнес-единиц нет необходимости создания сепаратных систем РМ.

**1.2.** Если предприятие входит в состав холдинга или же какой-либо финансово-промышленной группы (ФПГ), то кроме системы «РМ-предприятие», необходимо создавать и систему «РМ-холдинг (ФПГ)».

**1.3.** Если группа предприятий выбирает какой-либо вариант объединения без иерархического их подчинения внутри него (например, «виртуальный» холдинг во главе с корпоративным банком), то кроме систем «РМ-предприятие», необходимо создавать систему РМ для общего рискового поля «Банк -предприятия».

### **2) Стадия жизненного цикла предприятия**

Одним из существенных моментов при определении параметров системы РМ является определение стадии жизненного цикла предприятия. Понятно, что рисковый спектр (совокупность всех актуальных рисков) и рисковый профиль (проранжированный по степени значимости перечень актуальных рисков) предприятия на каждом этапе жизненного цикла имеют весьма сильные различия. Различаться будут цели и задачи систем РМ предприятий, находящихся на различных этапах жизненного цикла, а, следовательно, и параметры этих систем. То есть, формируя ТЗ на разработку системы РМ, следует выяснить, на какой стадии жизненного цикла находится предприятие:

**2.1.** Выход на рынок.

**2.2.** Рост продаж.

**2.3.** Замедление роста.

**2.4.** Стабильность или возобновление роста.

**2.5.** Реструктуризация.



Конечно, при проектировании системы РМ предприятия необходимо учитывать не только ту стадию, на которой находится предприятие, но и те стадии жизненного цикла, на которых находятся и рыночная ниша, и продукция предприятия. В общем случае строить систему РМ целесообразно, ориентируясь на совокупность стадий трех жизненных циклов, порождающую соответствующий «набор» рисков.

### 3) Стратегия развития предприятия

Понятно, что режим службы РМ должен быть в первую очередь ориентирован на реализуемую предприятием стратегию и те риски, которые сопровождают ее реализацию. Мы предлагаем использовать следующую классификацию стратегий развития:

- 3.1. Стратегия горизонтальной интеграции.
- 3.2. Стратегия вертикальной интеграции.
- 3.3. Стратегия диверсификации.
- 3.4. Стратегия стабилизации.

Каждая из представленных стратегий характеризуется уникальным «набором» рисков и определяет соответствующие ей особенности функционирования системы РМ, и, что очевидно, параметры конфигурации данной системы.

### 4) Актуальные рискованные экспозиции

Рисковая экспозиция — это объект, утрата которого в случае реализации риска заметно повлияла бы на итоги деятельности предприятия (вызвала бы отклонение фактических результатов его деятельности от запланированных).

Что касается актуальных рискованных экспозиций, т.е. тех объектов, которые должны быть защищены в первую очередь, то их список формируется индивидуально для каждого предприятия. Весьма полезными при этом могут оказаться списки ценностей предприятия, представленные в различных информационных источниках, например, следующий: рыночная позиция; финансовая устойчивость; материальные активы (имущество); нематериальные активы (ноу-хау, опыт, бренд, торговая марка, привилегии и т.д.); информация; стабильные денежные потоки; структура капитала и собственности; ресурсы и доступ к ним; налаженные связи с поставщиками и потребителями; используемые и разрабатываемые технологии; безопасность; персонал; отлаженные бизнес-процессы; корпоративные ценности и культура; свобода от ответственности перед третьими лицами.

5) Уровень осознания руководством предприятия рискованной проблематики

Ответ руководства предприятия на вопрос о том, какую роль в его деятельности оно отводит рискам, безусловно, находит отражение в том, какие параметры конфигурации системы РМ будут выбраны при ее построении. Отношение топ-менеджмента к рискам, как правило, соответствует одному из следующих вариантов:

- 5.1. Риски — это досадные неожиданности, которые должны быть оперативно устранены «профильными» работниками.
- 5.2. Риски — это объекты, управление которыми должно быть регламентировано на уровне предприятия.
- 5.3. Риски — это объекты, управление которыми должно быть регламентировано на уровне каждого подразделения.
- 5.4. Риски — это объекты, управление которыми должно быть регламентировано на уровне предприятия и его подразделений.

### 6) Приемлемый уровень риска (толерантность к рискам)

По сути, речь идет об определении того, какой уровень риска (рассчитываемый как произведение ущерба от риска и вероятности его реализации), являлся бы относительно безболезненным для предприятия. Понятно, что конфигурации систем РМ предприятий будут различаться в зависимости от того, насколько высокий уровень риска руководство каждого конкретного предприятия сочтет приемлемым. В качестве показателя приемлемости уровня рисков мы предлагаем рассматривать размер прибыли, недополучение которой (по отношению к запланированной) не повлечет значительных изменений в функционировании предприятия:

- 6.1. Приемлемым для предприятия является недополучение прибыли в размере до 25% от запланированного уровня.
- 6.2. Приемлемым для предприятия является недополучение прибыли в размере до 25%–50% от запланированного уровня.
- 6.3. Приемлемым для предприятия является недополучение прибыли в размере до 50%–75% от запланированного уровня.
- 6.4. Приемлемым для предприятия является недополучение прибыли в размере до 75%–100% от запланированного уровня.
- 6.5. приемлемым для предприятия является получение убытка в текущем периоде.

### 7) Отраслевой уровень рискованной напряженности

Очевидно, что рискованная напряженность отраслей экономики различна. Наиболее высока она в медицине и банковской сфере и довольно незначительна, например, в сфере бытового обслуживания. Поэтому достаточно условно уровень рискованной напряженности предприятий, определяемый их отраслевой принадлежностью, можно подразделить на:

- 7.1. Очень высокий.
- 7.2. Высокий.
- 7.3. Средний.
- 7.4. Низкий.

Разумеется, этот изначально присущий предприятию уровень может корректироваться в зависимости от состояния рыночной ниши, а также стиля менеджмента предприятия и т.д. Однако, в качестве одного из основных ориентиров при разработке ТЗ на систему РМ приведенная градация априорной рискованности, обусловленной отраслевой принадлежностью предприятия, вполне пригодна.

#### 8) Степень регламентации взаимодействия системы риск-менеджмента с подразделениями предприятия

Данные различных исследований, проведенных на предприятиях многих отраслей, показывают, что топ-менеджмент предприятий заинтересован в системах управления рисками, в первую очередь, исходя из стратегических соображений, таких как усиление конкурентных преимуществ, возможность обеспечения устойчивого развития предприятия, эффективное управление его ресурсами и т.д. Что касается оперативного управления, то степень его регламентации зависит от того, насколько отработаны бизнес-процессы на предприятии, насколько опасным является производство, насколько квалифицированы работники предприятия, а также от ряда иных обстоятельств.

Исходя из изложенных точек зрения, степень регламентации взаимодействия системы риск-менеджмента с подразделениями предприятия при решении стратегических и оперативных задач может быть представлена следующим образом:

**8.1.** На предприятии существует стандарт, четко определяющий, решение каких стратегических и оперативных задач осуществляется с использованием

полной процедуры анализа, диагностики и управления рисками

**8.2.** Формирование стратегических планов, бизнес-планов проектов (выпуск новой продукции, реструктуризация и др.) включает в себя процедуры диагностики и управления рисками.

**8.3.** Лишь отдельные, наиболее существенные стратегические и оперативные задачи решаются с использованием методов РМ.

#### 9) Допустимое время прерыва бизнес-процессов предприятия

Очень непросто определить, прерывание какого из основных бизнес-процессов и на какой период окажется критичным для предприятия. Тем более, что источником риска могут стать и локальные бизнес-процессы, входящие в состав основных. Выход состоит в тщательной

проработке этой проблемы для каждого предприятия. При этом следует ответить на ряд вопросов: Как бизнес-процесс влияет на непрерывность деятельности предприятия? Как его прерывание на какое-то время (например, на 1 час, 4 часа, 1 день, 2 дня) повлияет на получение прибыли? Как прерывание этого бизнес-процесса может отразиться на отношениях с партнерами, банками и т.д. Является ли этот бизнес-процесс критичным для успешной деятельности предприятия? Существуют ли альтернативы данному бизнес-процессу, устойчивость которых является более высокой? Далее необходимо установить пределы допустимого прерывания бизнес-процессов (табл. 1).

Таблица 1

#### Время допустимого прерывания бизнес-процессов

NN п/п	Функциональные и локальные бизнес-процессы (БП)	Время допустимого прерывания БП
9.1	Производственно-технологические процессы	6 часов
9.2	Финансово-экономические процессы	2 дня
9.3	Социальные процессы	5 дней
9.4	Экологические процессы	3 часа
9.5	Процессы управления	1 час

#### 10) Соотношение страховых и нестраховых инструментов управления рисками

Имеются, по крайней мере, две позиции, по которым использование страховых инструментов определяется нормативно: опасные производственные процессы и социальное страхование работников. Для остальных же случаев выбор остается за менеджментом предприятия. Вариантов здесь всего несколько:

**10.1.** Страхуются только нормативно установленные риски.

**10.2.** Страхуются наиболее критичные риски.

**10.3.** В рамках интегральной (комплексной) программы защиты от рисков используются как страховые инструменты (в т.ч. элементы группового, функционального, зонтичного страхования), так и нестраховые.

#### 11) Методические подходы к управлению рисками

В результате анализа информационных источников нами были выделены три основных подхода к управлению рисками:

**11.1.** Локальный (следует управлять лишь отдельными, наиболее существенными рисками).

**11.2.** Функциональный (следует управлять рисками каждого из функциональных подразделений).

Параметры системы управления рисками предприятия

**11.3.** Интегративный (следует управлять всеми возможными рисками с учетом их влияния друг на друга).

### 12) Организационный статус службы риск-менеджмента

В зависимости от масштаба предприятия, уровня развития службы риск-менеджмента, квалификации специалистов и топ-менеджеров, а также других факторов возможны различные варианты статуса этой службы:

**12.1.** Служба РМ организационно не обособлена.

**12.2.** Служба РМ обособлена и функционирует децентрализованно.

**12.3.** Служба РМ обособлена и функционирует централизованно.

### 13) Формирование персонального состава службы риск-менеджмента

Для реализации процесса управления рисками можно привлечь профессиональных риск-менеджеров. Альтернативным вариантом (и притом наиболее распространенным на практике ввиду явного дефицита специалистов такого рода) может являться обучение управлению рисками «своих» работников, с тем чтобы функция управления рисками была дополнительно вменена в исполняемые ими должностные обязанности. Таким возможны следующие подходы к формированию персонального состава службы РМ:

**13.1.** Привлечение профессионально подготовленных риск-менеджеров

**13.2.** Обучение риск-менеджменту работников предприятия, в первую очередь руководителей высшего и среднего звена.

Напомним, что (как было отмечено выше) 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 конкретного предприятия.

Полный список параметров, определяющих конфигурацию системы РМ, и соответствующих конкретным значениям рассмотренных выше характеристик предприятия, приведен в таблице 2. Таким образом, делая выбор из предложенного набора параметров, и проверяя их на совместимость, можно сформировать техническое задание на создание или совершенствование системы РМ предприятия. Однако, отметим, что естественное желание руководителей сформировать высоконадежную и максимально эффективную систему РМ почти наверняка будет неосуществимым в связи с ограниченностью ресурсного обеспечения.

Индекс параметра	Содержательные характеристики предприятия, влияющие на параметры риск-менеджмента	Описание параметров системы риск-менеджмента предприятия
<b>1. Конфигурация предприятия</b>		
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-холдинг» (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
<b>2. Стадия жизненного цикла предприятия</b>		
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
<b>3. Стратегия развития предприятия</b>		
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.	Стратегия стабилизации	Необходимо выявить полный спектр рисков и обязательно учитывать их взаимовлияние
<b>4. Актуальные рисковые экспозиции</b>		
4.1	.....	Зависят от типов выбранных рисковых экспозиций (ресурсы, процессы, общие ценности, показатели деятельности предприятия и его подсистем и т.д.)
.....	.....	
4.n	.....	
<b>5. Уровень осознания руководством предприятия рисковой проблематики</b>		
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 подразделений	Данному уровню осознания руководством рисковей 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 рисковей проблематики соответствует интегративная система РМ
<b>6. Приемлемый уровень риска (толерантность к рискам)</b>		
6.1	Приемлемым является недополучение прибыли в размере до 25% от запланированного уровня	Необходимо выявить все актуальные риски и тщательно проработать процедуры управления ими
6.2	Приемлемым является недополучение прибыли в размере 25%–50% от запланированного уровня	Необходимо выявить все существенные актуальные риски и проработать процедуры управления ими
6.3	Приемлемым является недополучение прибыли в размере 50%–75% от запланированного уровня	Необходимо выявить наиболее существенные актуальные риски и проработать процедуры управления ими
6.4	Приемлемым является недополучение прибыли в размере 75%–100 % от запланированного уровня	Необходимо выявить риски катастрофического масштаба и проработать процедуры управления ими
6.5	Приемлемым является получение убытка в текущем периоде	Необходимо выявить риски катастрофического масштаба и проработать процедуры управления ими
<b>7. Отраслевой уровень рисковей напряженности</b>		
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
<b>8. Степень регламентации взаимодействия системы риск-менеджмента с подразделениями предприятия</b>		
8.1	На предприятии существует стандарт, четко определяющий, решение каких задач осуществляется с использованием полной процедуры 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, реструктуризация и др.) включает процедуры диагностики и управления рисками	Процедура разработки стратегических планов и бизнес-планов проектов должна быть полностью регламентирована, в т.ч. включать в себя регламент взаимодействия со службой управления рисками
8.3	Лишь отдельные, наиболее существенные стратегические и оперативные задачи решаются с использованием методов РМ	Необходимы документы, регламентирующие взаимодействие службы управления рисками с другими подразделениями предприятия в процессе решения отдельных задач

<b>9. Допустимое время перерыва бизнес-процессов предприятия</b>		
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
<b>10. Соотношение страховых и нестраховых инструментов управления рисками предприятия</b>		
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 так и нестраховые инструменты	С большой долей вероятности система РМ функционирует эффективно
<b>11. Методы управления рисками</b>		
11.1	Локальный (следует управлять лишь отдельными, наиболее существенными рисками)	Можно использовать на небольших предприятиях с невысоким уровнем рисков, а также на предприятиях с высоким уровнем отдельных рисков
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)
<b>12. Организационный статус риск-менеджмента</b>		
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 РМ подчиняется директору или его заместителю

13. Формирование персонального состава службы риск-менеджмента		
13.1	Привлечение профессионально подготовленных риск-менеджеров	Как правило, наиболее эффективным оказывается сочетание того и другого подхода
13.2	Обучение риск-менеджменту работников предприятия, в первую очередь руководителей высшего и среднего звена	к формированию служб риск-менеджмента. Акцент, все же, следует делать на переподготовке (повышении квалификации) работников предприятия

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.

#### Литература

1. Вяткин В.Н., Вяткин И.В., Гамза В.А., Екатеринославский Ю.Ю., Хэмптон Дж.Дж. Риск-менеджмент. М., Дашков, 2003.
2. Пикфорд Д. Управление рисками. М., Финанс, 2004.
3. Абчук В.А. Риски в бизнесе, менеджменте и маркетинге. М.: Издательство Михайлова В.А., 2006.
4. Котельников В.Ю. Стратегическое управление: принципиально новые подходы для эпохи быстрых перемен. М., Эксмо, 2007.
5. Бартон Л., Шенкир У.Г., Уокер П.Л. Риск-менеджмент: практика ведущих компаний. М., Издательский Дом «Вильямс», 2008.
6. Гончаров Д.С. Комплексный подход к управлению рисками для российских предприятий. М., Вершина, 2008.
7. Ю.Ю. Екатеринославский, А.М. Медведева. Диагностика, позиционирование и риски предприятия. М., АП «Наука и образование», 2008.
8. Ворожейкин И.Е., Кибанов А.Я., Баткаева И.А. Управление персоналом организации, М.: Инфра-М, 2009.

А. А. Романенко,  
аспирант Российской Академии предпринимательства

### Инновационная деятельность как фактор развития предпринимательства в России

*Аннотация. В статье анализируются особенности небольших инновационных предприятий — наличие уникального интеллектуального ресурса, на основе которого возможны инновации, а также вносятся предложения по разработке стимулирующего законодательства и создание социальных институтов поддержки и обеспечения инновационной деятельности в России. Автор рассматривает инновации в предпринимательской деятельности как следствие диверсификации общественных потребностей и связи между индивидуальными потребностями общества и инновационной деятельностью в малом бизнесе, направленной на их удовлетворение. Автор обосновывает предположение, что инновационная деятельность наиболее результативна в сфере малого и среднего бизнеса. Автор резюмирует: колоссальный духовный потенциал России все еще не востребован, и с помощью продуманной государственной инновационной политики применительно ко всем сферам общества можно было бы разбудить творческие силы россиян.*

*Ключевые слова: инновация, инновационная боязнь, авторские фирмы.*

*The summary. In the article the features of the small innovative enterprises which have a unique intellectual resource, on the basis of which innovations become possible, are analyzed. The article also suggests that stimulating legislation should be worked out and social institutions for support of innovative activity in Russia are established. The author considers innovations in business activity as consequence of diversification of public requirements and connection between individual requirements of society and innovative activity of small business which are aimed at their satisfaction. The author proves the assumption that innovative activity is most productive in the sphere of small and average business. At the end the author summarizes that the enormous spiritual potential of Russia is not totally claimed and with the help of efficient state innovative policy in all spheres of society it would be possible to wake up creative power of Russians.*

*Key words: innovation, innovative challenge, innovative companies*

Социально-экономическая карта мира сегодня быстро меняется. На наших глазах формируется экономическая система XXI века, для которой характерны не только появление новых транснациональных корпораций, перенос производства в развивающиеся страны, переток

капиталов и перераспределение богатств. Все это было в прошедшем столетии, а ныне перед человечеством встали новые проблемы. Под воздействием разразившегося осенью 2008 года финансово-экономического кризиса многие политики и экономисты заговорили о необходимости радикального реформирования международных экономических институтов, создания новой глобальной финансовой системы, резервной валюты и т.д. Нынешний кризис разразился неспроста, в нем проявилась объективная необходимость постиндустриальной экономики освободиться от всего морально устаревшего, утратившего эффективность, мешающего дальнейшему развитию. Для предприятий кризис стал своеобразным экзаменом на живучесть, и далеко не все его выдержат. Вот почему терпят убытки солидные банки и страховые компании, всемирно известные корпорации предупреждают о предстоящем банкротстве и просят помощи у правительств, а сотни никем не защищенных предприятий малого и среднего бизнеса просто тихо умирают. Потребительский спрос упал, производство сокращается, сотни тысяч рабочих и служащих оказались безработными. Казалось бы, хуже некуда, но здесь-то уместно вспомнить, что слово *krisis* в переводе с греческого языка — поворотный пункт, крутой перелом, тяжелое переходное состояние. Нынешний кризис займет три-четыре года, а после него начнется новый этап развития мировой экономики, не отягощенной грузом предыдущих десятилетий. Некоторые страны получают мощное ускорение, в то время как другие будут влачить незавидное существование. Что будет главной причиной перераспределения ролей и статусов в мировой экономике? Ответ однозначный: инновации и развитие на основе инноваций.

Инновация — это уникальное нововведение, основанное на научных разработках или передовом опыте, в результате которого целенаправленно создается новое качество. Инновационными могут быть продукция предприятия, техническое оборудование, технологический процесс или его отдельные звенья, управленческие решения, организационная структура и т.д. Инновации принципиально возможны во всех сферах жизнедеятельности человека, ибо почти все вокруг нас доступно совершенствованию. Другое распространенное определение: инновация — это реализованная уникальная идея, научная или возникшая в результате опыта. Но воплощенная в жизнь идея — уже не идея, а реальное новшество — видимое, слышимое, осязаемое. Оба определения акцентируют один и тот же смысловой нюанс: инновация — это реализованное уникальное нововведение, уже использующееся практически и еще никем не повторенное новшество.

Инновация не есть изобретение, хотя непреодолимой преграды между ними нет. Немало изобретений в статьях и чертежах пылится на полках в различных КБ и НИИ. Чтобы стать инновациями, они должны быть реализованными практически, то есть внедренными в производство и распространяемыми в обществе. Но и это не все: инновация в ее рыночной интерпретации должна приносить пользу — повышать качество продукта или технологического процесса и, в конечном счете, способствовать увеличению прибыли. Однако существует взгляд на нее в сугубо гуманитарном аспекте: инновация — это использование чего-то уже существующего по-новому и вне связи с доходом, прибылью и т.п. В повседневной жизни, сами того не ведая, мы нередко занимаемся мелкими инновациями, которые делают наш труд более легким и результативным, а отдых более комфортным.

Целью инновационной деятельности является достижение новизны и уникальности, обеспечение высококачественного товара с новыми потребительскими свойствами, экономической и технологической эффективности производства, удовлетворения общественного спроса. Вместе с тем в инновационной деятельности примечательна ориентация субъектов на достижение не только коммерческих результатов, но и на удовлетворение их интеллектуальных и моральных потребностей. Инновациями, как правило, занимаются люди с развитым интеллектом и широким кругозором, а таких субъектов привлекает не только прибыль, но и процесс ее достижения — то есть рождение новой идеи, разработка инновационного проекта, выход на рынок с инновационным товаром, перипетии борьбы с конкурентами и т.д. Двойственная ориентация субъектов инновационной деятельности наполняет их деятельность положительными эмоциями, делает жизнь насыщенной и интересной.

Инновационный процесс, связанный с созданием и распространением новшеств, состоит из нескольких стадий. Во-первых, генерируются идея и умозрительный образ новшества, затем определяются средства и ареал его применения. Во-вторых, продукт-новшество разрабатывается и выпускается в опытных экземплярах. В третьих, после испытаний (как правило, в экстремальных условиях) новшество внедряется в массовое производство и распространяется через торговлю, то есть инновация тиражируется. Если новшество не стало выпускаться в обычном для предприятия «штатном» производственном режиме, инновационный процесс не увенчается успехом. В четвертых, по мере насыщения рынка и появления конкурентных аналогов, продукт утрачивает признаки инновации, становится обычным, заурядным и

снимается с производства как исчерпавший свои потребительские свойства. На смену ему появится аналогичный по назначению, но более высокого качества продукт с более высокими потребительскими свойствами, и это будет инновация нового поколения.

Немало новшеств возникает стихийно как следствие ранее принятых решений вне разработанных на предприятии инновационных планов. Чтобы инновационный процесс стал управляемым, спонтанные изменения должны быть осмыслены для того, чтобы их можно было освоить производственной базой предприятия. Этим решается одна из важнейших задач — достижение оптимального сочетания экономического и технологического потенциалов предприятия. Вот почему любая инновация должна планироваться, финансироваться, обеспечиваться технико-технологическими средствами, а также быть поддержанной морально — заинтересованностью работников предприятия и готовностью к ее освоению. Только тогда результаты ее внедрения и распространения могут быть масштабными, соответственно, высокой будет и норма прибыли. Наивысший экономический эффект от новшества будет достигнут в том случае, если инновационный процесс будет максимально интенсивным.

В постиндустриальной экономике по причине диверсификации общественных потребностей количество инноваций резко возрастает, нововведения становятся повседневным явлением. Национальные экономики Западной Европы и Америки удовлетворяют массовые потребности населения в перманентном режиме, на этой основе они приступили к удовлетворению потребностей индивидуальных, а эти потребности почти всегда более высокого уровня. Продукция для индивидуального потребления конструктивно более сложная, чем продукция массовая, поэтому производство ее также отличается повышенной технологической сложностью.

Индивиды, занимающиеся инновациями, образуют собой человеческий фактор всех инновационных процессов и являются ценнейшим достоянием страны, в которой работают. Они принадлежат к интеллектуальной элите современного общества, ибо новейшие информационные технологии ничто, если они не управляются компетентными людьми. Известно, что отношение населения к предпринимателям в какой-то мере указывает на уровень его культуры и степень достигнутого социального прогресса. Это важное обстоятельство, поскольку людей, создающих и распространяющих новшества совсем немного. Так, в странах Европейского Союза, Японии и Китае предпринимателей вообще около 4% населения, в США и Канаде около 5%. А сколько из них ин-

новаторов? Никто не знает, но можно предположить, что не более 5% от общего количества лиц предпринимательского сословия. В любой стране предприниматели-инноваторы на вес золота, и Россия не является исключением. Развитие производительных сил в нашей стране уже невозможно без участия инноваторов во всех сферах общества.

Предприниматели стремятся ко всему новому и необычному, склонность к инновациям свойственна им по роду деятельности. Предприниматель-инноватор тем более стремится быть первым в отрасли или на рынке. Инновационное предпринимательство примечательно и тем, что занимается первичным нововведением результатов научных исследований.

Можно ли увеличить количество инноваторов в стране? Можно, но с помощью только одного старого и испытанного средства — повышения общего образовательного уровня населения и на основе его развития среднего профессионального и высшего образования. Только через систему образования можно выявить талантливых, энергичных и склонных к творчеству индивидов, могущих стать генераторами новых идей и лидерами новых производств. Современная система образования наряду с другими функциями должна быть ориентирована на поиск и выращивание личностей, способных к инновационной деятельности.

Новшества по своему инновационному потенциалу различаются на следующие типы: радикальные или базовые, то есть принципиально новые продукты, технологии, методы управления и т.д.; комбинационные, предполагающие сочетание различных факторов производства; модифицирующие, связанные с целенаправленным обновлением (модификацией) продукции или производственных процессов. Соотношение различных типов новшеств в инновационном проекте имеет для предпринимателя практическое значение.

Комбинационные и модифицирующие новшества по характеру эволюционные. Они обусловлены потребностями рынка, поэтому появление их поддается прогнозированию. Радикальные новшества в меньшей степени, чем эволюционные, связаны с потребностями рынка, спрос на них не может быть заранее выявлен, появление их всегда неожиданно и нередко сопровождается сенсацией. Распространяя радикальные новшества, инноваторы могут формировать новые потребности, которых ранее не было. В данном случае не спрос определяет предложение, а новое интересное для общественности предложение стимулирует новый спрос. Следует отметить, что это предложение должно быть таким, от которого очарованный покупатель просто не смо-

жет отказать. Вот почему предприниматель-инноватор, ориентирующийся на нововведения, особенно на радикальные, должен иметь доступ к научным знаниям, в том числе разработкам, не нашедшим применение в практике. Известно, что многие изобретения опережают свое время, большинству людей непонятны и воспринимаются едва ли не как чудачества. И здесь нужны люди, могущие разглядеть в них «изюминку» и воплотить в жизнь.

В современной экономике однозначно приоритетны новшества, обладающие новыми и уникальными потребительскими свойствами. Новизна продукции стала категорией не столько временной, сколько относящейся к проблеме качества. В конкурентных условиях рынка господствует культ нового и необычного товара, стимулирующий предпринимателей-инноваторов. Не менее важен и культ качества, воплощенного в высоких потребительских свойствах нового товара. Разумеется, выпуск новой высококачественной продукции рождает много проблем. Так, владелец предприятия вынужден решать вопросы модернизации материально-технической базы предприятия, совершенствования технологического цикла, оптимизации управленческих решений и т.д. Модернизация одного предприятия нередко вызывает инновационные процессы у сотрудничающих с ним предприятий-смежников. Само по себе это позитивное явление, но там могут возникнуть трудности переходного периода, и к этому нужно быть готовым.

В экономически развитых странах предприниматели во второй половине XX столетия стали проводить так называемую «инновационную политику», основанную на предложении продукции с новыми потребительскими свойствами. Она предлагает умение формировать спрос на определенные товары, создание у массового покупателя потребностей в приобретении «именно этих» товаров. Так называемое «общество потребления» возникло не случайно, а в результате целенаправленного проведения корпорациями инновационной политики на основе обилия разных привлекательных новшеств специально для определенных категорий потребителей. Результатом ее стало специфическое социальное явление «шопинг» — безудержная покупка все новых и новых товаров, в том числе не очень нужных. В шопинге примечательны не только его субъект (покупатель) и объект (товар), но и процедура приобретения товара, где покупателем смакуется каждая ее стадия. Впрочем, эффективным лекарством от шопинга стал нынешний финансово-экономический кризис, вызвавший падение спроса и продаж в странах ЕС и США.

В проведении инновационной политики особую сложность для предпринимателя-инноватора представляет проблема выхода на рынок с новой продукцией. Он может выбрать две тактики предложения новшества: вторжение на рынок, которое вынуждает потребителя привыкать и приспосабливаться к новому товару, или тактику постепенного внедрения на рынке, которая предполагает изменения в товаре в соответствии с потребностями потребителя.

Предприниматель-инноватор должен учитывать комплексную природу и социальные аспекты любого нововведения. В частности, он должен знать, что автоматизация производства на его предприятии не будет ограничена только внедрением ее материальных компонентов — компьютеров, датчиков и т.п. Она неизбежно сформирует новые производственные функции, которые изменят производственные отношения, а все это потребует реорганизацию системы управления. В процессе инновационной деятельности объектом изменений становятся и работники предприятия, поскольку меняются приемы и навыки работы, трудовые взаимоотношения. Стрессовые ситуации, возникающие в инновационных процессах, вызваны нервным напряжением участвующих в них лиц. А это значит, что управление данным процессом оставляет желать лучшего.

От степени распространения новшества зависит доход предприятия, поэтому инноватор должен учитывать не только экономические и производственные условия, но и культурные, психологические и половозрастные особенности потребителей. Коммерческий успех одного нововведения может стать стимулом разработки новых инноваций. С другой стороны, такое явление, как «инновационная боязнь», часто является следствием предыдущих неудачных нововведений, в результате чего появляется психологический барьер, основанный на страхе банкротства, утраты рыночного статуса и т.д. Зачастую психологический барьер вызван недостаточной профессиональной квалификацией предпринимателя, неумением его привлечь к инновационной деятельности нужных людей. Инновационная политика требует от предпринимателя умения ориентироваться в современных научных разработках, в случае необходимости создавать исследовательские группы или структурные подразделения для совмещения в инновационном процессе всех его стадий — от генерации идеи до массового выпуска и распространения нового изделия.

Постиндустриальный период развития мировой экономики ознаменовался многими новыми проблемами, в том числе усложнившейся



проблемой собственности. В начале XXI века в развитых странах собственность превратилась в сложное социально-экономическое явление, в содержании которого главным стало не обладание с возможностью жить за счет процентов с капитала, а распоряжение. Но даже не традиционное распоряжение, то есть осуществление контроля сверху вниз, а непосредственное участие собственника предприятия в его судьбе. А это предусматривает, в частности, участие его в генерировании идеи нового продукта и разработке концепции, оперативном управлении производственными процессами по его созданию, испытании опытных образцов, поточном производстве и решении сопутствующих организационных вопросов. Стремление к прибыли и завоеванию новых сегментов рынка не исчезло, но теперь оно дополнено моральным удовлетворением от творческого труда в окружении единомышленников. Занимая престижное положение лидера коллектива, владелец предприятия сближается с инженерами и рабочими для решения актуальных вопросов производства. От их сотрудничества психологический климат на предприятии становится благоприятным для творчества, и это влияет на повышение эффективности труда и качества продукции. Успехи собственника и его ближайшего окружения во многом будут определяться их способностью к деятельности, основанной на изменениях, преобразованиях, реорганизациях, нововведениях. Иными словами, способностью к инновационной деятельности.

Практика показала, что инновационная деятельность наиболее эффективна на предприятиях малого и среднего бизнеса. Небольшие предприятия обладают преимуществами в сравнении с крупными корпорациями, поскольку могут предоставить больше условий для инициативы и творчества, обладают быстрой восприимчивостью к новшествам, способны оперативно перестраивать производство на выпуск нового изделия. Среди таких предприятий примечательны так называемые «авторские фирмы», созданные по инициативе предпринимателей-инноваторов. Эти предприятия могут выполнять заказы других организаций, но могут работать и по собственным программам. Как правило, назначение авторских фирм — генерация идей, разработка новшеств, создание их опытных экземпляров и апробация в условиях рынка.

Если собственник предприятия и автор инновационного проекта сочетаются в одном лице, не нужно доказывать преимущества разрабатываемого новшества вышестоящим начальникам. В основе деятельности инновационного предприятия лежит особый интеллектуальный

ресурс — специфическое научное знание, которым владеют только собственник и его ближайшее окружение. Обладание уникальным знанием является предпосылкой создания инновационного продукта. Вкладывая в дело знания и опыт, предприниматели-инноваторы комбинируют факторы производства по-новому и более рационально. Они реорганизуют экономическую жизнь общества на основе «большой частнохозяйственной целесообразности» (Й. Шумпетер, Теория экономического развития. М., 1982. С. 189).

Одна из особенностей инновационных предприятий состоит в их узкой специализации: они могут создать и довести до рынка лишь один-два продукта на основе собственной или заимствованной идеи. Узкая специализация обусловлена небольшой ресурсной базой предприятия, но она же способствует тому, что количество создаваемых ими нововведений на один доллар затрат на НИОКР в 24 раза превышает аналогичный показатель корпораций с количеством работников от 10 тысяч и выше. В малых предприятиях практическое применение находят 75% результатов собственных НИОКР, в то время как в компаниях с количеством работников свыше 1000 человек — не более 50%. В малых предприятиях короче срок от появления идеи до выпуска искомого продукта. Для фирм с количеством работников до 1000 человек этот срок составлял от 5,5 до 6,7 лет, в то время как для компаний с количеством занятых свыше 1000 человек он составлял от 6,1 до 7,5 лет.

Как правило, инновационные фирмы возникают в областях, не требующих крупных первоначальных вложений в основной капитал. У предпринимателя-инноватора от малого бизнеса часты проблемы с оборотными средствами, едва ли у него будут средства для крупных инвестиций. Большинство инновационных предприятий нередко попадают в зависимость от других организаций, услугами которых они вынуждены пользоваться. Единственное внешнее звено, в котором наверняка будет нуждаться предприниматель-инноватор, это организация, согласившаяся финансировать его работу.

Поскольку производственная база у предприятий малого и среднего бизнеса небольшая, о поточном производстве не может быть речи. И здесь на помощь им могут придти крупные компании с их мощной производственной базой. Разделение функций между крупными корпорациями и малыми предприятиями в инновационном процессе обусловлено тем, что его разные стадии требуют от субъектов разных навыков и умений. Стадия разработки и освоения новшества в производстве требуют тактической гибкости и узкоспециализированного

производства, что характерно для малых и средних предприятий. Стадия распространения новшества на этапе растущего спроса требует развитой производственной базы, опыта управления массовым производством, свободного доступа к источникам финансирования. А это более характерно для крупных предприятий.

Малое предприятие лишено развитой инфраструктуры и потому по некоторым вопросам его жизнедеятельности зависит от других организаций. Отсюда концентрация малых инновационных в крупных городах, где такие услуги легче получить. К тому же в крупных городах больше ученых, конструкторов и технологов, идеи которых можно воплотить в жизнь. Услуги извне дорого обходятся малым предприятиям. Для сокращения издержек инновационных предприятий следовало бы развивать в российских крупных городах специальную инфраструктуру, предназначенную для их комплексного обслуживания. В частности, создавать бизнес-инкубаторы, технологические парки, специализированные центры обслуживания и т.п. Но все это пока представляется лишь в далекой перспективе, а для начала инноваторов неплохо было бы поддержать федеральным законодательством, но и его пока нет. Между тем в развитых странах Европы и США еще в середине прошлого века были созданы социальные механизмы нейтрализации факторов, препятствующих деятельности инновационных предприятий. Сюда вошли специальные венчурные фонды, финансирующие проекты повышенного риска, центры комплексных услуг (технопарки, инкубаторы), обеспечивающие всем необходимым малые инновационные предприятия в данном регионе или районе; консорциумы предприятий для сотрудничества в какой-то одной области или по одной бизнес-программе. Все это было осуществлено из-за того, что инновационная продукция не всегда обеспечивает коммерческий успех предприятию сразу и в запланированном объеме. В США, где федеральное и штатные законодательства разработаны давно и основательно, поддержка инновационных предприятий осуществляется как на федеральном уровне, так и администрацией штатов, только 20% таких предприятий приносит стабильную прибыль, 40% едва окупают вложенные в них средства, другие 40% убыточны. Американская статистика свидетельствует, что только 20% вырастут в крупные корпорации, 60% будут поглощены более мощными конкурентами и 20% обанкротятся (А.А.Кутейников, Технологические нововведения в экономике США. М., 1990. С. 63–69).

Факт существования малых инновационных предприятий является мощным стимулом обновления выпускаемой продукции в рам-

ках национальной экономической системы, обогащением ассортимента по разным категориям товаров. Промышленные корпорации вынуждены учитывать конкуренцию со стороны малых предприятий, поэтому стремятся ускорять внедрение каждого новшества, а не откладывать его даже на ближайшее будущее. Но наряду с конкуренцией имеет место и сотрудничество, которое обычно реализуется следующим образом. Нововведение, разработанное малым предприятием, крупная компания закупает на согласованных условиях и выпускает в массовых объемах. Тем самым компания экономит время и средства на разработку новшества. А собственник инновационного предприятия, реализовавший свою продукцию на выгодных условиях и получая определенные отчисления от объема продаж, может приступить к разработке нового инновационного проекта.

В условиях острой конкуренции руководству малых, средних и крупных предприятий следует развивать внутриорганизационное предпринимательство. В СССР прообразами его в 80-е годы прошлого века были научно-технические группы, основанные на новых тогда внутриорганизационных отношениях, таких как бригадный подряд, аккордная оплата труда, коэффициент трудового участия. Формирование в предприятиях временных инновационных групп или постоянно действующих структурных инновационных подразделений повышают эффективность производства предприятия и его доходы.

В наши дни инновации стали главным фактором научно-технического прогресса и условием коммерческого успеха отдельного производственного или торгового предприятия. Государство должно быть заинтересовано в развитии инновационных предприятий, поскольку они мобильны, обладают способностью к быстрой адаптации к местным условиям и конъюнктуре рынка, способны выполнять заказы, которые не могут или не хотят выполнять крупные корпорации. Инновационные предприятия малого и среднего бизнеса уже доказали свою эффективность, завладели своей рыночной нишей, будущее их обнадеживает, поэтому они могут и должны стать базой для развития инновационного предпринимательства в России.

Сегодня глобальная экономическая система постепенно создается при участии России, однако характер ее участия вызывает сожаление. Как и в предшествующие годы, Россия остается поставщиком сырой нефти и природного газа странам Европейского Союза, Китаю, Японии. Экономика России и благосостояние ее граждан стали напрямую зависеть от того, насколько велики потребности в энергетиче-

ческом сырье стран Европейского Союза. Но такая зависимость опасна: если положение России в грядущие 5–6 лет сохранится, по завершении кризиса западноевропейские партнеры уйдут вперед в своем развитии, а Россию привычно будут воспринимать только как поставщика энергетического сырья, неспособного предложить современную высококачественную продукцию. Чтобы в будущем не преодолевать этот психологический барьер, следует уже сегодня не на словах, а на деле развернуть инновационную деятельность в масштабах всей страны. Точки приложения инноваций многочисленны в любой сфере российского общества, но начинать можно было бы с инноваций в сырьевых секторах российской экономики, которые наиболее развиты. Пора прекращать торговлю только сырой нефтью, цены на которую упали, пора приступать к ее системной глубокой переработке на основе новейших (разумеется, инновационных) технологий и впредь торговать дорогостоящими нефтепродуктами высокого качества, например, высокооктановым бензином и авиационным керосином. Это значительно выгоднее как материально, так и в моральном отношении. Миллионы наших граждан способны и готовы к инновационной деятельности, но для них нужны соответствующие законодательство и социальные институты поддержки и обеспечения. Колоссальный духовный потенциал России все еще не востребован, и с помощью тщательно продуманной и последовательной государственной инновационной политики можно было бы разбудить творческие силы россиян.

## Часть IV. СОЦИОКУЛЬТУРНЫЕ АСПЕКТЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

И. В. Долгоорукова,  
кандидат социологических наук,  
доцент Российского государственного социального университета

### Сущность корпоративной социальной политики: социологический подход <sup>1</sup>

*Аннотация. В работе предложена интерпретация корпоративной социальной политики как одного из важнейших направлений деятельности предприятия призванного обеспечивать эффективное взаимодействие предприятия, общества и государства. Проанализированы основные теоретико-методологические подходы социологического анализа корпоративной социальной политики предприятия. Исследование проблем и моделей формирования корпоративной социальной политики российских предприятий позволяет выявить основные компоненты корпоративной социальной политики, специфику их упорядоченности и взаимодействия, раскрыть роль корпоративной социальной политики в процессе становления России как социального государства и определить основные факторы формирования корпоративной социальной ответственности как социального института.*

*Ключевые слова: корпоративная социальная политика, социальная ответственность, предпринимательство, экономическая социология, социология предпринимательства, социология труда, социальная сфера, социальное партнерство.*

*The summary. In this work the author proposes interpretation of corporate social policy as one of the most important area of company business which is designed for development of effective interaction between a company, a society and a state. The author has analyzed the main theoretical and methodological approaches of sociological analysis of company corporate social policy. Research on problems and models of formation of corporate social policy of Russian companies makes it possible to reveal the basic components of corporate social policy, the specificity of their ordering and interaction, to disclose the role of corporate social policy in the process of establishing Russia as a social state, and to determine the principal factors of formation of corporate social responsibility as a social institution.*

<sup>1</sup> Выполнено в рамках проекта «Корпоративная социальная политика современных российских предприятий» по направлению «Философские науки, социологические науки и культурология» мероприятия 1.2.2 федеральной целевой программы «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России» на 2009 – 2013 годы

*Key words: corporate social policy, social responsibility, entrepreneurship, economic sociology, sociology of entrepreneurship, sociology of labour, social sphere, social partnership.*

Проблематика социальной сплоченности в современной России постепенно становится предметом широкого обсуждения в структурах власти и в академических кругах. Собственно, сам термин, столь привычный для Совета Европы, для политиков, чиновников, исследователей и просто обывателей в странах Евросоюза, в России только начинает входить в научный и политический оборот.

Между тем, в западноевропейских государствах вопросам социальной сплоченности уделяется огромное внимание на протяжении уже десятилетий. На ее поддержание и укрепление мобилизуются не только структуры власти, научные силы, структуры гражданского общества, но и, что не мало важно бизнес-сообщество, деловые круги. Это особенно важно, когда речь идет о сплоченности такой социальной группы как трудовой коллектив, где немаловажную роль играют управленческий фактор и формальные отношения между членами. Социальная сплоченность в трудовом коллективе будет во многом зависеть от таких составляющих корпоративной социальной политики предприятия как успешный менеджмент, эффективность корпоративной культуры, социальные гарантии работникам и тому подобное.

Сегодня мы все чаще слышим об увеличении социальных расходов компаний, расширении социальных программ крупных корпораций, появлении новых и новых именных благотворительных фондов, публикации социальных отчетов известных компаний. Если руководство компании не может организовать полноценную систему корпоративных льгот и услуг, оно стремится создать хотя бы видимость социального пакета. Складывается ощущение, что социальная активность и социальная помощь становится нормой поведения бизнеса в России, так же как и на Западе.

Возникает вопрос: мы наблюдаем становление нормы или имитацию, подражание западным стандартам корпоративной культуры и ответственности. Важно понимать, как формируются нормы, ценности и приоритеты в области корпоративной социальной политики, каковы основные критерии социально ответственного поведения компаний, в какой степени они отражают корпоративную культуру данного предприятия.

Основы социологических подходов к изучению предпринимательского поведения заложены в трудах М.Вебера, К. Маркса, В. Зомбарта, И. Шумпетера и др. В основе представлений Макса Вебера о пред-

принимательстве лежал его «идеальный тип». Объясняя его суть, Вебер говорил о поведении, задача которого не исследовать сущность явления, а лишь оценить степень иррациональности реальных явлений, жизненных ситуаций, каких-либо социальных конструкций.

Необходимо отметить, что, по мнению Вебера, хозяйственная деятельность индивида только в том случае становится социальным действием, если при распоряжении экономическими благами во внимание принимаются другие индивиды. При этом рациональность понималась им очень широко: как функциональная эффективность, получение максимальной выгоды от использования вложенных средств и приложенных усилий, избрание кратчайшего пути для наиболее полного достижения желаемого. Критерий рациональности был, по мнению Вебера, совершенно нейтральным по отношению к целям, которые нужно достигнуть.

Но «безудержная алчность в делах наживы ни в коем случае не тождественна капитализму и еще менее того его духу» [1, С. 22–25]. По его мнению, истинный капиталист-предприниматель и является носителем того рационального духа, который морализует общество. Такие представления Вебера о предпринимателе как о носителе рациональности оказали большое влияние на общественное мнение в западных странах.

Кардинально противоположный взгляд на проблему можно встретить в работах Карла Маркса. Главной темой его научных изысканий на протяжении всей жизни оставался научный анализ капитализма. Он весьма критично относился к капиталистам предпринимателям: «Фигуры капиталиста и земельного собственника, — признавал Маркс в предисловии к первому изданию «Капитала», — я рисую далеко не в розовом свете» [2, С. 10]. Очевидно, главная причина кроется в общем осуждении Марксом капитализма, в его неприятии этого общества, несмотря на все достижения последнего.

Маркс в предисловии к первому изданию «Капитала» писал о «фурриях частного интереса», «самых яростных, самых низменных и самых отвратительных страстях человеческой души» [2, С.10]. Здесь Маркс демонстрирует совершенно иной подход к проблеме, чем тот, который применял Адам Смит. Маркс не хотел признавать взаимосвязей «частного интереса» с интересами других лиц и общества в целом.

Однако было бы неправильно забывать о важнейшей роли исследований Маркса при рассмотрении места предпринимателей в социальной структуре общества. Без выведенных им закономерностей формирования этой структуры процесс выделения предпринимателей в

специфическую социальную группу будет малодеказателен. Социология экономики и распределительных отношений Маркса, проблема приоритетности экономической структуры общества по отношению к другим элементам социальной структуры выступают важнейшими методологическими принципами типологизации, без которой практика социологических исследований, в том числе и проблем предпринимательства, будет носить схематический характер.

Многие экономисты пытались использовать предпринимательство как определенное звено в построении своей экономической теории. Кто-то нашел в этом процессе что-то новое, кто-то повторил уже известное. Это экономисты, начиная с К. Бодо и кончая М. Блаугом. Но самым ярким из них остается И. Шумпетер. Он отличался уже тем, что впервые в экономической литературе рассмотрел предпринимателя в качестве субъекта самостоятельного исследования.

Шумпетера по праву считают создателем теории предпринимателя-новатора, для которой был характерен новый подход к предпринимателю прежде всего как к субъекту поиска и реализации новых идей. Предприятие и предприниматели, утверждал Шумпетер, являются основными двигателями механизмов производства, обмена и распределения в условиях рыночной экономики.

Расширенное толкование понятия предпринимательства обусловило необходимость его классификации. В работах Шумпетера выделялись четыре типа предпринимателя:

1. «Фабрикант-торговец». Этому типу присущи автократические методы поведения на своем предприятии. Фирма — его вещь. Зачастую он сам и руководил предприятием.

2. «Капиталист индустрии». Это не обязательно собственник предприятия, но человек, обладающий большим влиянием внутри него, например, занимающий пост председателя правления. По сравнению с первым типом «капитан» имел меньше связи с персоналом.

3. «Директор». Он осуществляет действенное руководство компанией, даже если является просто наемным служащим. Этот тип отличается стремлением к качественному выполнению работы, высокой профессиональной ответственностью, стремлением укрепить свой авторитет и репутацию.

4. «Основатель». Эти люди специализировались на разработке проектов создания предприятия и их осуществления. Но, когда предприятие начинало работать, основатель, получив определенное вознаграждение, переставал участвовать в нем. Часто их моральный уровень, признавал Шумпетер, был ниже, чем у представителей других типов.

Все четыре группы имели и общие черты. К ним Шумпетер относил стремление к господству, «спортивный вкус» к одержанию «новых побед», «радость творчества» [3, С. 32].

«Постшумпетеровский» период исследования предпринимательства на Западе характеризуется значительным расширением научных дисциплин. Проблемами формирования личности предпринимателя заинтересовались, прежде всего, специалисты в области социальной психологии.

Американский психолог Д. Макклеланд провел серию экспериментов, объектами которых выступали как студенты учебных заведений, так и предприниматели. Этот опыт явился одной из первых серьезных попыток использования теории и методов психологической науки при анализе и решении проблем экономического развития.

Основная идея Д. Макклеланда заключалась в том, что отличительной психологической особенностью предпринимателей является более высокий уровень мотивации достижения, которую он определял как соревнование с некими существующими стандартами. Мотивация достижения проявляется при следующих условиях:

- ситуация поведения индивида характеризуется наличием определенных стандартов, по которым оценивается успешность или неуспешность решения индивидом поставленных задач;
- индивид рассматривает себя как субъекта, ответственного за результаты своего поведения;
- достижение успеха в решении задачи не является заранее предопределенным, но связано с определенным уровнем риска.

При этом Макклеланд отмечает: «Не важно, сколько сильно развита у человека потребность успеха. Он может никогда не преуспеть, если у него не будет для этого возможностей, если его организация не предоставит ему достаточную степень инициативы и не будет вознаграждать его за то, что он делает» [10, Р. 30].

Д. Макклеланд выдвинул гипотезу о том, что предприниматели (люди, достигшие успехов в бизнесе) имеют более высокую потребность в достижении успеха, чем профессионалы-непредприниматели. Результаты эмпирических исследований, проведенных в ряде стран, подтвердили это предположение.

Проблемы предпринимательства широко изучаются в российской социологии. Уже окрепло до недавнего времени считавшееся новым направление — экономическая социология. В этом направлении работают такие известные российские ученые, как В. В. Радаев, С. А. Арутюнян, Э.Н. Фетисов, И. Г. Яковлев. Набирает силу новое исследовательское направление — социология предпринимательства. Зас-

луга разработки этого направления принадлежит российским ученым Н.Я. Павлюку, С.Н. Рохмистрову и др.

Анализ корпоративной социальной политики предприятия должен предполагать использование основных положений и концепций изучающих социальную политику как таковую. Этот социальный институт становился объектом анализа таких западных социологов как М. Вебер, Д. Белл, Дж. Берджесс, Г. Моска, В. Парето, И. Шумпетер, Л. Гумплович. Значительный вклад в развитие этого направления внесли Андрущенко Е.Г., Бурацкий Ф.М., Волков Ю.Е. Дмитриев А.В., Жуков В.И., Здравомыслов А.Г., Осадчая Г.И., Осипов Г.В., Радаев В.В., Тощенко Ж.Т. и др.

Социальная политика — сложный системный объект. К XXI в. социальная политика сформировалась как направление социальной теории, область научных исследований; это одно из важнейших направлений деятельности государства — государственная социальная доктрина, определяющая стратегию и цели развития общества; а также направление деятельности различных негосударственных институтов; это и учебная дисциплина, которая преподается во многих отечественных и зарубежных университетах; наконец — это система мер, обеспечивающая решения на рынке труда, в области здравоохранения, образования, пенсионном обеспечении и других сферах, представляющих социальные потребности общества и его слоев. Все перечисленное в полной мере объясняет тенденцию рассмотрения социальной политики в современной социологии как одного из важнейших институтов общества.

Специалисты полагают, что термин «социальная политика» появился в англоязычной литературе на рубеже XIX–XX веков, как категория означающая определенный вид политики, указанное словосочетание получает в 30–40-х годах XX столетия, когда формируется концепция «государства всеобщего благоденствия», «социального государства» [4, С. 435].

В зарубежной науке понимание корпоративной социальной ответственности отражено в рамках концепции «корпоративного эгоизма», теории пресвященного эгоизма, современных подходов, основанных на признании добровольного участия компании в решении социальных проблем.

Теория «корпоративного эгоизма» представлена в основном в работах западных экономистов середины XX века. Социальная деятельность корпораций и небольших компаний, по его мнению, должна быть обусловлена только одной основной целью — использовать свои ресурсы и энергию в действиях, ведущих к увеличению прибыли.

Теорию корпоративного эгоизма представил нобелевский лауреат в области экономики Милтон Фридман, согласно которой «существует одна и только одна социальная ответственность бизнеса: использовать и распоряжаться своими ресурсами и энергией в действиях, ведущих к росту прибыли, пока это осуществляется в пределах правил игры, которая объясняет привлекательность к открытому и бесплатному соревнованию без обмана или фальсификации» [11, Р. 122–126]. В понимании либералов социальная ответственность корпорации заключается в выполнении социальных обязательств, которые государство предъявляет к бизнесу. В дальнейшем эта концепция образовала термин «компания собственников». Что говорит о том, что корпоративная социальная ответственность стала пониматься как обеспечение экономических и финансовых интересов собственников, направленная на получение компанией высокой прибыли. Подобная концепция стала наиболее характерной для компаний и предприятий англосаксонской модели капитализма. М. Фридман писал, что «первый шаг в направлении ясности в исследовании собственной доктрины социальной ответственности бизнеса — точно выяснить кому и для кого это необходимо» [11, Р. 122–126]. Американский экономист наиболее четко описал подход к реализации социальной политики, а главное произвел расстановку сил, направленных на достижения успеха КСО.

Концепция «пресвященного эгоизма» характеризует более поздние попытки рассмотрения социальной деятельности компаний в западной литературе. В рамках этого подхода корпоративная социальная ответственность отождествлялась со спонсорством и благотворительностью как разновидностями социального инвестирования. На первый план выходит тезис о том, что текущее сокращение прибыли компании за счет социально-ориентированных трат создает благоприятное социальное окружение для компании, способствующее устойчивому развитию бизнеса.

Анализ любого социального явления предполагает, прежде всего, интерпретацию изучаемых понятий. Термин корпоративная социальная политика в научной литературе можно встретить гораздо реже, чем весьма распространенное устойчивое словосочетание КСО. Тем не менее, понятие корпоративная социальная политика — это более широкое понятие, позволяющее анализировать более широкий круг деятельности предприятия в связи с нормами его корпоративной культуры.

Сегодня в отечественной научной литературе прослеживается два подхода к пониманию сущности корпоративной социальной политики. Первый из них, который представлен в работах профессора Вол-

гина Николая Алексеевича, ориентируется на рассмотрение корпоративной социальной политики как направления развития внутреннего потенциала компании, прежде всего, совершенствования кадровой политики [1, С. 15]. Другой подход, представленный в ряде научных статей по данной тематике, рассматривает, прежде всего, внешнюю составляющую деятельности компании, отождествляя ее с корпоративной социальной ответственностью [2, С. 40].

С нашей точки зрения корпоративная социальная политика — это комплексное понятие. Определить его можно следующим образом:

**Корпоративная социальная политика (КСП)** — одно из важнейших направлений деятельности предприятия призванное обеспечивать эффективное взаимодействие предприятия, общества и государства, создание системы социальных гарантий внутри предприятия, его участие в реализации социальных программ и мероприятий, формирование норм корпоративной культуры.

**Субъектом корпоративной социальной политики** могут выступать не только управленческие структуры отдельных предприятий, но и предпринимательские объединения, которые будут разрабатывать направления и нормы осуществления КСП, стимулировать их соблюдение. В современной ситуации можно говорить так же и о особой роли государства в развитии системы КСП. Без эффективной государственной поддержки и системы стимулирования российские предприятия не смогут реализовывать социальную политику. Поэтому государство так же будет выступать активным субъектом КСП.

Однако, на наш взгляд нельзя, умалять роль отдельного предприятия как основного носителя корпоративной социальной политики. Именно управленческий аппарат конкретного предприятия, исходя из финансовых возможностей предприятия, корпоративных целей и задач, развивает основные направления КСП.

Сотрудник предприятия может выступать как субъект корпоративной социальной политики, являясь активным членом профсоюза, представителем корпоративной культуры предприятия, так и выступать объектом КСП, на который направлены основные направления внутренней социальной политики предприятия. Однако объект корпоративной социальной политики нельзя сводить только к вопросам поддержки сотрудников предприятий, это более широкий круг вопросов, который может включать и проблемы всего сообщества в целом.

**Объектом КСП** выступает то, что противостоит субъекту в его предметно-практической деятельности по решению как внешних, так и внутренних социальных проблем, с чем он постоянно находится во

взаимодействии. В своем завершенном виде объект корпоративной социальной политики представляет собой непрерывную цепь звеньев от возникновения потребности в обновлении социальной сферы до создания предмета ее удовлетворения, что, в свою очередь, порождает новые потребности, и так непрерывно.

Осуществление корпоративной социальной политики компанией должно предполагать не только решение социальных проблем внутри предприятия, но и взаимодействие с внешней средой, окружающим сообществом, государством, партнерами.

Можно выделить два основных компонента корпоративной социальной политики предприятия: внешняя социальная политика компании и внутренняя социальная политика.

**Внешняя составляющая корпоративной социальной политики** предполагает участие компании в социальной жизни сообщества, эффективное взаимодействие с государством, партнерами и конкурентами. Эта деятельность может осуществляться по следующим направлениям:

Сфера взаимодействия с государством в области социальной ответственности предполагает, прежде всего, соблюдение правовых основ в деятельности компании. Показателями социально ответственного поведения компании в этой сфере могут служить:

- соблюдение законов, установленных в данном обществе;
- уплата налогов согласно схемам, предусмотренным налоговым законодательством;
- прозрачная и открытая финансовая отчетность;

Сфера социокультурного развития в области социальной ответственности предполагает максимальное участие института предпринимательства в создании благоприятной социальной обстановки в сообществе, его окружающем.

Показателями социально ответственного поведения в этой области могут служить:

- благотворительность (следует отличать от спонсорства. Благотворительность не приносит прямой прибыли бизнесу, но выгодна ему, так как создает благоприятную среду для дальнейшего развития);
- долгосрочные социальные программы;
- развитие социальной инфраструктуры города, региона.

Природоохранная сфера деятельности в области социальной политики предприятия включает в себя продуманную экологическую политику предприятия, заботу о ненанесении вреда окружающей среде. Показателями социальной ответственности в этой сфере могут служить:

- экологически ориентированная политика предприятия;
- экологически безопасное производство;
- участие бизнеса в экологических программах;
- участие бизнеса в ликвидации техногенных катастроф.

Следует обратить внимание на то, что природоохранная деятельность занимает особое место среди показателей социальной ответственности предпринимательства. Однако природоохранная деятельность предприятий в последнее время становится все ощутимее, особенно в области экологически безопасного производства.

Сфера делового партнерства в области осуществления корпоративной социальной политики предполагает работу в соответствии с правовыми и этическими нормами ведения бизнеса. Социально-ответственное предприятие строит свои отношения с партнерами по бизнесу на принципах соблюдения профессиональных стандартов деятельности, финансовой ответственности и так далее.

Показателями социальноответственного поведения в этой области выступают:

- этическое ведение бизнеса;
- соблюдение правовых норм предпринимательской деятельности;
- финансовая ответственность перед партнерами.

**Внутренняя социальная политика** предприятия предполагает, что предприниматель действует в соответствии с нормами трудового права. Показателями развития этой сферы социальной политики компании могут выступать:

- обеспечение занятости населения (частный сектор имеет мощный потенциал в области занятости, тем не менее в условиях кризиса многие компании практикуют угрозу безработицы как форму стимулирования сотрудников, а так же предпочитают сокращать должности, а не зарплату. Такая форма антикризисных мер создает негативную обстановку внутри компании и может плохо сказываться на производительности);
- предоставление социальных гарантий сотрудникам предприятия (многие крупные компании и представительства, действующие на территории России, например Wimm Bill Dann, Mars, Новотек и т. п. осуществляют крупные выплаты сотрудникам компании, находящимся в декретных отпусках, в размере половины их оклада)
- обеспечение достойной заработной платой;

- содействие обучению и формированию квалифицированных рабочих кадров (это направление предоставляет большие возможности для организаций оказывающих услуги в области переподготовки и повышения квалификации)
- жилищное кредитование (такая практика распространена в ряде крупных банков, например ВТБ 24, когда сотрудникам предлагаются ипотечные кредиты на льготных условиях)

Корпоративная социальная политика предприятия должна осуществляться не только в соответствии с внутренней корпоративной культурой компании, но и соответствовать единым нормам бизнес-сообщества, быть ориентированной на процессы консолидации в бизнес-среде. Это связано с тем, что субъектами корпоративной социальной политики сегодня являются не только отдельные предприятия, но и бизнес-сообщества и ассоциации, такие как Российский союз промышленников и предпринимателей, Торгово-промышленная палата, Ассоциация менеджеров и другие.

Можно выделить две группы факторов определяющих эффективное функционирование корпоративной социальной политики компании (рис. 1). Это, во-первых, внешние (объективные факторы), связанные с воздействием внешней среды на политику предприятия. Определить характер воздействия таких факторов можно через такие показатели как оценка руководителем перспектив развития предприятия и оценка им возможностей осуществления корпоративной социальной политики.

Вторая группа факторов связана с развитием социальной сферы предприятия. Внутренние, или субъективные факторы могут быть оценены сотрудниками предприятия. Определить характер воздействия этих факторов можно через такие показатели как кадровая стабильность, удовлетворенность сотрудников реализацией основных направлений социальной политики на предприятии, оценка сотрудниками приоритетных направлений развития корпоративной социальной политики.

Стратегия научного исследования базируется на таких показателях корпоративной социальной политики предприятий, как: уровень государственной поддержки предприятия, социальная защищенность предпринимательской деятельности, удовлетворенность системой налогообложения. Большое значение имеет социальная репутация компании, которая формируется на основе своевременного представления качественной социальной отчетности; эффективного взаимодействия с партнерами, позиции государства по отношению к компании.





**Рис. 1. Факторы формирования эффективной корпоративной социальной политики современных российских предприятий**

Важными показателями также являются участие предприятий в реализации благотворительных и спонсорских программ, государственных социальных проектов, в развитии инфраструктуры региона, соблюдении экологических норм, осуществлении природоохранных мероприятий, обеспечивающих оздоровление территорий.

Все больше компаний участвует в различных внешних социальных проектах (федеральных и региональных), инициируемых как органами государственной власти, так и самостоятельно. Основными направлениями социального партнерства бизнеса и власти являются: участие в финансировании инициируемых властью масштабных инвестиций в религиозные, медицинские, спортивные, культурные объекты; содержание объектов ЖКХ (в первую очередь градообразу-

ющими предприятиями); поддержка деятельности и формирование базы медицинских, образовательных и культурных учреждений; помощь в организации культурно-досуговой деятельности; проведение образовательных проектов для населения; поддержка инновационных проектов, направленных на развитие местного сообщества; поддержка незащищенных и депривированных групп населения.

Показателями социальных гарантий работникам являются: наличие эффективно работающей профсоюзной организации с активной социальной позицией, предоставление медицинской страховки, наличие выплат во время декретного отпуска, возможность получения льготных путевок, ипотечное кредитование, обеспечение адекватных условий труда, а также развитие корпоративных социальных программ, обеспечивающих работников и членов их семей дополнительными возможностями оздоровления, занятий физкультурой и спортом, культурного досуга. Кроме того, важен потенциал кадрового менеджмента, показателями которого являются обеспечение возможностей карьерного роста, широких возможностей для переобучения и переквалификации сотрудников, участие руководства в разрешении конфликтов внутри коллектива.

Внутренняя корпоративная политика направлена, как правило, как на развитие социального капитала, путем укрепления связей, в том числе и неформальных, между работниками, а также между руководством компаний и работниками, так и на увеличение человеческого капитала (здоровье, образование) сотрудников.

Внутренние факторы определяются системой социальных гарантий работникам, эффективностью кадрового менеджмента, а также потенциалом корпоративной культуры предприятия. В структуре системы внутренних факторов необходимо выделить две группы: первая группа факторов формируется на предприятии и направлена на развитие работника, в этой группе четко прослеживается деятельная роль самого предприятия. Во второй группе факторов отражает более высокий уровень мотивации, прослеживается деятельная роль самого работника.

Корпоративная культура предприятия определяется показателями социальной стабильности и оценками морально-психологического климата в трудовых коллективах на основе разработанности общей миссии предприятия, наличия системы внутрикорпоративных коммуникаций, проведения мероприятий по консолидации сотрудников и формированию высокоорганизованного коллектива с общекомандными интересами.

Таким образом, анализ основных подходов к определению сущности корпоративной социальной политики позволяет рассматривать ее как сложную систему взаимосвязанных компонентов, на формирование и процесс реализации которой оказывают влияние как внешние, так и внутренние факторы.

#### Литература

1. Вебер М. Избранные произведения. М. Прогресс, 1990.
2. Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 23. М.: Прогресс, 1984.
3. Цит. по: Черников Г.П. Предприниматель – кто он? М.: Международные отношения, 1992.
4. Жуков В.И. На рубеже тысячелетий. Социология отечественных преобразований. М., 2008 г.
5. Социальная корпоративная политика: проблемы, опыт, перспективы. / Под общ. ред. проф. Н. А. Волгина, В.К. Егорова. М.: «Дашков и К°», 2004.
6. Московская А.А. Корпоративная социальная политика как экономическая необходимость / Отечественные записки, № 3, 2007 г. С. 35–50.
7. David C. McClelland, «The Two Faces of Power», Journal of International Affairs, vol. 24 (1970), PP. 30–41.
8. Friedman M. The social responsibility of business is to increase its profits // New York Times Magazine (September 13). 1970.

В. В. Дзюбан,  
доцент кафедры «ФИ и С» Брянского государственного  
технического университета, кандидат педагогических наук,  
руководитель Брянского РОО РОСА

#### Современные ценности молодежи (социологический аспект)

*Аннотация: На переломном этапе развития общества важно зафиксировать и понять ценности молодых. Понять, какие ценности сегодня разрушаются, а какие остаются. Как это происходит и насколько predetermined эти процессы? Ради чего сегодня живут молодые? Куда идет российская молодежь? Эти вопросы являются одними из главных, потому что нынешнему молодому поколению предстоит решить немало важнейших задач в самых различных областях и сферах жизни. И от этих решений зависит то, как будет развиваться страна, что мы сможем оставить после себя своим потомкам. У современной молодежи должны измениться жизненные идеалы, чему должны содействовать молодежные СМИ и активная молодежная политика.*

*Ключевые слова: молодежь, социальные ценности, ценностные ориентации, общество, молодежная политика.*

*The summary. At a critical stage of development of a society it is important to fix and understand values of the young. To understand, what values collapse today, and what remain. How it occurs and these processes are how much predetermined? For the sake of what today there live the young? Where there is a Russian youth? These questions are one of the main things because the present young generation should solve many the major problems in the most various areas and life spheres. And how the country will develop that we can leave after ourselves to the descendants depends on these decisions. At modern youth vital ideals that should be promoted by youth mass-media and the active youth policy should change).*

*Key words: youth, social values, valuable orientations, a society, the youth policy).*

Происходящие в последние два десятилетия в стране процессы изменили многое не только в экономике и политике, но и в быденной жизни каждого человека, в отношениях между людьми, в понимании того, что сегодня есть жизненный успех, какие цели надо перед собой ставить и какими средствами для достижения этих целей можно пользоваться. У многих россиян складывается мнение о полной и

безвозвратной утери нашим обществом и его гражданами нравственных норм, о том, что эрозия морали достигла той критической точки, за которой грядет духовное перерождение, а точнее вырождение России. При этом наиболее уязвимой к негативному моральному транзиту признается молодежь.

Трансформационные процессы, происходящие в российском обществе уже более 20 лет, не могли не затронуть моральной системы, которая является фундаментом для формирования нравственного сознания подрастающих поколений. При этом следует исходить из того, что нравственное сознание имеет ценностно-смысловое ядро, включающее «определённые, в первую очередь, духовные ценности и их приоритетный порядок» и которое, в свою очередь, определяет своеобразие мировосприятия, жизненных практик и повседневных идеологий социальной группы, общности личности. [1, С. 170] В то же время в структуре нравственного сознания имеются и новообразовавшиеся или привнесённые из чужих культур ценности (так называемые новые ценности). Проникновение новообразовавшихся ценностей в ценностно-смысловое ядро нравственного сознания, смещение в его традиционно установленном порядке позволяет говорить о перевороте в ценностях. Возникает закономерный вопрос, произошёл ли этот так называемый ценностный переворот в нравственном сознании россиян? Если да, то насколько кардинальным он является? Наибольший интерес при этом представляет ценностная система современной молодёжи, поскольку в ее ценностных ориентациях и выборе жизненного пути содержатся элементы новых характеристик будущего российского общества.

Именно в период юности (юность — английское слово «тинейджер» — от англ. суффикса teen, общего для всех числительных от 13 до 19, и age — «возраст» — обозначает и подростков 13–15 лет, и молодых людей в возрасте от 16 до 19 лет (реально до 21–22) для человека одной из основных важнейших задач является создание собственной системы ценностей. Этот период один из самых ярких, творческих периодов жизни. Юноша устремлен в будущее, он уже больше не может и не хочет жить «чужим умом» и должен сам для себя определить, что важно, а что нет, очень важно не упустить время, не потратить его на бездумное подчинение или бездумные развлечения. [2, С. 2]

На переломном этапе развития общества важно зафиксировать и понять ценности молодых. Понять, какие ценности сегодня разрушаются, а какие остаются. Как это происходит и насколько предопределены эти процессы? Означает ли это, что рушится мир ценностей вообще, или речь идет о временных явлениях? Ради чего сегодня живут

молодые? [2, С. 3] Куда идет российская молодежь? С какими ценностями и установками молодые люди вступают в жизнь? Эти вопросы являются одними из главных, потому что в России уже давно назрел «кризис» ценностной системы, а ведь нынешнему молодому поколению предстоит решить немало важнейших задач в самых различных областях и сферах жизни. И от этих решений зависит то, как будет развиваться страна, что мы сможем оставить после себя своим потомкам.

Что же такое ценностные ориентации? «Ценностные ориентации — важнейшие элементы внутренней структуры личности, закрепленные жизненным опытом индивида, всей совокупностью его переживаний и отграничивающие значимое, существенное для данного человека от незначимого несущественного. По мнению философии, ценностные ориентации, эта главная ось сознания обеспечивает устойчивость личности, преемственность определенного типа поведения и деятельности и выражается в направленности потребностей и интересов». [3, С. 732]

Социологов, высказывающих тревогу по поводу трагедийного положения значительных слоев молодежи: роста преступности, алкоголизма, наркомании, проституции, массовой безработицы, бессмысленности существования — очень часто обвиняют в сгущении красок, излишней катастрофичности и т.д. «Потерянное поколение», «Поколение ПЕПСИ», «Поколение X», «Поколение next» — вот такие ярлыки «приклеены» молодежи массовым (обыденным) сознанием. Да еще СМИ запускают дешевые утки, например, что профессия проститутки престижнее у молодежи профессии дипломата, или что многие преступления в среде подростков совершаются из-за голода, или молодежь вообще ленива по своей природе... Так ли это?!

Одним из ведущих ученых, занимающихся изучением молодежи являлся Владимир Тимофеевич Лисовский. В одной из последних прижизненных публикаций — «Динамика социальных изменений: Опыт сравнительных социологических исследований российской молодежи» — он написал, что сегодня «социальные ценности, которыми жили «отцы» в новой исторической ситуации в подавляющем большинстве утратили практическое значение и в силу этого не наследуются «детьми», поскольку не пригодны ни для настоящей, ни для будущей жизни. В российском обществе налицо разрыв поколений... Часто молодежь не воспринимает справедливые истины только потому, что их произносят старшие. На вопрос: «Не хотели бы Вы в общих чертах повторить жизнь своих родителей?» 68% респондентов ответили отрицательно; 68% детей и 72% родителей сказали, что не понимают друг друга». [4, С. 117]

Ушел в историю миф, что «молодым везде у нас дорога». Каково сегодня нашей молодежи, на какие ориентиры опирается или не опирается молодежь? В каких условиях взрослеет сегодняшнее молодое поколение? По этому поводу В.Д. Лисовский пишет: «Сегодняшние молодые россияне поставлены в вдвойне экстремальные условия: переворот в социально-экономическом укладе сопровождается кризисом ценностного сознания. Молодым приходится самим решать, что ценнее — обогащение любыми средствами или приобретение высокой квалификации, обеспечивающей способность адаптироваться к новым условиям; отрицание прежних морально-нравственных норм или гибкость, приспособляемость к новой действительности; безграничная свобода межличностных межполовых взаимоотношений или семья как оплот успешного существования». [4, С. 99]

«Глобальная» проблема современной молодежи — это недовольство обществом, в котором нет порядка, нет гарантированного будущего. Практически половина (46%) молодых людей не имеют уверенности в завтрашнем дне.

Опросы показывают, что приоритетные проблемы современной молодежи — деньги и возможность зарабатывать, а соответственно — получить образование и построить карьеру. Вторая по значимости проблема — здоровье. 40% молодых людей указывают на здоровье как на свою проблему (на деньги — 43%). Молодежь, получается, столкнулась с реальной проблемой плохого самочувствия. Основные причины этого — экологическая ситуация и социальный стресс.

Опасение безработицы в той или иной степени испытывают около 70% молодых людей. В поисках работы больше половины (52%) полагаются на себя, на помощь со стороны — 38%.

Результаты опросов показывают, что молодые люди предъявляют к себе достаточно высокие требования — высшее образование, умения и навыки, свойственные для квалифицированного персонала. Но одновременно это означает, что они предъявляют столь же высокие требования и к своему будущему рабочему месту. Вывод: проблема молодежной безработицы — это проблема не столько количества, сколько качества рабочих мест.

Интересно привести данные опроса студентов о цели получения высшего образования. На вопрос «Для чего Вы учитесь?» были получены такие ответы: чтобы стать высококвалифицированным специалистом (40%), для самосовершенствования (16%), чтобы получить диплом (11%), иметь в будущем высокую зарплату (11%), получить знания, стать человеком высокой культуры (10%).

Какими качествами должен обладать современный молодой человек для достижения успеха? Преимущественно называются следующие качества: готовность к переменам в жизни, оптимизм, индивидуализм и одновременно коллективизм.

По результатам опросов студенчества можно создать социальный портрет современного молодого человека, каким он видится студентам.

Итак, для успешной жизни в современном российском обществе молодой человек должен быть в значительной степени готов к переменам в жизни, обладать высокой степенью социальной активности, в определенной степени быть индивидуалистом. Ему необходимо обладать высокой степенью терпимости к различным превратностям жизни, мнению других людей и их социокультурным различиям, но вместе с тем быть в определенной степени агрессивным. Его должны отличать оптимизм, высокая нравственность и гуманность по отношению к людям. В определенной степени он должен обладать прагматической ориентацией, но не должен быть циником. Для него характерны определенная доля скромности, высокая степень порядочности, деловая хватка, и в определенной степени ему должен быть присущ коллективизм.

Таким образом, мы видим, что традиционные общечеловеческие качества не отвергаются студенчеством, а принимаются как необходимо присущие им в дальнейшей жизни. Все возрастные группы молодежи единодушны в одном: молодой человек должен стремиться к тому, чтобы стать человеком, у которого хорошая семья и хорошие дети (79%), материально хорошо обеспеченным (77%), здоровым и физически сильным (50%), профессиональным в своем деле (47%), свободным и независимым (33%).

Для сравнения выбраны также несколько публикаций об исследованиях, проведенных в отдельных городах России. Например, вот данные опроса старшеклассников и их родителей г. Читы (2005—2007 гг.). Было проанкетировано 510 родителей и 1550 школьников 15—17 лет. Исследовались смысловые ценности, выявлялась разница в ответах молодежи и ее родителей. Родители видят смысл жизни в продолжении своего рода, а не в улучшении собственной жизни, на втором месте — человеческая доброта, на третьем — жизнь человека как высшая ценность, на четвертом — свобода человека, на пятом — содержательная работа. Шестое место занимает утверждение: «Вера в бога — это только обряды, имеющие какой-то непонятный смысл». На седьмом — «бывают условия, что никакая красота, не сделает человека лучше». Восьмое место заняло утверждение: «Не всегда нужно

стремиться к правде, иногда нужна ложь во спасение». Аналогичные утверждения, предложенные старшеклассникам, дали другие результаты. Молодежь на первое место поставила свободу, на второе веру, на третье красоту, на четвертое доброту, пятое обеспечение достойного продолжения рода, на шестое о правде и лжи, на седьмое содержательную работу, а жизнь как высшую ценность на восьмое место.

Ответы на вопросы о системе ценностей витального характера: условиях жизни, здоровье, безопасности, комфорте, очень близки, правда, родители (36%) меньше доверяют государству в вопросах безопасности.

В вопросах о ценностях важных для межличностного общения молодые на первое место ставят друзей и семью, затем спокойную совесть и душевный покой, в труде они считают, лучше взаимопомощь, чем состязание, и четвертое место занимает утверждение о стремлении к диалогу с теми, кто придерживается иных взглядов.

Социализационная система ценностей, в которой базовыми были понятия: индивидуальность, традиции, ориентации на поколение, Родина, экология, дала наиболее противоречивые ответы. Около 70% старшеклассников считают, что человек должен жить в той стране, где ему больше нравится. Заграница для молодых более привлекательна, есть стремление получать образование за рубежом. На вопрос о Родине даже родители (56%) указали на то, что «человек должен жить в той стране, где ему больше нравится», и это не может не настораживать. [6, С. 2–3]

В условиях весьма неблагоприятных в целом воздействий макросреды снизился престиж нравственности, возросли интересы сугубо личного, прагматического плана в молодежной среде. У значительной части молодежи разрушены и утрачены такие традиционные, нравственно-психологические черты, как романтизм, самоотверженность, готовность к подвигу, честность, добросовестность, вера в добро и справедливость, стремление к правде и поиску идеала, к позитивной реализации не только личных, но и социально-значимых интересов и целей. Продолжается процесс переориентации нравственного сознания и чувств российской молодежи по отношению к тем явлениям, которые недавно категорически осуждались: невыполнение долга, данного слова, проявление нечестности, неверности, половой распущенности, наркомании, иждивенчества, воровства, проституции, гомосексуализма, поклонение западным ценностям. Интеллектуально-образовательные ценности молодежи следует рассматривать в ракурсе ее умственного, творческого потенциала, который, к сожалению, значительно снизился за последние годы. Это связано с ухудшением физического и психического состояния молодежи.

Общество, сделавшее материальное благополучие и обогащение смыслом и философией своего существования, формирует соответствующую культуру и жизненные потребности молодых людей.

Усваивая поведенческие стандарты доминирующих социальных отношений, молодой человек может определить границы своей высшей идентификации лишь в рамках массовой культуры. Подобная высшая идентификация носит конформистский характер и формирует установку на квазипотребление духовных ценностей.

Внешняя идентификация не всегда переходит во внутреннюю, т.е. в самоидентификацию, обретение индивидом осознанных убеждений и ценностных ориентаций, определяющих его социальную роль.

Культ моды, вещевизма и потребления овладевает сознанием молодежи и приобретает универсальный характер.

Классическая культура начинает терять ценностную привлекательность, становясь чуждой и архаичной. Также становится безразличным для определенной части молодежи понятия «Россия», «родной дом, город». Только 37,1% опрошенных отметили, как духовно близко им понятие «Россия», 36,3% — идентифицируют себя с соотечественниками по признаку «единая культура», 27% — по признаку «историческое прошлое». На вопрос «Ощущаете ли вы себя гражданином России?» утвердительный ответ получен у 19% опрошенных молодых людей, остальные ответили или отрицательно (9,3%), или согласились с тем, что не задумывались об этом (19,8%).

Социологический анализ проблем культурной идентификации молодежи выявил тенденцию к усилению процессов стандартизации культурного потребления и досугового поведения, утвержденного пассивно-потребительского отношения к культуре.

Большая часть молодежи, отдавая дань месту и роли культуры в жизни общества, считает, что сейчас для этого нет условий.

Так ответили почти 70% из тех, кто подчеркивал приоритетное знание культуры, и 91,6%, для которых культура в целом значима как ценность.

Продолжается тенденция дальнейшей дегуманизации и деморализации социокультурных ценностей, что выражается прежде всего в принижении, деформации и разрушении позитивного образа человека.

Данная тенденция проявляется в неослабевающем интересе молодежи к восприятию сцен и эпизодов насилия и секса, жестокости и натуралистичности (кинематограф, телевидение, видео, рок-музыка, литература, изобразительное искусство).

В социокультурных ценностях молодежи преобладают потребительские ориентации. Так, результаты социологических исследований среди студентов петербургских вузов свидетельствуют, что в среднем свыше 75% молодых людей чаще всего проводят свое свободное время у телевизора или в компании с друзьями, слушая главным образом развлекательную музыку. В то же время только каждый 10-й (по самооценке) предпочитает расходовать свободное время на посещение кружков-студий, каждый 16-й — на самообразование, каждый 6-й — на занятия спортом. В результате этого происходит тотальное выкорчевывание из культурного обихода не только отдельных имен, а целых пластов культуры, искусства, науки, образования, которые якобы не вписываются в общественно-политическую парадигму нынешнего режима.

Итак, по результатам исследований можно сделать следующие выводы:

«Изменение структуры ценностей современной российской молодежи свидетельствует о том, что в процессе эволюции российского общества гуманистические установки, универсальные, общечеловеческие и национальные ценности сохраняются в сознании молодежи в качестве базовых».

В современной российской ментальности существует приоритет ценностей неидеологического характера, и основные (фундаментальные) ценности имеют устойчивый характер.

Объединяющим ядром молодого и старших поколений являются такие универсальные ценности, как общение, семья, законность, свобода, порядок, работа.

В ценностных ориентациях молодого поколения россиян четко прослеживается преемственность с прошлым и открытость социальным инновациям в будущем. Система социальных ценностей современной российской молодежи включает семью, здоровье, общение, законность, материальное благополучие, а также такие ценности, как свобода, независимость, инициативность, карьера.

Можно выделить основные тенденции в динамике базовых ценностей: 1990—2000 гг. — устойчивый характер ценностей, связанных с душевной гармонией, свободой, интересной работой и правом жить в любой стране; 2000—2006 гг. — пошел процесс вытеснения духовно-нравственных ценностных ориентаций материальными, прагматическими. В последующие годы заметна тенденция — потребность в восстановлении таких ценностей, как «спокойная жизнь», «душевная гармония», значимость равенства возможностей, интересной

работы. При этом российская молодежь не озабочена сегодня мировыми проблемами. Ценностный мир для российской молодежи несет в себе мотивации, находящиеся в иной плоскости: полноценная работа, досуг, вера в собственные силы, безопасность семьи, устойчивые личные отношения. Для современной молодежи важными сегодня являются: деньги, образование и профессия, деловая карьера и удовольствия; она больше ориентирована на индивидуальные ценности. Акценты жизненных ожиданий молодежи заметно сместились — усиливается высокая требовательность к себе в вопросах подготовки к жизни. Это заставляет молодежь ставить перед собой задачи по овладению современным образованием и профессией, упрочиваются надежды лишь на себя и своих близких, при этом тревогу вызывает усиливающаяся неразборчивость в средствах достижения ими «жизненного успеха».

Наблюдается снижение социальной активности молодежи, снижаются культурные запросы, наблюдается кризис идеалов и утрата духовных ориентиров. В связи с этим, хотелось бы вспомнить мысль В.И. Ключевского, что «у каждого поколения могут быть свои идеалы: у моего свои, у вашего другие, но жалко то поколение, у которого нет никаких».

Импульс перемен вызывает порой острое критическое отношение ко всему предыдущему периоду, подвергает насмешкам старые идеалы, ценности и символы. Однако одинаково опасно и бездумное восхваление прошлого, и желание «стереть» память о событиях истории — огульное отрицание прошлого. Все это важно учитывать в диалоге поколений. Молодым нужно знать, что негативизм, высокомерие и скептицизм не только разрушают возможность диалога, но и ведут к напряжению в межпоколенческих отношениях. Главными качествами в этих отношениях, если речь вести о диалоге «старших» и «младших», выступают такие, как коммуникативность, взаимопонимание, толерантность. [2, С. 23]

«Сегодня очень важно понять, в какую сторону меняются поведенческие нормы, — пишут социологи, — осознать механизмы закрепления тех норм, которые отражают общечеловеческие ценности. » [5, С. 91] Такое понимание поможет в поиске возможностей целенаправленного влияния на развитие и установление поведенческих принципов, к которым относятся развитость личности, культуры социальной среды. При этом надо иметь в виду, что практически любые модели ситуаций, с которыми сталкивается молодое поколение на этапах

взростания (детство, подростковый возраст, ранняя юность, юность, молодость) содержатся в культурологических текстах и образах.

Система ценностных ориентаций определяет содержательную сторону направленности личности и составляет основу ее отношений к окружающему миру, к другим людям, к себе самой, основу мировоззрения и ядро мотивации жизнедеятельности, основу жизненной концепции и «философии жизни». Поэтому перед теми, кто работает с молодежью, сегодня стоит задача переосмысления целей своей деятельности, целей воспитания.

Решение проблем патриотического воспитания должно основываться на глубоком изучении и всестороннем анализе всех изменений, характеризующих особенности современной молодежи и всего российского общества. Важное значение приобретают поиски и разработки принципиально новых подходов к созданию качественно новых основ в воспитательной деятельности с подрастающим поколением, ориентированных на обновленную структуру его ценностей и интересов, соответствующих важнейшим тенденциям развития нашего общества.

В связи с этим становится все более неотложным решение задачи фундаментального и всеобъемлющего рассмотрения комплекса проблем, накопившихся в сфере воспитания молодежи.

Негативные процессы, являющиеся следствием углубляющегося кризиса в нашем обществе, чрезвычайно затрудняют проведение воспитательной работы с молодежью. Ее эффективность в последние годы резко снизилась, и все же сохранившиеся до настоящего времени молодежные организации и объединения имеют возможности для улучшения своей деятельности. Их реализация во многом зависит от более глубокого понимания важнейших сторон, особенностей современной молодежи, как специфической категории общества. Не имея представления о том, какими являются сегодня основные ценности, ориентиры, взгляды и интересы молодого человека, крайне сложно рассчитывать на положительный результат в процессе формирования у него лучших качеств гражданина и патриота России. Это важно учитывать преподавателям и мастерам производственного обучения в школах и клубах РОСТО, учителям общеобразовательных школ, руководителям военно-патриотических организаций и объединений. [7, С. 115]

Для всех, кто работает с молодежью, очень важно иметь представления о том, что является значимым для молодежи, какими являются ее ценности, ориентиры, идеалы, предпочтения, интересы — иначе сложно рассчитывать на положительные результаты в воспитании. От

людей, обслуживающих детей, юношество, молодежь в какой-то степени зависит будущее страны в ее нравственном аспекте, поскольку одной из основных задач их деятельности является формирование у молодежи навыков независимого мышления, критического осмысления и выработки суждений, основанных на моральных ценностях. От того, кто будет «духовными референтами» молодых, с кем они персонафицируют настоящее и будущее России (делать жизнь с кого), во многом зависит успешность воспитательной работы, особенно юношеских, непосредственно работающих с подрастающим поколением в самый сложный и интересный период — период юности.

В первую очередь у современной молодежи должны измениться жизненные идеалы, но только их изменение должно проходить эволюционно, а не революционно. Путем осуществления данного пункта могли бы стать молодежные СМИ. Во-вторых, согласно знаменитой концепции Белла, российское общество должно достичь информационной стадии, тогда абстрагированность молодежной субкультуры от реальности станет просто невозможной.

Молодежная субкультура нуждается, как и культура в целом, в регулировании со стороны государства. Великий русский философ Бердяев писал, что авторитарно настроенная молодежь никаких авторитетов над собой не признает, она себя сознает носителем авторитета. Насколько это опасно, можно понять, вспомнив, что молодежь — это будущее любой страны. Избежать пути становления «общества риска» можно лишь проводя активную молодежную политику.

#### Литература

1. Рёдель А.И. Российский менталитет: от политическо-идеологических спекуляций к социологическому дискурсу // Социально-гуманитарные знания. 2000. № 5. 304 с.
2. Ценностные ориентации современной молодежи: Обзор социол. исслед. / Рос. гос. юнош. б-ка; Сост.: В.П. Вдовиченко. М., 2003. 4 с.
3. Философский энциклопедический словарь. М., 1989. 840 с.
4. Социол. исслед. 2009. № 4. 268 с.
5. Юркина Л.В. К вопросу о развитии поведенческих норм в свете цивилизационных принципов // Философское осмысление судеб цивилизации. Ч.2. М., 2005. 298 с.
6. Хмелев Е. Исследование ценностных ориентаций учащихся средних и старших классов // Воспитание школьников. 2008. № 2. 134 с.
7. Подласый И.П. Педагогика: 100 вопросов — 100 ответов: учеб. пособие для вузов/ И. П. Подласый. М.: ВЛАДОС-пресс, 2004. 365 с.

В. А. Иванов,  
аспирант Российской Академии предпринимательства

### Факторы эффективности формирования управленческих команд

*Аннотация. Важным инструментом функционирования управленческих команд организаций является своевременная количественная и качественная оценка эффективности деятельности команды, которая осуществляется с учетом следующей системы критериев: «поставленные цели — реализованные цели — полученный экономический результат — удовлетворение потребностей собственников, работников и самой управленческой команды — репутация организации».*

*Ключевые слова: управленческая команда, эффективность, методы оценки, количественные и качественные показатели, этапы формирования команд.*

*The summary. An important tool for the functioning of management teams of organizations is a timely quantitative and qualitative assessment of the effectiveness of the team that carried out subject to the following set of criteria: «goals — goals realized — the resulting economic impact — the needs of owners, workers and most of the management team — the reputation of the organization».*

*Key words: management team effectiveness, evaluation methods, quantitative and qualitative indicators, stages of team formation.*

Эффективное функционирование управленческой команды зависит от множества факторов, которые связаны с внешними воздействиями и с внутренними причинами. Создание благоприятных условий для качественной работы управленческой команды — непростая задача, требующая времени, сил, понимания, необходимых знаний и опыта, как со стороны самого руководителя, так и со стороны участников команды и коллектива организации. Формирование атмосферы доверия, организационной культуры, системы мотивации, а также определенная подготовка к коллективной работе, безусловно, важные условия и инструменты формирования управленческих команд организаций.

Следует отметить, что важным инструментом функционирования управленческих команд является своевременная количественная и

качественная оценка эффективности деятельности управленческой команды.

В теории и практике управления выделяют несколько моделей эффективности менеджмента организации, вполне применимые при оценке эффективности деятельности управленческих команд

В первую очередь, следует выделить «модели, сконцентрированные вокруг целей»<sup>1</sup>, центральная идея которых состоит в том, что эффективность деятельности управленческой команды определяет ее способность достигать заранее намеченных целей точно в срок и с наименьшими затратами. В данном случае применяются такие экономические показатели, как прибыльность, рентабельность, уровень заработной платы, производительность труда и т.д. Однако следует учитывать тот факт, что не всегда возможно достижение целей в строго намеченные сроки в виду динамичности и непредсказуемости окружающей среды. К примеру, достижение такой цели как максимизация прибыли в августе 1998 года было практически невозможным не по причине неэффективной деятельности управленческой команды организации, а в силу процессов, происшедших во внешней среде организации. В связи с этим, задача команды — предположить возможность подобных отклонений и организовать деятельность коллектива таким образом, чтобы цель была достигнута с наименьшими затратами в минимальные сроки.

Далее следует отметить «модели, в которых первенствуют системные критерии»<sup>2</sup>, объединяющие критерии, отражающие созданные командой формы и способы обеспечения внутреннего единства, в результате чего гарантируется выживание команды в изменяющейся среде. Анализ различных источников показывает, что к таким критериям относятся: показатель максимально-эффективного использования внутренних ресурсов или их перераспределение; четкое распределение ролей в команде; следование всеми участниками команды разработанным ими правилам поведения, что способствует бесконфликтному функционированию команды, максимальное использование творческого потенциала участников команды при принятии и реализации управленческих решений в ответ на воздействие внешней среды и т.п. Нельзя не отметить, что в данном случае эффективность управленческой команды измеряется не экономическими показателями, характеризующими

<sup>1</sup> Лафта, Дж К. Эффективность менеджмента организации. Учебное пособие. — М.: Русская Деловая Литература, 1999. — С. 260—299.

<sup>2</sup> Там же, С. 289.



насколько ее участники могут работать вместе, в частности, эффективность определяется через показатель сплоченности команды.

Важно подчеркнуть, что системные критерии, с одной стороны, характеризуют внутри командные отношения, а с другой — показывают, что команда сохраняет свое единство в целях собственного выживания, посредством приспособляемости к неопределенности внешней среды организации, что приводит к весьма пассивному поведению команды, сконцентрированному преимущественно на собственных реакциях. Сама возможность реагировать на процессы, происходящие во внешней среде, предполагает эффективность деятельности команды, ввиду того, что она располагает определенным запасом ресурсов, позволяющим противостоять непредвиденным обстоятельствам. Данное поведение управленческой команды вполне обосновано особенно в сложившихся в России условиях перехода к рыночной экономике, заставляющих современные команды ориентироваться в первую очередь на показатели выживаемости, чтобы в дальнейшем можно было начинать борьбу за экономическую эффективность.

Необходимо отметить о существовании моделей эффективности, объединяющих социальные критерии, в основе которых лежит удовлетворение потребностей и интересов участников управленческой команды. В данном случае команда отдает предпочтение критериям, позволяющим ей обеспечивать минимальный уровень удовлетворения потребностей ее участников, личные мотивы и цели которых различны.

Следует учитывать тот факт, что, если при этом какой-то минимальный уровень благ, способствующий удовлетворению интересов участников команды, не будет достигнут, конфликты парализуют ее деятельность. Данные критерии могут относиться как к участникам управленческой команды, так и к внешним по отношению к команде интересам, например, интересам всей организации, где данная команда представляет только одно из подразделений, или интересам государства, региональных либо местных органов управления по отношению к организации, в которой действует данная команда. Трудности в обращении с этими критериями заключаются, очевидно, в проблеме точной идентификации социальных компонентов и в способности с точностью установить, как именно команда зависит от своих участников. К таким компонентам, на наш взгляд, необходимо отнести: квалификацию и опыт участников команды; оптимальную численность и стабильность команды; удовлетворение личных интересов в заработной плате, карьерном росте, медицинском обеспечении, безопасности, организации труда, стабильности рабочего места.

Интересным, на наш взгляд, является выделение модели эффективности, основанной на развитии (эволюции) управленческих команд. Основная идея модели заключается в понимании окружающей среды как результата непрерывного взаимодействия с командой. В данном случае условия успеха или неудач команды определяются благодаря процессу, аналогичному естественному отбору, функционирующему посредством соединения двух процедур — рутины и поиска, причем первая стремится одержать верх над второй вследствие функционирования команды, ставящей на первое место свое воспроизводство в прежнем виде и свой рост, исходя из тенденций прошлого.

Таким образом, существующие модели эффективности охватывают различные аспекты деятельности управленческой команды. Учитывая данные подходы, можно предложить производить оценку эффективности деятельности управленческих команд по двум группам факторов: внутренним и внешним, К внутренним факторам относятся: экономические и информационные показатели. К внешним факторам — конкурентоспособность управленческой команды и репутация организации, как надежного и эффективного участника рыночных отношений.

Экономические показатели включают в себя:

- прибыльность (отношение дохода от деятельности коллектива к общим затратам на содержание кадров);
- экономичность (характеризующуюся отношением фактического уровня использования ресурсов к запланированному уровню);
- инновации (способность организации предлагать потребителю новые продукты, улучшать качество «стандартных» норм, а также совершенствовать процессы профессиональной деятельности специалистов);
- качество продукта деятельности (отношение совокупности свойств и характеристик производимого продукта деятельности (услуг) к ее способности удовлетворять потребности и ожидания потребителей);
- производительность (отношение результата деятельности людей к затраченным ресурсам или отношение оказанных потребителю услуг к их качеству);
- рентабельность, ликвидность, результативность и т.п.

К информационным показателям относятся:

- оценка делового климата: степень удовлетворенности персоналом своим положением, престижность, перспектива карьерного роста, сплоченность коллектива;

- оценка культуры организации: отношение к провозглашенным ценностям, правилам и нормам поведения, миссии организации, к методам мотивации, стилю руководства и т.п.
- качество трудовой жизни, представляющее собой степень удовлетворенности работниками организации личных и групповых потребностей посредством работы в данной организации;
- компетентность, как степень соответствия личного призвания специалиста и осуществляемой им деятельности и признания результатов его деятельности потребителями;
- формирование атмосферы доверия.

Одна из главных функций управленческих команд — определение стратегических целей и путей их достижения в условиях стремительных социальных перемен, следовательно, и динамичных требований рынка. Принятие решения перестает быть прерогативой только верхнего эшелона управленцев, возникает необходимость создания управленческих команд подразделений, организаций, которые принимают решение, исходя из получаемой информации из внешнего мира, а не от вышестоящего руководителя. Произошедшие изменения в социуме, экономике, несомненно, оказывают влияние на систему ценностей, которой руководствуется каждый участник управления. Личные цели, ценностные ориентиры каждого члена команды, частично совпадающие, порой противоречащие друг другу, в процессе деятельности управленческой команды должны усиливать друг друга. Именно от умения индивидов «вписать» свои действия в стратегию команды и добиться их согласованности во многом зависит эффективность деятельности управленческой команды<sup>3</sup>.

К внешним факторам эффективности относится совокупность показателей, оценивающих как положение организации во внешней среде (ее репутацию), так и конкурентоспособность самой управленческой команды.

В ходе реализации экономических реформ в России руководители организаций различных форм собственности получили большое количество уроков, как не следует вести бизнес в условиях меняющегося рынка. В результате, участники управленческих команд медленно, но верно начали обращаться к приемам и методам работы в условиях конкуренции, тем самым, создавая конкурентные преимущества своим организациям.

<sup>3</sup> Боровикова, Н.В., Петров, В.А. Управленческая команда: статус, закономерности развития. — СПб., 2005. — С. 30.

Следует отметить, что конкурентные преимущества управленческих команд представляют собой концентрированное проявление превосходства над аналогичными субъектами хозяйствования (конкурентами) в управлении экономической, социальной, организационной, технической деятельностью организации. Конкурентные преимущества управленческой команды, во-первых, носят сопоставимый характер, так как оцениваются только путем сравнения характеристик, влияющих на экономическую эффективность компании; во-вторых, подвержены неоднозначному влиянию внешних и внутренних факторов, которым приходится противостоять команде, чтобы добиться успеха.

С увеличением числа управленческих команд в организациях постепенно формируется рынок менеджмента, рынок управленческих команд. Для ориентации на этом рынке необходимы новые показатели, дающие информацию о качестве работы управленческих команд, а также их конкурентоспособности. В связи с этим, предлагаемые подходы к оценке конкурентных преимуществ управленческой команды позволят, во-первых, оценить деятельность команды на рынке управленческих услуг, а, во-вторых, могут быть использованы самими управленческими командами для анализа собственных конкурентных преимуществ и формирования конкурентной стратегии развития организации.

Конкурентоспособность управленческой команды влияет на репутацию организации, которая в настоящие дни стала играть важную роль и для российских организаций. Для топ-менеджеров российских организаций хорошая репутация впечатает за собой дополнительную капитализацию их бизнеса и более долгосрочное кредитование под меньший залог и процент.

Основными слагаемыми деловой репутации в России являются: качество товаров и услуг, квалификация управленческой команды, успех организации на рынке, лидерство в своей отрасли, умение привлекать и эффективно использовать инвестиции для развития. Следует отметить, что более 80% в общую оценку репутации вносят лишь три составляющие: качество товаров и услуг, квалификация руководства и успех на рынке.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что особенностью деловой репутации организаций в России является, во-первых, то, что она формируется в решающей мере на основе текущего результата деятельности организации, тогда как факторы, работающие на перспективу (инвестирование, прорыв на внешние рынки, лидерство в бизнесе), остаются на заднем плане; во-вторых, отсутствует динамизм в ее

структуре (низкие значения показателей: лидерство в отрасли, успех на рынке, инвестиции в развитие).

Следует помнить о том, что создание хорошей репутации требует больших финансовых вложений.

Эффективность работы команды – интегральная величина, отражающая степень отдачи затраченных усилий (психофизиологических и экономических) к общему результату деятельности группы на основе использования показателей объективных и субъективных критериев оценки работы конкретной группы <sup>4</sup>.

При оценке эффективности деятельности управленческой команды центр тяжести от измерения затрат должен переноситься на измерение результатов управления. В связи с этим, эффективность деятельности управленческой команды организации может быть измерена следующими показателями:

а) Определение эффективности по конечным результатам управления:

1) Показатель, отражающий соотношение степени достижения целей организации или подразделения с величиной затрат на их достижение <sup>5</sup>:

$$E_{uj} = W_j/Z_j, \quad (1)$$

где  $E_{uj}$  – показатель эффективности работы подразделения  $u$  в организации  $j$ ;

$W_j$  – величина полученных эффектов;

$Z_j$  – относительные затраты на достижение целей организации, определяемые путем сравнения фактических затрат ( $Z_f$ ) с плановыми ( $Z_p$ ), т.е.  $Z_j = Z_f/Z_p$ .

Следует отметить, что эффективность управления носит затратный характер, если  $Z_j > 1$ , эффективность управления равна 0, при  $Z_j = 1$  и эффективность управления дает положительные результаты, если  $Z_j < 1$ .

2) Интегрирующий показатель, отражающий соотношение результатов и затрат на управление:

$$E_y = P_y/U_z = (100 * 3 y / (\Phi_{oc} * K_1 + \Phi_{об} * K_2)) * T_2/T_1, \quad (2)$$

где  $P_y$  – результативность управленческой деятельности, выраженная отношением темпов прироста производительности труда ( $L$ ) к темпам прироста фондов вооруженности ( $T_2$ );

<sup>4</sup> Гуриева, Л.К. Национальная инновационная система России: модели и инфраструктура / Л.К. Гуриева // Бюллетень Владикавказского института управления. – 2003 г. – № 9. – С. 11.

<sup>5</sup> Омеляненко, Ю.В. Организация как система формирования современных управленческих команд: Дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 Москва, 2002. – С. 14.

$U_z$  – удельные затраты на управление, выраженные соотношением величины затрат ( $Z_y$ ) к стоимости основных фондов ( $\Phi_{oc}$ ) и нормируемых оборотных средств ( $\Phi_{об}$ ) с учетом коэффициентов, учитывающих уровень концентрации производства ( $K_1$ ) и кооперирования производства ( $K_2$ ).

Однако в процессе деятельности необходимо обращать внимание и на промежуточные результаты, для измерения которых можно использовать следующие показатели:

1) Показатель, отражающий соотношение эффекта управления с затратами на управление:

$$E_y = P_k/Z_y, \quad (3)$$

где  $E_y$  эффективность управления,

$P_k$  – конечный результат,

$Z_y$  – затраты на управление (зарплата членов управленческой команды, стоимость основных и переменных затрат на ее содержание, амортизация единиц оборудования, техники, используемых членами управленческой команды, канцелярские и прочие расходы на выполнение управленческих функций).

2) Показатель, отражающий сопоставление результатов управления с объемом и характером действий, выполняемых в процессе управления:

$$E_y = P_y/Z_y, \quad (4)$$

где  $P_y$  – эффект управления, выраженный следующими параметрами, оценивающий действия системы управления:

- эффективность реализации принятого решения;
- прибыль от реализации решения;
- увеличение объема производства и реализации продукции в результате реализации принятого решения.

Итак, при помощи данных показателей можно измерить экономическую эффективность как конечного, так и промежуточного результата деятельности управленческой команды организации.

Команда не только коллективно вырабатывает критерии подбора персонала, но еще и ориентируется на индивидуальные особенности каждого из участников, распределяя функциональные задачи под способности человека, а не наоборот, как это происходит в бюрократических структурах.

Очень часто на первом этапе формирования проявляется завышенное представление участников команды о себе как о профессионалах, все видят себя хорошо подготовленными и способными решать

любую задачу. Совместная работа довольно быстро приносит осознание несоответствия своих представлений и реальных возможностей, причем происходит это самостоятельно и является дополнительным стимулом к обучению. Таким образом, формирование команды — это еще и развитие способности ее членов к самообразованию на основе практической деятельности, согласование темпов их личного развития, переход от периодического повышения квалификации к концепции развития человеческого ресурса команды.

Большинство специалистов считают, что процесс формирования и развития команд предусматривает четыре стадии, которые связаны с разрешением социально-психологических проблем. Рассмотрим основные требования к членам управленческой команды, предъявляемые на каждой стадии ее формирования<sup>6</sup>.

**Стадия 1: Начинаящая команда.** Команды созданы, но в их состав входят формальные руководители. На данной стадии руководитель команды выполняет следующие обязанности: оказание помощи рабочим группам в формулировании их общих целей, задач и подходов; работа вместе с остальными членами команды, и отчасти дистанцирование от них; видение перспективы. Это видение поможет работникам прояснить свои миссии, задачи, подходы и выработать приверженность к ним.

Руководитель присутствует при повседневной деятельности команды, но от ее членов ожидает того, что они возьмут на себя часть ответственности за успехи или неудачи группы. Обязанности, прежде выполняемые менеджером, делегированы сначала некоторым, а затем и всем членам команды.

От членов команды требуют, чтобы они сами решали собственные проблемы. Руководитель команды доступен в качестве наставника, обучающего работников как действовать в тех или иных ситуациях, но члены команды уже не должны обращаться к нему с просьбами разрешить любую возникающую проблему. Руководитель команды на данной стадии поддерживают хрупкий баланс между управлением членами команды и советами им.

На первой стадии, люди присматриваются друг к другу и к руководителю, связи еще не установились и возникают конфликты вследствие непонимания, руководитель должен проявлять разумную твердость в организации команды и коллектива, в противном случае

<sup>6</sup> Никонова, С. А. Формирование и развитие управленческих команд на предприятиях. Дис. ...кандидата социологических наук. — М., 2006. — С. 23.

стадия может значительно затянуться. Направляющей силой, стержнем развития в этот период должна быть цель. Руководитель предъявляет требования к подчиненным и неуклонно следит за выполнением отданных распоряжений, поощряя и наказывая подчиненных, принимая на себя всю ответственность. **Стадия 2: Команда переходного периода.** По мере того как члены команды принимают на себя все большую ответственность за повседневное управление ее деятельностью, роль руководителя изменяется: он все больше занимается координацией и все меньше — контролем. Члены команды постепенно берут на себя выполнение конкретных задач, таких как поиск и сбор информации, укрепление согласия в группе, разрешение возникающих в ней конфликтов, принятие решений, изменений командной политики, процедур и методов выполнения повседневной работы. Руководитель управляет командой, координируя навыки и действия отдельных ее членов. Впрочем, он затрачивает все больше времени не на отслеживание повседневной деятельности, а на получение ресурсов для команды и на управление отношениями с внешними командами. Эта стадия характеризуется тем, что в команде завершается процесс изучения друг друга, распределяются роли и определяются личные позиции каждого члена. В коллективе, в процессе решения вновь поставленных задач на основе взаимных психологических притяжений (симпатий), общих интересов формируются неформальные группы. Могут образоваться группы с исполнительной психологией. Входящие в нее осознают необходимость дисциплины и порядка и добросовестно выполняют поручения. При пассивности руководителя могут сформироваться группы, в которые войдут недисциплинированные люди с чрезмерными амбициями и тщеславием. Влияние таких групп снизит продуктивность коллективной деятельности и отрицательно скажется на морально-психологическом климате всего коллектива.

В задачу руководителя на этой стадии входит создание ядра единомышленников. Психологи установили, что если требования исходят от руководителя, то они воспринимаются подчиненными как внешние. Если же их выдвигают и поддерживают свои же товарищи, то коллектив такие требования рассматривает как собственные, и они значительно сильнее влияют на личность.

**Стадия 3: Опытная команда.** К моменту, когда команда приобретает опыт, ее руководитель (которого теперь можно называть координатором) удален от группы и уже не осуществляет непосредственного контроля над повседневной деятельностью людей или даже не вникает в их работу. Члены команды берут на себя полную ответственность за реше-

ние текущих вопросов, которые, как показал опыт предшествующих стадий, они могут решать самостоятельно. Руководитель команды — он же координатор — выступает, скорее, в роли старшего управляющего осуществляющего контроль над деятельностью нескольких команд. Такой руководитель (координатор) собирает данные о производительности, качестве, издержках, удовлетворенности клиентов и других важных показателях и информирует членов команды, как они работают. На этой стадии координатор затрачивает все больше времени на получение ресурсов для подотчетных ему команд, на осуществление посредничества между ними и другими командами, а также внешними клиентами и потребителями. Команды в основном сами управляют своей повседневной деятельностью, и их координатор может не углубляться в рутинные проблемы, с которыми сталкиваются команды, и не вникать в то, как они реагируют на эти проблемы. Члены команды принимают решения на основе согласия и несут полную ответственность за оцениваемые по важнейшим параметрам результаты деятельности и эффективность команды.

Стадия 4: *Зрелая команда*. На этой стадии команда несет полную ответственность за свою работу. Большинство административных, финансовых и личных вопросов решают члены команды, которые планируют свою работу, распределяют роли и обязанности и сами преодолевают технические и прочие трудности при минимальном вмешательстве извне.

Координатор команды превращается для нее в распределителя ресурсов, и команда самостоятельно определяет, когда ей необходима помощь в решении социальных или технических вопросов и каков объем этой помощи.

По запросу команды координатор либо оказывает ей непосредственное содействие, либо привлекает для этого внешние источники, он делегирует часть своих полномочий подчиненным, основанных на передаче задач, и они принимают на себя, как полномочия, так и часть ответственности за их выполнение. Координатор команды предоставляет подчиненным практически полную свободу действий. На данной стадии сформирован высокоэффективный коллектив, и являясь эффективной командой, фокусируется на увеличении своей эффективности при достижении задач как самоорганизующаяся, самоуправляющаяся команда.

Успешность реализации стратегии развития организационной структуры во многом зависит от эффективности ее сотрудничества, как с другими организационными структурами, так и внутри самой орга-

низации, однако, прежде всего, она зависит от эффективной, совместимой управленческой команды. Именно последнее обуславливает рентабельную оптимизацию применения человеческих ресурсов и предполагает эффективное использование ресурсов (как личностных, так и опосредованных межличностными отношениями), с одной стороны, каждого члена команды, а с другой — персонала в целом (и в его взаимодействии внутри организации, и в среде функционирования организационной структуры). И тем самым может делать персонал одной из составляющих рентабельности функционирования структуры<sup>7</sup>.

Каждая команда имеет особую внутреннюю координацию действий, основанную не на жесткой иерархической структуре подчинения и контроля, а на гибкой взаимосвязи между всеми участниками команды. Как показали исследования, именно так понимают члены различных команд способ взаимодействия между собой.

Мастерство построения команды состоит в углублении процесса сплочения команды и в согласовании устремлений каждого участника с общими целями и ценностями команды.

Для данной стадии характерны следующие фазы перехода:

- от руководства командой к самоуправлению;
- к выработке решений на основе консенсуса;
- от конфронтации или просто безразличия к стилю сотрудничества между работниками;
- от ориентации только на личные цели к коллективным целям, в которых оптимально отражены и личные;
- к пониманию и ощущению реальных выгод от работы в команде.

«Управленческая команда». На этом этапе все работники выполняют работу качественно, проявляют заботу друг о друге, у них общие коллективные цели и интересы.

Для команды это время наивысшей производительности труда. Быть членом команды приятно, люди получают удовольствие просто от самого факта принадлежности к ней.

Команда нацелена на продуктивность и эффективность труда, раскрытие потенциальных возможностей каждого человека. Высокая производительность труда в этот период требует соответствующего поощрения и вознаграждения.

<sup>7</sup> Авдеев, В.В. Управление персоналом. Оптимизация командной работы. Реинжиниринговая технология / В.В. Авдеев. — М.: Финансы и статистика, 2006. — С. 95.

На этом этапе команда также переживает несколько переходных фаз:

- переход к развитию сотрудничества с внешним окружением;
- к пониманию и идентификации своих личных взглядов и действий с целями и действиями всей организации или фирмы;
- к пониманию качества продукции как представления о стиле и имидже коллектива и в целом организации.

Все вышеотмеченное описывает наиболее типичный процесс развития команд, но такой подход не должен рассматриваться в качестве установки или какого-либо шаблона, по которому развивается команда. Тем не менее, обобщая, можно отметить, что этап деятельности управленческой команды независимо от того, в уже существующей структуре она начинает работать или создается вновь, носит организационный характер. Направляющей силой, стержнем развития в этот период должна быть цель. Именно она мобилизует весь коллектив, знание цели должно быть «пропущенным через сердце», поскольку только тогда достижение ее будет кровным делом каждого члена команды.

Существующие модели эффективности охватывают различные аспекты деятельности управленческой команды. Учитывая данные подходы, можно предложить производить оценку эффективности деятельности управленческих команд по двум группам факторов: внутренним и внешним. К внутренним факторам относятся: экономические и информационные показатели. К внешним факторам — конкурентоспособность управленческой команды и репутация организации, как надежного и эффективного участника рыночных отношений.

#### Литература

1. Лафта, Дж К. Эффективность менеджмента организации. Учебное пособие. М.: Русская Деловая Литература, 1999. 320 с.
2. Боровикова, Н.В., Петров, В.А. Управленческая команда: статус, закономерности развития. СПб., 2005. 30 с.
3. Омельяненко, Ю.В. Организация как система формирования современных управленческих команд: Дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 Москва, 2002. С. 26.
4. Никонова, С. А. Формирование и развитие управленческих команд на предприятиях. Дис. ... кандидата социологических наук. М., 2006. С. 23.
5. Авдеев, В.В. Управление персоналом. Оптимизация командной работы. Реинжиниринговая технология / В.В. Авдеев. М.: Финансы и статистика, 2006. 958 с.
6. Гуриева, Л.К. Национальная инновационная система России: модели и инфраструктура / Л.К. Гуриева // Бюллетень Владикавказского института управления. 2003 г. № 9. С.11.

С. М. Косенок,  
доктор педагогических наук,  
Ректор Сургутского госуниверситета

#### Экономический механизм развития предпринимательской среды в высшем учебном заведении

*Аннотация. В статье рассматриваются проблемы развития экономического инструментария формирования предпринимательской среды в учреждениях высшего профессионального образования в условиях осуществления бюджетных реформ и современной политики государства в области предоставления образовательных услуг.*

*Ключевые слова: бюджетные реформы, экономическая эффективность, бюджет, ориентированный на результат, управление результатом.*

*The summary. The article deals with the problems of development of economic instruments forming the business environment in institutions of higher professional education in the implementation of budgetary reforms and the modern state policy in the providing of educational services.*

*Key words: fiscal reform, economic efficiency, budget, results-oriented, performance management.*

Уровень и качество предоставления образовательных услуг в России является приоритетным направлением государственной политики, важнейшей составляющей развития страны в текущем и перспективном развитии.

Обеспечение приоритетного развития учреждений высшего профессионального образования предполагает решение комплекса проблем, среди которых большое значение придается совершенствованию экономических механизмов, призванных повысить эффективность (результативность) работы учреждений, их инвестиционную привлекательность и ответственность за конечные результаты деятельности. Несмотря на позитивные сдвиги в области совершенствования экономики высшей школы, сохраняются проблемы, которые пока еще не позволяют говорить о том, что процесс совершенствования удовлетворяет потребности системы управления всех уровней. К таким проблемам относятся:

1. Наличие достаточно «сильной» регламентации финансово-хозяйственной деятельности учреждения высшего профессионального образования со стороны государственных органов власти, что ослабляет принципы свободы и ответственности за расходование средств и тем самым сдерживает развитие предпринимательства в этой сфере деятельности.

2. Отсутствие эффективного контроля над выполнением бюджетных заданий и использованием бюджетных средств.

3. Недостаточность интеграции направлений бюджетных реформ и совершенствования учета в бюджетных учреждениях.

4. Отсутствие механизмов, направленных на повышение заинтересованности руководителей учреждений в повышении результативности финансово-хозяйственной деятельности и расширения сферы предпринимательской деятельности.

5. Недостаточность разработки методологии и методики управленческого учета, анализа, планирования в учреждениях бюджетной сферы.

Решение обозначенных выше проблем зависит, как от эффективности государственного регулирования деятельности учреждения высшего профессионального образования, так и внутренней мотивации системы управления к совершенствованию экономических механизмов развития предпринимательства. Последнее включает приближение бюджетной классификации и бюджетного учета к требованиям международных стандартов бухгалтерского учета, перевода учреждений на среднесрочное и долгосрочное планирование, создание системы бюджетирования, введение в систему управления процедуры оценки результативности бюджетных расходов, основанной на методике управленческого учета и анализа. В тоже время современное развитие учреждений этой сферы предполагает и повышение конкурентоспособности, направленной на изменение качества и перечня предлагаемых услуг при устойчивом финансовом положении и меньшей зависимости от бюджетных ресурсов.

Масштабные изменения в экономике учреждений высшего профессионального образования требуют трансформации действующей системы управления, изменения их организационной структуры с ориентацией на внедрение новых экономических инструментов, что влечет за собой обновление методов управленческого учета, анализа, бюджетирования, планирования в условиях бюджетных реформ.

Начало бюджетных реформ в России совпало с наступлением условий неэффективного производства, дефицита бюджета, наличия больших внешних долгов, значительного сокращения доходов бюджета, нарушения межбюджетных отношений, отсутствия соответствующего

законодательства. В настоящее время наиболее значимой составной частью бюджетных реформ является реформа бюджетного процесса, реализуется разработанная Минфином РФ Концепция реформирования бюджетного процесса, основной целью которой является создание условий и предпосылок для максимально эффективного управления государственными финансами в соответствии с приоритетами государственной политики. Суть этой реформы состоит в смещении акцентов бюджетного процесса от «управления бюджетными ресурсами (затратами)» на «управление результатами» путем повышения ответственности и расширения самостоятельности участников бюджетного процесса и администраторов бюджетных средств в рамках четких среднесрочных ориентиров. В рамках концепции «управления ресурсами» бюджет в основном формируется путем индексации сложившихся расходов с детальной разбивкой их по статьям бюджетной классификации РФ; в рамках концепции «управления результатами» — исходя из целей и планируемых результатов государственной политики. Бюджетные ассигнования имеют четкую привязку к функциям (услугам, видам деятельности), при их планировании основное внимание уделяется обоснованию конечных результатов в рамках бюджетных программ.

Для этого предполагается осуществить:

- поэтапный переход от сметного планирования и финансирования расходов к бюджетному планированию, ориентированному на достижение конечных общественно значимых и измеримых результатов;
- формирование и включение в бюджетный процесс процедуры оценки «результативности бюджетных расходов».

Бюджетное планирование, ориентированное на результат, является одним из элементов взаимодополняющих мер по повышению эффективности государственного управления и как таковое способно дать максимально положительный эффект при условии применения комплексного подхода к реформированию системы государственного управления. Успех внедрения данного метода зависит от эффективной взаимосвязки концепций бюджетной и административной реформ и практических шагов по их проведению, а также от реализации ряда других направлений политики по повышению эффективности государственного сектора и мероприятий по совершенствованию качества услуг, предоставляемых государством населению, которые намечены в программных документах по реформированию государственного сектора.

Задача повышения эффективности бюджетных расходов как нам представляется связано, прежде всего, с существованием преобразова-

ний в области бюджетного процесса. В то же время все составляющие реформы бюджетной системы являются взаимосвязанными, достижение максимально положительного результата возможно только при одновременном успешном и последовательном осуществлении реформирования государственного сектора в целом (которое складывается из мероприятий по реформированию бюджетных организаций и принципов их функционирования), а также переходе к новым формам финансового обеспечения предоставления государственных (муниципальных) услуг.

Таким образом, реформа бюджетного процесса, зависящая от темпов и направлений широкого круга структурных реформ, является одной из важнейших предпосылок для повышения эффективности государственного управления, реструктуризации бюджетного сектора, в том числе и в области высшего профессионального образования.

В ходе анализа выполнения Концепции были выявлены *основные проблемы в функционировании бюджетных учреждений России, это:*

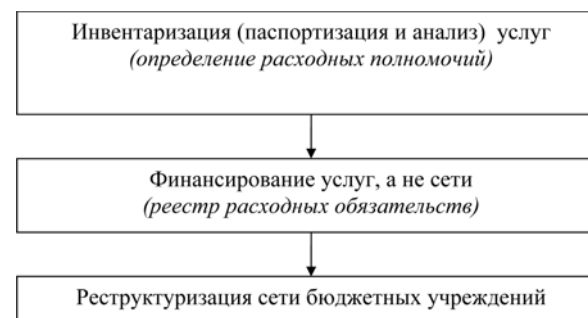
- отсутствие стимулов в предоставлении бюджетных услуг;
- снижение объемов предоставления и качества государственных (муниципальных) услуг;
- распределение средств бюджета одного уровня бюджетной системы осуществляется организациями административно, подчиняющимися другому уровню бюджетной системы;
- недостаточная ориентация главных распорядителей бюджетных средств на обеспечение эффективности расходования средств и достижение конечных общественно значимых результатов.

В качестве механизмов повышения экономической эффективности функционирования учреждений высшего профессионального образования предлагается:

1. В компетенции органов исполнительной власти:
  - оптимизация сети учреждений;
  - изменение стандартов бюджетных услуг и формализация составления смет (по нормативно-подушевому принципу);
  - разработка новых систем оплаты труда.
2. Поправки в Бюджетный кодекс (БК) — исключение из бюджетной росписи экономической классификации (возможность изменения смет в уведомительном порядке).
3. Включение внебюджетных доходов в бюджет (при условии сохранения стимулов) и ликвидация внебюджетных счетов.
4. Новые формы финансового обеспечения предоставления бюджетных услуг:
  - нормативно-подушевое финансирование;

- государственный (муниципальный) социальный заказ;
- иные формы.

5. Реформирование предоставления бюджетных образовательных услуг по схеме (рис. 1).



**Рис. 1. Реформирование процесса предоставления образовательных услуг**

Повышение экономической эффективности функционирования учреждений высшего профессионального образования путем развития в них предпринимательской среды сегодня является наиболее важной задачей. Имеющиеся тенденции и диспропорции в системе высшего профессионального образования, правовое разграничение предметов ведения между субъектами управления различных уровней, закрепляющее за муниципальным образованием ответственность за предоставление качественных услуг, новые подходы к управлению образованием, совершенствование методических подходов к повышению экономической эффективности системы управления обосновывают несомненную актуальность решения проблемы создания экономического механизма развития предпринимательства в высшем учебном заведении на уровне муниципального образования, требуют пересмотра концептуальных подходов к ее решению и разработки соответствующей стратегии в области развития предпринимательства в учреждениях данной сферы.

#### Литература

1. Антипова Т.В. Аудит бюджетополучателей. М.: Сибирская академия финансов и банковского дела. 2008. 316 с.
2. Бобылева А.З. Финансовые управленческие технологии. М.: Инфра-М, 2004. 492 с.
3. Воронов В.А., Фадейкина Н.В. Современное состояние государственного сектора экономики // Сибирская финансовая школа. - 2005. № 3. С. 28–36.



Н. И. Ларионова,  
кандидат экономических наук, доцент,  
ГОУ ВПО «Марийский государственный технический университет»

### Методические основы формирования рынка социальных услуг

*Аннотация. В статье проведено исследование рынка социальных услуг в рамках системного подхода, как одного из методов его формирования, позволяющего сформулировать обобщенную характеристику системы «рынок социальных услуг» с агрегированием ее разнородных показателей по трем уровням: функциональные характеристики; сущностные характеристики; особенности рынка социальных услуг. Рассмотрена структура рынка социальных услуг, модель его циклического развития, взаимодействие его субъектов.*

*Ключевые слова: рынок социальных услуг, модель рынка социальных услуг, система, структура, модель циклического развития.*

*The summary. In the article the investigation of social service market was made within the system approach as one of the methods of its formation allowing to formulate the generalized characterization of the system «social service market» with the aggregation of its heterogeneous indexes on three levels: functional characteristics, intrinsic characteristics, features of social service market. The structure of social service market, the model of its cyclical development, the interaction between its subjects were considered.*

*Key words: social service market, the model of social service market, system, structure, the model of cyclical development.*

Социальная направленность нового этапа институциональных и экономических преобразований в стране требует детального рассмотрения проблем, связанных с формированием рынка социальных услуг. В условиях изменения институциональной структуры постиндустриальной стадии развития экономики, возникает потребность в детальном анализе институциональных субъект-субъектных взаимоотношений в условиях формирования рынка социальных услуг. Сегодня нет необходимости доказывать, что невещественные, духовные богатства любого общества всегда были и остаются фактором матери-

альной культуры и одним из определителей качественного состояния как личного, так и вещественного элементов производительных сил. Более того, именно они позволяют основательно обновить всю систему экономических отношений.

Попытки осмыслить природу общественного богатства во взаимосвязи материального и нематериального предпринимались экономистами со времен А. Смита. Русским экономистам и прежде было присуще понимание того, что приумножение национального богатства невозможно без духовности, просвещения, физического и нравственного оздоровления общества. Сожалеть можно только о том, что в практике государственного регулирования экономики в России в 90-е годы произошла непозволительная для развивающегося общества деформация представлений об условиях и движущих силах социально-экономического прогресса. Недооценка роли данной сферы общественного труда сдерживает процесс образования качественно новой структуры общественного производства. В то же время ведутся абстрактные разговоры об условиях становления постиндустриальной цивилизации, хотя ясно, что без производства социальных услуг или при недооценке их роли становление такой цивилизации невозможно. До настоящего времени экономические проблемы производства социальных услуг и его роли в общественном воспроизводстве лишь констатируются, но слабо исследованы в качестве самостоятельного предмета. Не соответствует значимости проблемы внимание к исследованию институциональных и организационно-экономических аспектов функционирования данного сектора экономики. Остается нерешенным вопрос о перспективной модели рынка социальных услуг. Исследования сосредоточены на отраслевой специфике, что, конечно же, не отвечает требованиям времени.

В современных условиях государство усиливает свое влияние в социально-значимых секторах экономики, обладающих положительным внешним эффектом, что в целом соответствует тренду социально ориентированной экономики. На современном этапе выдвигаются более высокие требования к эффективному функционированию рынка социальных услуг.

Цель исследования состоит в определении методических основ формирования рынка социальных услуг, а также в разработке теоретической модели функционирования данного рынка, обеспечивающей развитие воспроизводственных процессов. Реализация данной цели обусловила постановку задачи выявления основного методологического подхода к исследованию рынка социальных услуг.

Рынок социальных услуг является одной из разновидностей рынка, выделившегося из ранее единого рынка физических товаров и услуг. Объектом продажи на данном рынке выступают социальные услуги. Продажа социальных услуг сопряжена с продажей и эксплуатацией товаров или становится товаром, поэтому рынок материально-вещественных товаров и рынок социальных услуг не подлежат четкому разделению. Как подсистема рыночного хозяйства рынок социальных услуг функционирует в рамках существующих отношений собственности и развивается по законам рыночного хозяйства.

Структура рынка социальных услуг представляет собой способ взаимодействия индивидов, занимающих определенный статус и выполняющих соответствующие социальные функции в экономике общественного сектора.

Состояние рынка социальных услуг формируется из большого количества элементов, которые представляют собой систему учреждений и организаций, обеспечивающая всю совокупность деятельности человека, взаимодействий индивидов и социальных групп с целью максимизации удовлетворения материальных и духовных потребностей человека.

Формирующийся рынок социальных услуг оказывает влияние на качественные характеристики всех институтов рыночной структуры, что создает новые качественные характеристики конкурентного взаимодействия между соответствующими производителями, приводя в дальнейшем к модификации рыночной структуры. Ресурсы, используемые на рынке социальных услуг подразделяются на правовые, материально-технические, финансовые, кадровые и информационные. На функционирование рынка существенно влияют факторы внешней среды: международные юридические и экономические договоры страны; общественно-политическая ситуация в мире; экономическая ситуация в мире; экономическая и общественно-политическая ситуация в странах ближнего зарубежья; реакция жителей на деятельность органов государственной власти по вопросам социальной политики; реакция общественно-политических организаций (партий, движений) на деятельность властей; реакция средств массовой информации на ситуацию, складывающуюся в результате деятельности властей; национальные особенности и межнациональные отношения в стране.

Понятие рынка социальных услуг сегодня тоже довольно разнообразно. Принимая рынок социальных услуг в качестве объекта исследования, необходимо изучить специфику его понятийного аппарата. В современных условиях наиболее применим для изучения любых яв-

лений системный подход, в нашем случае означающий всесторонний, многоуровневый, интегрировано-синтезирующий способ мышления по отношению к объекту.

Подавляющее большинство процессов функционирования и развития в окружающем нас мире осуществляется в реально существующих системах или между ними. В настоящее время практически всё воспринимается и представляется в качестве объективно, субъективно или смешанно организованной системы. Именно распространённость восприятия объектов, в частности экономических, как систем, приоритет применения такого понимания на практике обуславливают необходимость рассмотрения рынка социальных услуг как системы. Системный подход принимается как универсальный к отражению и анализу любого объекта. Более того, взаимосвязи между отдельными объектами также рассматриваются с позиций систематизации, определяющей их в качестве элементов гиперсистемы. Следовательно, такой подход предопределяет исключительное значение исследования социально-экономических систем.

Система — это совокупность взаимосвязанных действующих элементов. Рынок социальных услуг представляет собой совокупность взаимосвязанных действующих элементов, а именно организаций и индивидов, обменивающихся деятельностью, товарами, услугами, идеями в социальном секторе сферы услуг. Особенность системного подхода состоит в том, что он требует создания единой концептуальной модели изучаемого объекта. Понятие системы абстрактно, но оно отражает объективно присущие предметам и явлениям системные свойства. Основными системными свойствами являются функциональность, иерархичность, целенаправленность, целостность, самоорганизация, устойчивость, структура и управляемость. Рассмотрим их применительно к нашему объекту исследования.

Рынок социальных услуг обладает свойством функциональности, то есть все элементы системы непрерывно действуют и взаимодействуют в рамках своего функционального назначения. Для объекта исследования примем это свойство как основное, так как система действует, существует, пока функционирует. Рассмотрим этот процесс более подробно.

Каждая система имеет следующие элементы: входное воздействие, систему его обработки, конечные результаты и обратную связь. Схема функционирования системы представлена на рисунке 1.

Входное воздействие складывается из воздействий внешней среды (вход 1) и собственных внутренних воздействий (вход 2). В системе

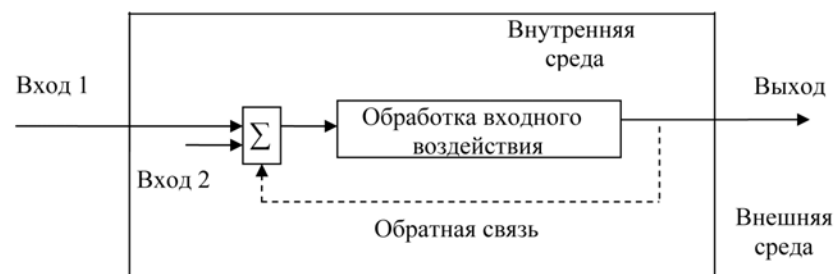


Рис. 1. Функционирование системы

рынка социальных услуг в виде «входов» выступают государственные стандарты, лицензирование, законодательство, государственное финансирование; трудовые ресурсы, занятые в сфере социальных услуг; материалы и оборудование, используемые при предоставлении социальных услуг; финансовые ресурсы от потребителей платных социальных услуг (вход 1). А также так называемые «неосязаемые» ресурсы, которые могут быть представлены в виде политики учреждений, оказывающих социальные услуги (вход 2). Затем эти ресурсы объединяются (суммируются ( $\Sigma$ )), и происходит обработка входного воздействия. Обработка входного воздействия представляет собой процесс взаимодействия агентов рынка социальных услуг (потребителей услуг и учреждений, их оказывающих). На «выходе» – удовлетворённость (или неудовлетворённость) потребностей покупателей (получателей) услуг, а также налоговые отчисления. Обратной связью является информация, направленная на корректировку входного воздействия. Так может быть упрощенно описан процесс функционирования рынка социальных услуг как системы.

Продолжим рассмотрение системных свойств, применительно к рынку социальных услуг. Свойство иерархичности означает, что каждый компонент системы, в свою очередь, может рассматриваться как система, а сама исследуемая система представляет лишь один из компонентов более широкой системы. Исследуемый нами рынок социальных услуг, несомненно, этим свойством обладает: одноуровневыми с ним системами являются рынок бытовых услуг, рынок инфраструктурно-хозяйственных услуг, рынок торгово-развлекательных услуг и др. Системами низшего порядка для рынка социальных услуг будут организации, предоставляющие социальные услуги. Системой высшего порядка, компонентом которой является наш объект исследования, можно назвать рынок услуг; на одном системном уровне с которым находятся

рынок потребительских продуктов, рынок средств производства, рынок труда, рынок ценных бумаг и т.д. (См. рис. 2).

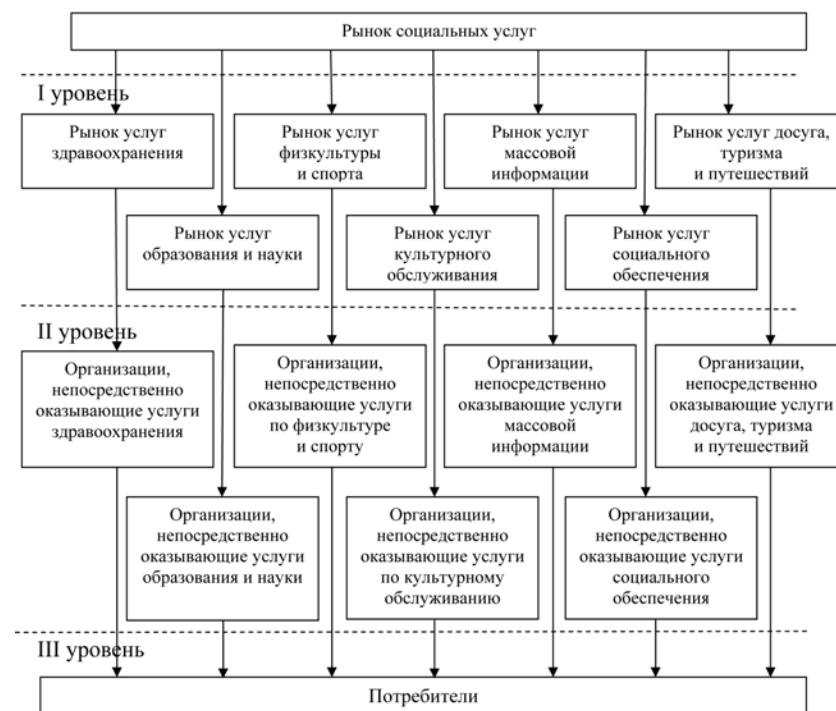


Рис. 2. Структура действующего рынка социальных услуг

Целенаправленность также присуща рынку социальных услуг. Совокупное действие элементов системы направлено на удовлетворение потребностей населения в этих услугах (достижение официальной цели) и обеспечение финансовой заинтересованности поставщиков услуг (достижение оперативных целей).

Свойство целостности (или эмерджентности) подразумевает обладание системы (в нашем случае, рынка социальных услуг) свойствами, отсутствующими у составляющих её элементов (организаций, предоставляющих социальные услуги, и их потребителей). Например, взаимозамещение услуг, конкуренция и т.д.

Свойство самоорганизации в условиях рынка выходит на первый план, так как система постоянно сталкивается с изменением условий своего существования, в соответствии с которыми она корректирует

своё функционирование. Устойчивость рынка социальных услуг непосредственно связана с его способностью к самоорганизации. Объект нашего исследования имеет структуру, то есть система рынка социальных услуг включает совокупность элементов (организаций, предоставляющих социальные услуги и их потребителей) и связей между этими элементами. Свойство управляемости в рассматриваемой системе выражено в меньшей степени, к его проявлениям можно лишь отнести государственное регулирование рынка социальных услуг.

Кроме названных свойств рынок социальных услуг можно классифицировать по следующим признакам:

- по свойствам объектов — физические и абстрактные;
- по связи с внешней средой — открытые и закрытые;
- по степени стабильности — равновесные и неравновесные;
- по степени устойчивости — устойчивые и неустойчивые;
- по целевому признаку — одноцелевые и многоцелевые;
- по способу описания — детерминированные и стохастические;
- по размеру — малые, средние и большие
- по степени сложности — простые и сложные;
- по отношению к развитию — развивающиеся и неразвивающиеся;
- по отношению к времени — статические и динамические [7].

Обобщая выше сказанное определим сущностные характеристики действующего рынка социальных услуг с точки зрения системы. Системными свойствами в данном случае являются функциональность, иерархичность, целенаправленность, целостность, самоорганизация, устойчивость, структура и управляемость.

Остановимся на одном из главных свойств системы «рынок социальных услуг» — динамичности. Рынок социальных услуг является сложной динамической системой. Эти признаки обуславливают ее открытость, неравновесность, неустойчивость. Очевидно, что когда система испытывает влияние внешних (экзогенных) воздействий главным ее свойством становится постоянное стремление вернуться в равновесное состояние и удерживаться в нем. Неустойчивость есть предпосылка изменения способа поведения системы [3]. Под воздействием внешней среды у системы могут появиться новые характеристики, такие как нелинейность, критическое поведение, потенциальность. Нелинейные системы, например, рынок социальных услуг, имеют такие свойства как множественность различных интересов в рамках одного объекта и возможная их разнонаправленность. Поэтому система может обладать одним или несколькими устойчивыми состояниями, т.е.

иметь несколько аттракторов, т.е. точек притяжения, вокруг которых осуществляется ее функционирование.

Динамичность развития системы может измениться вследствие перехода системы из одного состояния в другое под внутренним воздействием на ее элементы (свойство обратной связи). Разными темпами могут накапливаться внутренние (эндогенные) изменения, которые затрагивают ее структуру, могут появляться и исчезать ее различные элементы, изменяться связи. Энтропия может возрасти, и система начнет качественно меняться, стремясь к оптимальному и гармоничному состоянию. Динамичность предполагает стадию непрерывного процесса. Она становится все более сложной. Возникают новые свойства, новые цели, новое системное качество. Эти процессы могут иметь восходящую или нисходящую ветвь развития, прогресс или регресс системы. Эволюционный ход развития предполагает восходящее развитие по спирали. Однако бесконечное усложнение системы влечет за собой перерождение, и система, регрессируя, может прекратить существование. Системы, способные к адаптации в новых условиях реорганизации продолжают развиваться.

Рассмотрим более подробно функциональные характеристики системы «рынок социальных услуг». К ним относится выше сказанная непрерывность системных процессов. На рынке социальных услуг системные процессы динамичны настолько, что сколько угодно малый временной срез обнаруживает изменения в состоянии системы. Также упоминалась детерминированность рынка социальных услуг, относящаяся к обусловленности системных процессов. Системные процессы на рынке социальных услуг объективно обусловлены определенными и известными причинами. Но необходимо отметить, что система может вследствие каких-либо причин, например, под воздействие неопределенных случайных внешних воздействий иметь стохастический характер. Более сложно определить имеет ли рынок социальных услуг обратимость и необратимость процессов. Происходящие внутри системы или порождаемые ею процессы имеют или не имеют возможность возврата к исходной точке. Так как мы определили, что система динамично развиваясь, имеет восходящую или нисходящую ветвь развития по спирали, то очевидно, рынок социальных услуг является системой с необратимыми процессами. Система, набирая информацию и переходя на более высокоорганизованные уровни, последовательно проходит определенные фазы развития или циклы. Поэтому можно говорить о цикличности системных процессов, полностью повторяемые параметры фазовых состояний.

Остановимся более подробно на цикличности системы «рынок социальных услуг». Будем рассматривать рынок социальных услуг с точки зрения единого конгломерата хозяйствующих субъектов, продающих социальные услуги. С целью анализа циклических колебаний в развитии рынка социальных услуг представим его как систему имеющую следующий вид (см. рис. 3).



Рис. 3. Рынок социальных услуг как система

Очевидно, что цикл – это совокупность стадий, последовательно сменяющих друг друга, поэтому процессы, происходящие на каждой стадии, последовательно связаны. Входом в систему являются факторы производства в виде основных и оборотных средств, кадров, а также инвестиции, кредиты и прибыль. Вход переходит в выход и характеризуется объемом продаж социальных услуг. Выход может также быть определен как результат, для достижения которого элементы системы, их свойства и связи между ними объединены вместе. Выходы подсистем являются промежуточными в отличие от входа системы, который является конечным [4]. Обратная связь помогает рынку социальных услуг как системе адаптироваться к постоянно меняющимся воздействиям внешней среды. В науке выделено три вида обратных связей: рекурсивная, синергетическая и циклическая. Циклическая связь – это сложная обратная связь, при которой развитие науки двигает производство, а последнее создает основу для расширения научных исследований [5]. Связь является системообразующим началом. И.В.Блауберг, например, считал, что тип связи частей определяет и тип образуемого целого [1]. Поэтому можно сказать, что циклическая связь есть необходимое условие развития рынка социальных услуг как системы. В этом аспекте интересно мнение А.И.Субетто, который считает, что циклы определяют временной ритм, цикличность (хрономику) функционирования систем-носителей: производственные циклы – временной ритм функционирования соответствующих производственных систем (производствен-

ных организаций), жизненные циклы объектов техники – временной ритм (хрономику) функционирования соответствующих технико-технологических систем. Процессы изменения, развития объекта цикла являются одновременно процессами становления, формирования и реализации соответствующей системной эффективности [6]. При завершении цикла развития рынок социальных услуг как система качественно изменяется, образуя новую систему. Поэтому выход первой системы является входом второй (см. рис. 4).



Рис. 4. Модель циклического развития рынка социальных услуг

Из рисунка 4 видно, что система является выражением полного цикла развития рынка социальных услуг как единого хозяйствующего субъекта, а системный подход выступает методологической основой исследований циклических колебаний данной системы.

Внутреннюю логическую структуру рынка социальных услуг в аспекте его особенностей можно исследовать с точки зрения интравертивного подхода. Интравертивный подход подразумевает исследование особенностей рынка социальных услуг как часть рынка, т.е. «рынок в рынке», который позволит выявить характерные черты присущие только рынку социальных услуг.

Свойственные рынку социальных услуг функциональные характеристики обуславливают его особенности, связанные с его социальностью. Первой особенностью является отраслевая принадлежность социальных услуг. Здравоохранение, физическая культура, система образования, культура и искусство и т.д. относятся к отраслям, выполняющим функцию воспитания и образования членов общества. Жилищно-коммунальное хозяйство, бытовое обслуживание, охрана природы и др. относятся к отраслям, призванным удовлетворять потребности в условиях жизни. Наука, управление, социальное обеспечение и др. – это виды деятельности, регулирующие социально-экономические процессы.

Вторая особенность рынка социальных услуг – бесплатность или частичная платность предоставления социальных услуг. Такие услуги являются важнейшим компонентом народного благосостояния. Бесплатность социальных услуг подразумевает отсутствие непосредственного возмещения затрат на их производство в момент получения. А это позволяет сделать объём их потребления относительно независимым от размеров текущего дохода потребителя на рынке социальных услуг. Это необходимо в связи с высокой значимостью этих услуг для всего общества в целом. В основе социальной услуги лежат конституционные права граждан, реализация которых должна обеспечиваться государством, то есть обеспечение этими услугами должно быть гарантировано всем, независимо от дохода. Государство принимает на себя перечень социальных обязательств.

Третья особенность рынка социальных услуг является коллективное потребление социальных услуг. В процессе индивидуального потребления социальных услуг происходит удовлетворение не только индивидуальных, но и коллективных потребностей. На рынке социальных услуг не всегда можно точно определить конкретного субъекта потребления. В связи с этим возникает необходимость в посреднике между производителем и потребителем социальных услуг. Функциями такого посредника является организация производства и потребления услуги путём перераспределения денежных средств во времени и пространстве безотносительно к уровню индивидуальных доходов непосредственных потребителей; определение объёма заказа социальных услуг и аккумуляция финансовых ресурсов путём сбора налогов или страховых взносов, размещение этих средств между конкурирующими производителями (см. рис. 5).

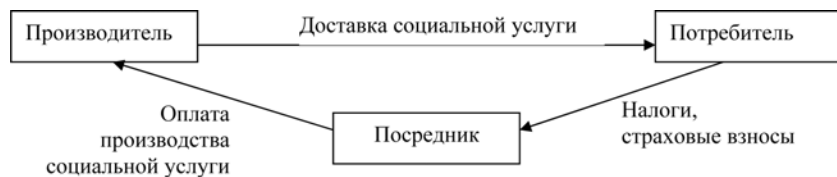


Рис. 5. Взаимодействие субъектов рынка социальных услуг

Обычно в качестве посредника выступает государство или страховая компания.

Четвёртая особенность рынка социальных услуг заключается в том, что функционирование рынка социальных услуг играет важную

роль в накоплении человеческого капитала. Этот процесс представляет собой внешний эффект. И образование, и здравоохранение, и культура, и спорт, удовлетворяя непосредственные потребности людей, одновременно являются фактором производства человеческого капитала. Общество заинтересовано в оказании социальных услуг, то есть они социально значимы.

Кроме этого, можно выделить еще одну группу особенностей рынка социальных услуг, обусловленных характеристиками рынка услуг [2].

1. Высокая динамичность рыночных процессов. Это обусловлено такими свойствами услуги, как несохраняемость. Если услуги нельзя хранить, то объективно необходимой становится быстрая реакция на изменение потребительского спроса, постоянное совершенствование сервисной деятельности и т.д.

2. Выраженная сегментированность спроса на услуги в зависимости от доходов, цен, субъективной оценки потребителем значимости (насущности) услуги, а также от национальных традиций и особенностей потребления, стиля жизни и т.д.

3. Высокая степень дифференциация услуг как рыночного продукта по потребительским характеристикам (горизонтальная дифференциация) и по уровню качества (вертикальная дифференциация).

4. Выраженная территориальная сегментация и локальный характер. Локальный характер проявляется в том, что потребности в обычных услугах, как правило, удовлетворяются по месту жительства или по месту работы.

5. Высокая скорость оборота капитала, что объективно обусловлено меньшей продолжительностью производственного цикла.

6. Важная роль неценовых барьеров входа на рынок услуг. Потенциальные потребители услуги обращают серьезное внимание не столько на уровень цен, сколько на качество обслуживания, наличие современных и безопасных технологий, в том числе если акцент делается на сервисной составляющей.

7. Преобладающее значение и «массовость» малых и средних предприятий. Такие предприятия обладают большей гибкостью, быстрее реагируют на изменение потребительского спроса, имеют возможность эффективно работать на локальных рынках.

8. Отсутствие четких границ. Немалая часть услуг предоставляется в связи с движением физических товаров или непосредственно в материальном производстве.

9. Высокий уровень адаптации.

Исследование рынка социальных услуг в рамках системного подхода, как одного из методов формирования рынка социальных услуг, позволяет сформировать обобщенную характеристику системы «рынок социальных услуг» с агрегированием ее разнородных показателей.

На рисунке 6 выделены три уровня обобщенных характеристик рынка социальных услуг как системы:

I уровень — функциональные характеристики;

II уровень — сущностные характеристики;

III уровень — особенности рынка социальных услуг.

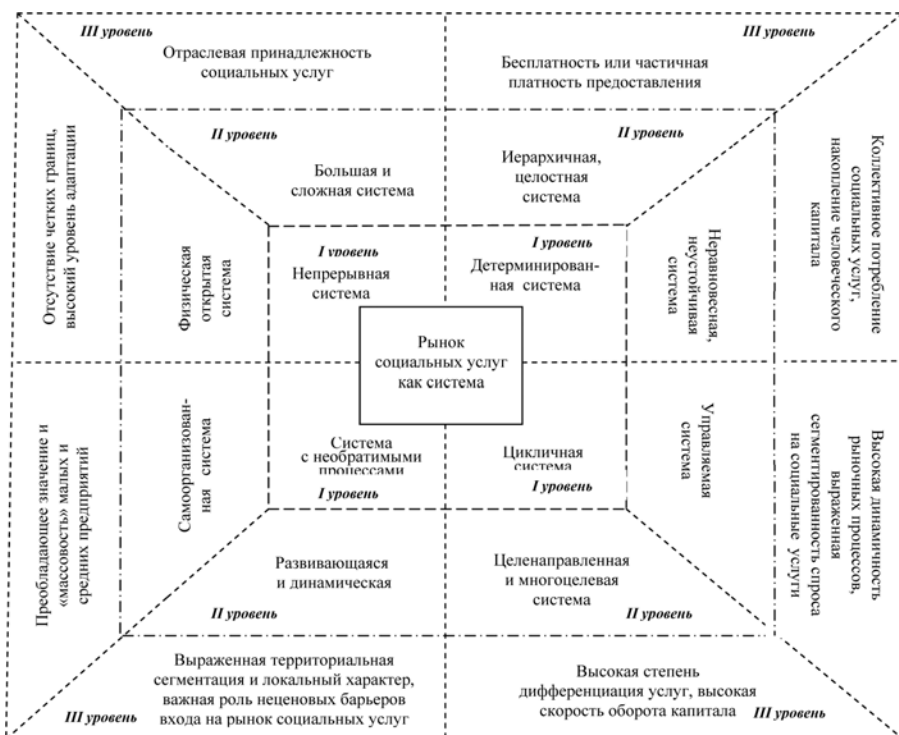


Рис. 6. Обобщенная характеристика системы «рынок социальных услуг»

Кроме того, рынок социальных услуг существует в пространстве (территориальный признак), имеет объем (количественное выражение в виде товаров и услуг) и развивается во времени (его временную динамику целесообразнее исследовать в институциональном аспек-

те). Поэтому исследование рынка социальных услуг должен иметь вектор развития вертикального, горизонтального и глубинного (количественного) направления. Таким требованиям исследования отвечают рынки, различающиеся по территориальному признаку и имеющие как вертикальную, так и горизонтальную плоскости.

По сфере охвата в пространственном поле выделяют мировой (внешний, международный), региональный (например, рынок услуг стран ЕС), национальный (внутренний, в рамках одной страны), территориальный (например, уровень субъектов Федерации), местные рынки социальных услуг. Очевидно, что существование уровней предопределяет их взаимодействие посредством различных связей как вертикальных, так и горизонтальных. Внутри каждого уровня между субъектами рынка должны существовать экономические отношения, порождающие конкуренцию, которая является стимулом для развития и выхода на более высокий уровень. Кроме того, каждый субъект рынка имеет количественное выражение, составляющее емкость рынка. Рынок социальных услуг коррелируется по обозначенным уровням (мезо-, макро-, мезо- и микроуровни), но в силу своей «социальности» имеет специфические особенности в производстве и предоставлении социальных услуг, ценах, внешних эффектах и т.д. К таким особенностям можно отнести наноуровень, в котором участником является человек (индивид), выступающий одновременно и продавцом и покупателем рынка социальных услуг.

Таким образом, исследованы и проанализированы основные характеристики, особенности и виды рынка социальных услуг. Определено, что система «рынок социальных услуг» имеет следующие характеристики. Функциональные характеристики системы: циклическая, непрерывная, детерминированная, система с необратимыми процессами. Сущностные характеристики системы: физическая и открытая, большая и сложная, иерархичная и целостная, управляемая, неравновесная, неустойчивая, целенаправленная и многоцелевая система, развивающаяся и динамическая, самоорганизованная система.

#### Литература

1. Блауберг И.В. Становление и сущность системного подхода / И.В. Блауберг, Э.Г. Юдин. М. 1973. С.5.
2. Бурменко Т.Д. Сфера услуг: экономика: учебное пособие / Т.Д. Бурменко, Н.Н. Даниленко, Т.А. Туренко; под ред. Т.Д. Бурменко. М.: КНОРУС, 2007. С.104–106.

3. Василькова В.В. Порядок и хаос в развитии социальных систем: (Синергетика и теория социальной самоорганизации) / В.В.Василькова. – СПб.: Изд.Лань, 1999. 480 с. С. 146.
4. Оптнер С. Системный анализ для решения деловых и промышленных проблем / С.Оптнер. М.: Советское радио, 1969. С. 56.
5. Спицнадель В.Н. Основы системного анализа: учебное пособие / В.Н. Спицнадель. С-Пб.: Издательский дом «Бизнес-пресса», 2000. С. 117–118.
6. Субетто, А.И. Методология и типология управления качеством объектов, создаваемых человеком / А.И.Субетто. Л., 1978. Деп. Во ВНИИИС Госстроя СССР. Рег. № 1304. М., 1979. С.10.
7. Черняк, Ю.И. Системный анализ в управлении экономикой / Ю.И.Черняк. М.: Экономика, 1975. С.167.

Н. А. Ноздрина,  
кандидат педагогических наук, доцент,  
Брянский Государственный технический университет

### Современная школа постиндустриальной России

*Аннотация. Данная статья посвящается рассмотрению современной российской школы. В ней анализируются проблемы школьной социализации как нормативного этапа социализации обучаемых в постиндустриальной России. Подчеркивается, что главной задачей российской образовательной системы является обеспечение современного качества образования на основе сохранения его фундаментальности и соответствия актуальным и перспективным потребностям человека, общества и государства.*

*Ключевые слова: современная школа, социализация, образовательная политика России, общенациональные интересы в среде образования.*

*The summary. This article is devoted to the consideration of modern Russia's schools. It analyzes the problems of school socialization as a normative stage of the socialization of students in post-industrial Russia. It is emphasized that the main task of Russia's educational system is to provide up-to-date quality of education on a base of its fundamental and its compliance with current and future needs of man, society and state.*

*Key words: modern school, socialization, education policy of Russia, national interests in the medium of education.*

Роль образования на современном этапе развития России определяется задачами ее перехода к демократическому и правовому государству, рыночной экономике, необходимостью преодоления опасности отставания страны от мировых тенденций экономического и общенационального развития.

Российская система образования способна конкурировать с системами образования передовых стран. При этом нужны широкая поддержка со стороны общественности проводимой образовательной политики, восстановление ответственности и активной роли государства в этой сфере, глубокая всесторонняя модернизация образования с выделением необходимых для этого ресурсов и созданием механизмов их эффективного использования.



Образовательная политика России, отражая общенациональные интересы в сфере образования и предъявляя их мировому сообществу, учитывает вместе с тем общие тенденции мирового развития, обуславливающие необходимость существенных изменений в системе образования:

- ускорение темпов развития общества, расширение возможностей политического и социального выбора, что вызывает необходимость повышения уровня готовности граждан к такому выбору;
- переход к постиндустриальному, информационному обществу, значительное расширение масштабов межкультурного взаимодействия, в связи с чем особую важность приобретают факторы коммуникабельности и толерантности;
- возникновение глобальных проблем, которые могут быть решены лишь в результате сотрудничества в рамках международного сообщества, что требует формирования современного мышления у молодого поколения;
- динамическое развитие экономики, рост конкуренции, сокращение сферы неквалифицированного и малоквалифицированного труда, глубокие структурные изменения в сфере занятости, определяющие постоянную потребность в повышении квалификации и переподготовке работников, росте их профессиональной мобильности;
- возрастание роли «человеческого капитала», что, в свою очередь, обуславливает интенсивное развитие образования.

Развивающемуся обществу требуются современно образованные, нравственные, предприимчивые люди, которые смогут самостоятельно принимать решения в ситуации выбора, прогнозируя их возможные последствия, способные к сотрудничеству, отличающиеся мобильностью, динамизмом, конструктивностью, обладающие развитым чувством ответственности за судьбу страны.

Главной задачей российской образовательной системы является обеспечение современного качества образования на основе сохранения его фундаментальности и соответствия актуальным и перспективным потребностям человека, общества и государства. «Качественное образование — основополагающая современная цивилизационная норма», — так заявлено в докладе «О развитии образования в Российской Федерации», прозвучавшем на Государственном совете по образованию (24 марта 2006 г.).

Надлежит также повсеместно обеспечить равный доступ молодых людей к полноценному качественному образованию в соответствии с

их интересами и склонностями, независимо от материального достатка семьи, места проживания, национальной принадлежности и состояния здоровья. Необходимо использовать все возможности для социальной защиты детей и подростков, лишенных попечения родителей. Важной задачей также является формирование профессиональной элиты, выявление и поддержка наиболее одаренных детей и молодежи.

На сегодняшний день все вышеприведенные задачи являются наиболее значимыми для современной школы постиндустриальной России.

Современная отечественная школа — это воспитательная организация, уполномоченная государством реализовывать программы общего образования в процессе одиннадцатилетнего обучения детей в возрасте от 6—7 до 17—18 лет. В качестве ведущего механизма используется систематическое обучение.

Дидактические исследования, предлагая многочисленные модификации сущности обучения, в качестве его ведущих характеристик выделяют следующие:

- передача человеку определенных знаний, умений и навыков;
- целенаправленное взаимодействие преподавателя и учащихся
- единство процессов научения (преподавания) и учения;
- средство решения задач образования;
- руководимый или организованный процесс познания;
- целенаправленный педагогический процесс организации и стимулирования активной учебно-познавательной деятельности учащихся по овладению научными знаниями и навыками, развитию творческих способностей, мировоззрения и нравственно-эстетических взглядов и убеждений.

Обучение решает задачи воспитания при условии, что оно:

- проходит в единстве руководства учителя и самостоятельности учащихся;
- проводится по возможности в единстве учета индивидуального развития каждого ученика и развития коллектива;
- осуществляется в единстве перспективы успеха и возможности неудач;
- входит в систему жизнедеятельности учащихся и коллектива.

Систематическое школьное обучение не лишено противоречий, поскольку осуществляется преимущественно путем передачи опыта взрослым. Развитие личности, основанное на следовании заданным образцам, приводит к известному нивелированию, поскольку в процессе его человек выступает преимущественно объектом внешнего воздействия. Последние десятилетия принесли ускорение темпов об-

шественной жизни, кардинальное изменение предметного мира, рост потока информации, а с ним и необходимость постоянно обновлять знания, навыки, ориентации, установки. В этих условиях *социальный опыт старших перестает быть определяющим фактором в социализации личности.*

В настоящее время ожидаемый от современной отечественной школы результат все чаще фиксируется понятием «общая культура». В традиционном смысле под общей культурой понимают багаж знаний, эрудицию, которые позволяют молодому человеку чувствовать себя комфортно в обществе; это багаж для жизни и выживания, необходимый каждому человеку в его взаимодействиях с обществом и миром.

В характеристике содержания образования возможно выделить также формализованную и неформальную составляющие.

Формализованная составляющая, определяется образовательными программами. *К ним относят программы начального общего образования (I–IV классы); основного общего образования (V–IX классы); среднего (полного) общего образования (X–XI классы); программы дополнительного образования. Данные программы состоят из двух частей. Первая формируется на основании федерального компонента образовательного стандарта (более 70% содержания программы – обязательный минимум содержания образовательной программы) и устанавливается Государственным образовательным стандартом по соответствующему предмету, обязательному для всех граждан России. Вторая часть создается на основании национально-регионального компонента образовательного стандарта и является обязательной только для граждан России, проживающих в данном регионе.*

Современная отечественная школа ведет предметное обучение на основе учебных программ с обязательным соблюдением норм стандарта.

Неформальная составляющая определяется позицией учителя-предметника, который, общаясь с учениками, создает свой «образ» предмета, некую систему взглядов, типажей восприятия реальности, образ мышления. *Влияние на ученика, как непосредственное, так и опосредованное, определяется представлениями педагога о процессе обучения и сформулированными на этой основе правилами.*

Современная школьная практика изобилует примерами поиска адекватных социокультурной ситуации обучающихся систем, форм и методов обучения. Но массовая школа, несмотря на инновации, сохраняет классно-урочную систему.

Для успешного решения задач социального воспитания образовательный процесс должен быть сориентирован на личность. Традиционными вариантами решения школой этой задачи являются:

- создание разноуровневых классов (классы для детей с повышенной мотивацией к обучению; общеобразовательные классы; классы для детей, испытывающих трудности в обучении);
- организация классов по принципу комфортности ребенка в обучении. При этом *можно выделить четыре основных типа комфортности ребенка в обучении:*
  - интеллектуальная комфортность, когда объем учебного материала, характер его изложения и уровень сложности, стиль общения с ребенком соответствуют актуальному уровню его интеллектуального развития, он не чувствует, что чего-то не понимает или не может понять в процессе общения с учителем;
  - темповая комфортность, когда темп всех видов учебной деятельности в группе соответствует индивидуальному темпу деятельности ребенка.

Педагог, планируя организацию деятельности ребенка в образовательной среде своего предмета, должен это учитывать. Если темп предполагаемой деятельности для ребенка высок по сравнению с его собственным темпом, то во время учебной работы он будет испытывать постоянный дискомфорт, ощущение того, что не успевает. Работа к такому режиму может привести к быстрой утомляемости и, как следствие, к ухудшению мыслительных процессов.

- социальная комфортность, когда ценностные ориентации группы, мотивы других членов группы, иерархическое положение ребенка в группе соответствуют внутреннему состоянию его личности и при этом не противоречат целям образования;
- учет состояния здоровья детей делает поиск технологий индивидуализации не только желательным, но и необходимым условием обеспечения эффективности образовательного процесса. Наличие таких гибких технологий в арсенале учителя не допустит «выпадения» ребенка из учебного процесса по состоянию здоровья.

На Государственном совете по образованию, проходившем (24 марта 2006 г.) под девизом «От конкурентоспособного образования к конкурентоспособности России» обозначены стратегические ориентиры в сфере образовательной политики.

Главным смыслом документа «О развитии российского образования» является необходимость реального обеспечения конкурентоспособности российского образования на мировом уровне. В государственных документах отражены новые условия функционирования

образования, ответственность социальных партнеров в вопросах качества общего и профессионального образования, а также воспитания подрастающего поколения.

Обозначены новые горизонты российского образования, его стратегические ориентиры, приоритетные задачи развития и ключевые условия его эффективности. Достижения в заявленных приоритетных направлениях развития образования становятся возможными, если выявлены и обозначены его основные тенденции развития на мировом рынке. Учет данных тенденций, социально-экономической ситуации в России и предыдущего опыта в области развития образования будет способствовать успешному продвижению страны в мировом сообществе и признанию российского образования. Образование выступает одним из ведущих факторов формирования гражданского общества.

В настоящее время область образования становится приоритетной, а содержание образования выступает одним из факторов экономического и социального прогресса общества и должно быть ориентировано на обеспечение самоопределения личности.

Образование нацелено на обеспечение адекватного мировому сообществу уровня общей и профессиональной культуры каждого отдельно взятого человека, уровня умственного развития личности, его профессиональной квалификации и профессиональной компетентности.

В условиях стремительного развития общества образование выступает как накопленный человеком капитал, который может быть реализован в последующей жизнедеятельности. С позиции такого подхода категория образования имеет ярко выраженный социальный аспект.

В решении крупной цивилизационной задачи – выхода из состояния закрытого общества и интеграции России в международное сообщество, равно как и интеграции российского образования в международное образовательное пространство, страна прошла трудный и неоднозначный путь. В настоящее время стало ясно, что закрытая от общества школа, как и закрытое общество, не способны к развитию. Сохраняя свою самобытность, свои лучшие традиции, российское образование должно в полной мере учесть мировые образовательные тенденции.

Если ранее инновационное развитие образования считалось в основном предметом заботы органов власти на национальном или региональном уровне, то в последние десятилетия наметилась растущая тенденция к интернационализации и даже глобализации этого процес-

са. Процессы глобализации образования в мире были закреплены в ряде международных проектов и соглашений, в том числе в Лиссабонской, Сорбонской, Болонской, Копенгагенской декларациях, а также в ряде международных интеграционных образовательных программ и проектов.

Важнейшими условиями вхождения Российской Федерации в мировые интеграционные образовательные процессы, без которых на современном этапе невозможно обеспечить конкурентоспособность и устойчивое инновационное развитие отечественного образования, являются следующие:

- достижение эквивалентного мировым образовательным стандартам и образцам качества и уровня образования на всех его ступенях; использование в этих целях сопоставимых процедур, инструментов и средств контроля качества образования;
- приведение содержания и структуры отечественной системы образования в соответствие с общепризнанными международными нормами и стандартами;
- проведение работы по установлению соответствия российских и зарубежных дипломов и квалификационных структур в профессиональном образовании;
- академическая мобильность педагогов, учащихся и студентов; создание условий для значительного расширения экспорта и импорта технологий, знаний и образовательных услуг;
- равнодоступность для различных секторов образования государственных ресурсов;
- информатизация всех уровней образования, расширение доступа к образовательным ресурсам Интернета, широкое внедрение программ дистанционного обучения, цифровых и электронных средств обучения нового поколения;
- расширение участия Российской Федерации, регионов, образовательных учреждений в международных интеграционных образовательных проектах и программах.

К основным тенденциям развития современного образования следует отнести такие, как *глобализация, фундаментализация, гуманизация, технологизация, стандартизация, компьютеризация.*

Итак, современная российская школа – это одна из важнейших сфер и одно из наиболее значимых средств самореализации личности, а образование в современной социально-экономической ситуации пре-

вратилось в сложный социально-экономический механизм, играющий определяющую роль в общественном прогрессе человечества.

### Литература

1. Бестужев-Лада, И.В. К школе XXI века: Размышления социолога. М., 1988.
2. Гершунский, Б.С. Концепция самореализации личности в системе обоснования ценностей и целей образования // Педагогика. 2003. № 10. С. 3–7.
3. Гольдберг, В.А. Гуманистическая воспитательная система школы: Становление и развитие. М., 2001.
4. Закон РФ « Об образовании». М., 1992.
5. Караковский, В.А. Воспитательная система обычной школы// Народное образование. 2001. № 4. С. 23–31.
6. Корсак, К.А. Проблемы педагогики и перспективы их решения// Народное образование. 2002. № 2. С. 44–54.
7. Мудрик, А.В. Социальная педагогика. М., 2000. С.10–15; 31–125.
8. Никадров, Н.Д. Россия: Социализация и воспитание на рубеже тысячелетий. М., 2000.
9. Образование и наука. Будущее в ретроспективе/ Авт.-сост. Е.В. Ткаченко. Екатеринбург: Изд-во УрО РАО, 2005. 434 с.
10. Поляков, С.Д. Мифы и реалии массовой школы// Директор школы. 1998. Ж 7. С. 24–32.
11. Педагогический энциклопедический словарь/ Гл. ред. Б.М. Бим-Бад. М.: Большая Рос. энциклопедия, 2002. 528 с.

А. Г. Фурин,  
старший преподаватель,  
Марийский государственный технический университет

С. В. Манукянц,  
аспирант, Марийский государственный технический университет

### Теоретические аспекты исследования модели «креативный человек»

*Аннотация. На основе систематизации взглядов ведущих представителей экономической мысли выявлены критерии, определяющие сущностное содержание модели «креативный человек». Сделана попытка выявить взаимосвязь между степенью мотивации, уровнем развития институциональной среды и моделью «креативного человека».*

*Ключевые слова: институт, «креативный человек», потребность.*

*The summary. Criteria determining the essence of «creative human» model was found on the ground of mainstream economists' theoretical views systematization. We've tried to find out the relationship between motivation level, the level of institutional environment development and «creative human» model.*

*Key words: institution, «creative human», need.*

Становление предмета экономической теории характеризуется длительным этапом эволюционного развития, в процессе которого изменялось теоретическое представление о человеческом поведении. На практике это проявляется в виде трансформации определенной поведенческой гипотезы, соответствующей упрощенному представлению о человеческой природе. «Экономическая наука — это наука, изучающая человеческое поведение с точки зрения соотношения между целями и ограниченными средствами, которые могут иметь различное употребление»<sup>1</sup>. Таким образом, предметом экономической на-

<sup>1</sup> Роббинс, Л. Предмет экономической науки [Электронный ресурс] /Лайонел Роббинс. // URL: [http://igiti.hse.ru/data/058/314/1234/1\\_1\\_1Robb.pdf](http://igiti.hse.ru/data/058/314/1234/1_1_1Robb.pdf). — С. 18 (дата обращения 8.01.2010)

уки являются природа и поведение человека, его антропологические особенности, которые существенным образом влияют на экономические отношения в сфере производства и потребления.

Анализ поведения людей, их субъективных предпочтений при удовлетворении разнообразных потребностей сохраняет свою актуальность в методологическом аппарате экономической науки.

Целью работы является исследование модели человека, характерной для современного этапа развития экономики и общества.

В соответствии с данной целью в рамках статьи поставлены следующие задачи:

1. На основе систематизации взглядов ведущих представителей экономической мысли выявить критерии, определяющие сущностное содержание модели «креативный человек».

2. Предложить теоретическую функцию воспроизводства «креативного человека».

Экскурс в историю позволяет осмыслить социально-экономические явления, исходя из антропологических, экономических, социологических и философских подходов к изучению человека. Каждая из экономических школ рассматривает антропологические традиции не только как неотъемлемую часть экономической науки, но и как основу становления всего научного мироздания, развития естественных и общественных наук.

Многие исследователи отводят поведенческой гипотезе роль «твёрдого ядра» экономической теории: смена этого «ядра» неизменно приводит к революции в экономической науке. Согласно И. Лакатосу любая теория включает два компонента — «жёсткое ядро» и «защитную оболочку». Утверждения, составляющие «жёсткое ядро» теории, должны оставаться неизменными в ходе любых модификаций и уточнений, сопровождающих развитие теории. Они образуют исследовательскую парадигму, т.е. принципы, от которых любой последовательно применяющий теорию исследователь не вправе отказаться, какой бы острой ни была критика оппонентов. Напротив, утверждения, составляющие «защитную оболочку» теории, подвергаются постоянным корректировкам по мере развития теории. Теория подвергается критике, новые элементы включаются в ее предмет исследования — все эти процессы способствуют постоянному изменению «защитной оболочки». Позиция неоклассиков, характеризует «жёсткое ядро» и «защитную оболочку» как систему, состоящую из взаимосвязанных элементов<sup>2</sup>.

«Жесткое ядро» неоклассики:

- равновесие на рынке существует всегда, оно единственно и совпадает с оптимумом по Парето;
- индивиды осуществляют выбор рационально (модель рационального выбора);
- предпочтения индивидов стабильны и носят эндогенный характер, т.е. на них не влияют внешние факторы.

«Защитная оболочка» неоклассики:

- частная собственность на ресурсы является абсолютно предпосылкой осуществления обмена на рынке;
- издержки на получение информации отсутствуют, и индивиды обладают всем объемом информации о сделке;
- пределы экономического обмена определяются на основе принципа убывающей полезности, учитывая первоначальное распределение ресурсов между участниками взаимодействия.

Выявление основных элементов «жесткого ядра» модели «креативного человека» предполагает систематизацию и анализ основных моделей поведения человека (см. табл. 1). Так, например, появление маржинализма связано именно с созданием собственной модели поведения человека: так называемого «рационального максимизатора». Кейнсианская революция в экономической теории также сопровождается изменением поведенческой гипотезы: «макроэкономический человек» Дж. М. Кейнса действует в условиях неопределенности будущего, что накладывает значительные ограничения на присущую классическому «homo economicus» рациональность действий.

Анализ эволюции поведенческой гипотезы во взглядах ведущих экономистов позволил выделить критерии человеческого поведения, определяющие особенности взаимоотношений в рамках экономической системы:

- 1) чем обосновано то или иное решение;
  - 2) степень свободы принятия этого решения (т.е. в какую систему координации экономической деятельности интегрирован субъект).
- Следовательно, любое решение индивид принимает, «уравновешивая» оценки обоснованности и ограничений.

В настоящее время становится общепризнанным применение термина «креативный человек», содержание которого отражает поведение человека на постиндустриальном этапе и его влияние на развитие экономики и общества. Интерес представляет теория «креативного класса», представленная в работе Р. Флориды, которая выявляет взаимосвязь между экономическим ростом и «креативным классом», тем

<sup>2</sup> Олейник, А.Н. Институциональная экономика. — М.: ИНФРА-М, 2002. — С. 26.

Таблица 1

## Основные модели поведения человека в истории экономической теории

Модель	Исследователи	Основные черты модели
«Классический» экономический человек	А. Смит, Д. Рикардо	<ul style="list-style-type: none"> <li>- собственный интерес – основной мотив экономического поведения;</li> <li>- компетентность экономического субъекта в собственных делах;</li> <li>- конкретность анализа (учитываются классовые различия в поведении и различные, в том числе неденежные, факторы благосостояния).</li> </ul>
«Рациональный максимизатор»	И. Бентам, Г. Госсен, У. Джевонс	<ul style="list-style-type: none"> <li>- основная цель индивида – максимизация полезности/прибыли;</li> <li>- учёт в мотивации только наслаждений и страданий, связанных с определенными благами;</li> <li>- способность в любой ситуации достигать экономического оптимума (в противном случае вся экономическая система приходит в состояние неравновесия);</li> <li>- совершенное предвидение и способность мгновенно реагировать на изменение ситуации.</li> </ul>
«Макроэкономический человек»	Дж. М. Кейнс	<ul style="list-style-type: none"> <li>- прямая зависимость между удельным весом сбережений в доходе и величиной дохода;</li> <li>- неполнота доступной индивиду информации и, как следствие, возможная «иррациональность» в принятии решений (особенно при неблагоприятной экономической конъюнктуре).</li> </ul>
Неоинституциональная модель	Г. Саймон, О. Уильямсон	<ul style="list-style-type: none"> <li>- замена маргиналистского принципа максимизации принципом удовлетворенности;</li> <li>- ограниченная рациональность;</li> <li>- оппортунизм («Следование своим интересам, в том числе обманом путем, включая сюда такие явные формы обмана, как ложь, воровство, мошенничество, но едва ли ограничиваясь ими»<sup>3</sup>).</li> </ul>

<sup>3</sup> Уильямсон, О. Поведенческие предпосылки современного экономического анализа / THESIS. – 1993. – Т. 1, вып. 3. – С. 43.

самым определяя зависимость развития экономики и общества от его существования<sup>4</sup>. При исследовании сущности модели «креативный человек», следует акцентировать внимание на необходимости применения выявленных критериев, поскольку они присущи каждой из представленных выше моделей и могут быть также применимы при исследовании поведения «креативного человека».

Потребности и их структура являются первичной схемой матрицы, которая лежит в основе поведенческой модели человека. Различают три основные теории: теория потребностей Маслоу, теория мотивации Адельфера и теория потребностей Макклеланда. А. Маслоу разделил потребности людей на пять групп, расположенных в виде иерархии: физиологические (пища, вода, сон и т. п.); потребность в безопасности (стабильность, порядок); потребности в любви и принадлежности (семья, дружба); потребность в уважении (самоуважение, признание); потребность в самоактуализации. В основе иерархии лежит необходимость поддерживать физиологическое состояние; выше – мотивы самосохранения; далее – уверенность, престижность, любовь. На вершине иерархии – познавательные и эстетические мотивы, ведущие к развитию способностей и самоактуализации личности. Потребности высокого уровня тогда становятся определяющим фактором в поведении человека, когда удовлетворены частично или полностью потребности более низкого уровня.

По теории мотивации Адельфера все людям присущи три группы потребностей: потребности существования, включающие в себя потребности в безопасности и физиологические потребности; потребности связи, выраженные в стремлении человека быть членом семьи, иметь коллег, друзей, начальников, подчиненных, а также потребности признания и самоутверждения; потребности роста, означающие потребности в самовыражении. Удовлетворение потребностей происходит в любом направлении: вверх, если не удовлетворена потребность низкого уровня и вниз, если не удовлетворена потребность более высокого уровня. В случае неудовлетворенности потребностей высшего уровня усиливается степень действия потребностей более низкого уровня.

Теория Макклеланда говорит о том, что людьми движут три потребности высшего уровня:

<sup>4</sup> Hoyman, M. It Takes a Village: A Test of the Creative Class, Social Capital and Human Capital Theories [Электронный ресурс] / Michele Hoyman, Christopher Faricy // URL: (дата обращения 12.01.2010).

1. Потребность во власти — проявляется не у всех людей, но люди имеющие потребность во власти проявляют себя как откровенные и энергичные люди. Они не боятся конфликтных ситуаций, всегда отстаивают свои интересы и стремятся к управлению.

2. Потребности в успехе — проявляется не у всех людей, но люди с высоко развитой потребностью в успехе рискуют умеренно, любят ситуации, когда можно взять на себя ответственность, показывают инициативу и доходят до сути проблем и исполняют все точно и в срок.

3. Потребности причастности, также проявляются не у всех людей, но такие люди заинтересованы в компании друзей, в налаживании дружеских отношений и оказании помощи другим.

Поскольку ключевой особенностью поведения человека является характер обоснованности того или иного решения (или мотивация), то основными потребностями при определении мотивов поведения присущих модели «креативного человека» являются саморазвитие и самоутверждение, которые в свою очередь должны быть подкреплены процессуально-содержательными мотивами. Мотив саморазвития — стремление к саморазвитию, самоусовершенствованию, который определяет интенсивность работы и развития человека. По мнению А. Маслоу, это стремление к полной реализации своих способностей и желание ощущать свою компетентность. Следствием саморазвития является самоутверждение — стремление утвердить себя в обществе; связано с чувством собственного достоинства, честолюбием, самолюбием. Человек стремится получить определенный статус в обществе, добиться уважения и признания, поэтому данный мотив побуждает человека интенсивно работать и развиваться. Данные мотивы должны быть подкреплены процессуально-содержательными, т.е. побуждениями к активности. Саморазвитие и самоутверждение будут проявляться только в том случае, когда человеку нравится выполнять ту или иную деятельность, проявлять свою интеллектуальную или физическую активность. Индивид должен быть заинтересован в том, чем он занимается. Смысл деятельности во время актуализации процессуально-содержательных мотивов заключается в самой деятельности (процесс и содержание деятельности являются теми факторами, которые побуждают человека проявлять физическую и интеллектуальную активность и заинтересованность). Следует отметить, что рассмотренные мотивы, не заменяют множество других мотивов (мотив идентификации с другим человеком; мотив власти; мотив долга и ответственности перед обществом, мотив в стремление получить одоб-

рение других людей и т.д.), а лишь являются определяющими при формировании «креативного человека».

Другим важным критерием формирования креативной модели человека является степень свободы принятия того или иного решения, определяемая параметрами существующей экономической системы или уровнем развития институциональных начал в экономике и обществе. Предположение о поведении человека на основе институтов определяется исключительной необходимостью норм и уровнем их соответствия современному этапу развития общества. «Институт как экономическая категория предстает как совокупность организационных отношений, регулирующих развитие отдельных направлений и сфер деятельности субъектов хозяйствования на основании реализации господствующей системы прав собственности и стоимости»<sup>5</sup>. Наличие института организации какого-либо явления проявляется в создании совокупности организационных норм индивидуального поведения в обществе. Норма является базовым регулятором взаимодействия людей. На основе норм определяется, как должен вести себя индивид в различных ситуациях, при этом его действия носят либо добровольный характер, либо основываются на санкциях (юридических, экономических и социальных). Существует несколько точек зрения о влиянии норм на поведение человека. С одной стороны, норма является детерминантой поведения человека, которая носит экзогенный характер. Поведение определено нормативной структурой общества, а сами нормы являются производными параметрами, определяемыми характеристиками общественного устройства. С другой стороны, индивид свободен в своем выборе, в том числе от ограничений, создаваемых нормами, что в свою очередь отрицает наличие норм как институционального ограничителя выбора индивида, либо стремиться дать нормам рациональное объяснение, т.е. результат осознанного выбора. Данные подходы являются «крайностями» сущностного содержания поведения человека, поэтому их реализация на современном этапе постиндустриального развития экономики и общества возможно только при их комплементарном сочетании.

Формирование и дальнейший прогресс «креативности» человека определяется степенью обоснованности (*A—degree of assurance*) и степенью свободы (*F—degree of freedom*) в принятии того или иного ре-

<sup>5</sup> Мамаева, Л.Н. Институциональная экономика: Курс лекций. — М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К<sup>о</sup>», 2009. — С. 17.

шения, поэтому воспроизводства «креативного человека» (НС – «homo creator») может быть представлена в виде теоретической функции:

$$НС = f(A; F)$$

Следовательно, степень представленных факторов определяет уровень «креативности» развития человека. Чем выше мотивация индивида при адекватном развитии уровня институтов, тем больше «креативная» составляющая в поведении человека.

Опираясь на теорию, предложенную И. Лакатосом, модель «креативного человека» можно представить как модель «двух компонентов». Сущность «жесткого ядра» определяет мотивационный критерий, характеризующий поведение потребителя и его предпочтения, которые определяются, прежде всего, эндогенным характером. Роль «защитной оболочки» в рамках исследования выполняет институциональная среда, которая определяет поведение индивида и является экзогенным фактором. Процесс взаимодействия «жесткого ядра» и «защитной оболочки» является комплементарным, поскольку с одной стороны, поведение человека регулируется институциональной средой, а с другой – человек находится в «основании» определяющем формирование институтов на новом этапе развития экономики и общества, тем самым формируя новую «защитную оболочку»<sup>6</sup>.

Современная экономическая теория базируется на принципе приоритетности человеческой личности. Человек самостоятелен в выборе потребления тех или иных благ и в направлении собственного развития. При этом существующая институциональная среда должна способствовать данному прогрессу. Исследованные в работе критерии позволяют постепенно перейти от общепризнанных моделей: «homo sociologicus» и «homo economicus» к новой модели поведения человека – «homo creator», которая обеспечит качественно новый этап развития экономики и общества.

Под общей редакцией  
доктора экономических наук, профессора,  
Заслуженного деятеля науки РФ  
В. С. Балабанова

У68 **Ученые записки: Роль и место цивилизованного предпринимательства в экономике России:** Сб. науч. трудов. Вып. XXII / Под общей ред. В.С. Балабанова. – М.: Российская Академия предпринимательства; Агентство печати «Наука и образование», 2010. – 336 с.

ISBN 978-5-903893-28-7

В сборнике представлены статьи профессорско-преподавательского состава, соискателей Российской Академии предпринимательства и отечественных ученых, тесно сотрудничающих с Академией на протяжении многих лет.

ББК 65.9(2Рос)  
УДК 330.35

<sup>6</sup> Фурин, А.Г. Институциональная структура экономики услуг: Автореф. дис. канд. экон. наук. – Йошкар-Ола, 2009. – С. 12 – 13.



Научное издание

Серия

«Ученые записки Российской Академии предпринимательства»

**РОЛЬ И МЕСТО  
ЦИВИЛИЗОВАННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА  
В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ**

Сборник научных трудов

**Выпуск XXII**

*Под общей редакцией В.С. Балабанова*

Свидетельство о регистрации средства массовой информации  
в Министерстве РФ по делам печати, телерадиовещания и средств массовой  
коммуникации **ПИ № 77 – 17478 от 18 февраля 2004 года.**

Санитарно-эпидемиологическое заключение  
**№ 77.99.60.953.Д.003366.04.09. от 01.04.2009**

Подписано в печать 01.03.2010  
Формат бумаги 60x90 <sup>1</sup>/<sub>16</sub>. Гарнитура «Newton7С, TextBookС»  
Объем 22,0 усл. печ. л. Тираж 1000 экз. Заказ  
Издательство Агентство печати «Наука и образование»