Межрегиональная Ассоциация специалистов негосударственных образовательных учреждений Южного Региона

Некоммерческое партнерство «Южно-Российский Университет»

VIB

БИЗНЕС ОБРАЗОВАНИЕ ПРАВО

ВЕСТНИК ВОЛГОГРАДСКОГО ИНСТИТУТА БИЗНЕСА







Выпуск № 1 (14)

Волгоград 2011



Журнал представляет интересы российских и иностранных ученых, бизнесменов, политиков, докторантов, аспирантов, магистров, студентов, занимающихся исследованиями в области знаний «Экономические науки», а также исследующих проблемы в области знаний «Педагогические науки» и «Юридические науки».

Редакция журнала и редакционный совет активно сотрудничают с научным сообществом вузов Южного и Северо-Кавказского федеральных округов, входящих в структуру НП «Южно-Российский Университет», и Межрегиональной Ассоциацией специалистов негосударственных образовательных учреждений Южного региона (МАСНОУЮР).

Журнал включен в Перечень ведущих рецензируемых научных журналов и изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученых степеней доктора и кандидата наук (решение Президиума Высшей аттестационной комиссии Минобрнауки России от 19 февраля 2010 года № 6/6).

Бизнес. Образование. Право.

ВЕСТНИК ВОЛГОГРАДСКОГО ИНСТИТУТА БИЗНЕСА

Научный журнал
издается с 2006 г.
Выходит 4 раза в год

№ 1 (14), 2011

ISSN 1990-536X

Учредитель –
НОУ ВПО «Волгоградский институт бизнеса»

Подписной индекс в каталоге «Почта России» – 38683

Подписной индекс в каталоге «Пресса России» – 41806

РЕДКОЛЛЕГИЯ:



Главный редактор – ***Ващенко Александр Николаевич,*** *д. э. н., профессор, член диссовета ДМ 502.005.02*



Первый заместитель главного редактора – ***Морозова Наталья Ивановна,*** *к. э. н., доцент кафедры экономики и управления НОУ ВПО «Волгоградский институт бизнеса»*

ЗАМЕСТИТЕЛИ ГЛАВНОГО РЕДАКТОРА:



Кабанов Вадим Николаевич – *д. э. н., профессор, заведующий кафедрой экономики и управления НОУ ВПО «Волгоградский институт бизнеса», заместитель председателя диссовета ДМ 502.005.02*



Белоненко Михаил Борисович – *д. ф.-м. н., профессор кафедры математических и естественных наук НОУ ВПО «Волгоградский институт бизнеса»*



Сибиряков Сергей Львович – *д. ю. н., профессор, профессор кафедры специальных юридических дисциплин НОУ ВПО «Волгоградский институт бизнеса»*

Ответственный секретарь – ***Арутюнян Татьяна Дмитриевна***

ЧЛЕНЫ РЕДКОЛЛЕГИИ:

Мантур Л. В., к. э. н., доцент, зав. кафедрой финансов и кредита;
Ермоченко О. Н., к. э. н., доцент, зав. кафедрой бухгалтерского учета, анализа и аудита;
Корнева Т. М., к. э. н., доцент кафедры финансов и кредита;
Ростовщиков И. Д., д. ю. н., профессор кафедры теории и истории государства и права;
Гончаренко Е. В., к. ю. н., доцент кафедры теории и истории государства и права;
Гончаренко В. Д., к. ю. н., доцент кафедры теории и истории государства и права;
Коробова Т. Л., к. ю. н., доцент, и. о. зав. кафедрой гражданского права и процесса;
Машихина Т. П., к. п. н., доцент кафедры информационных систем и технологий;
Полтавская М. Б., к. с. н., доцент кафедры экономики и управления;
Кузеванова А. Л., к. с. н., доцент кафедры экономики и управления;
Смолина А. Н., к. ф. н., доцент кафедры философии, истории, социологии;
Сибирякова Т. Б., к. б. н., профессор кафедры экономики и управления;
Федянова Н. А., к. т. н., доцент, зав. кафедрой математических и естественных наук.

Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере связи и массовых коммуникаций и охране культурного наследия ПИ № ФС 9-0878 от 27 июля 2006 г., перерегистрирован:
Свидетельство о регистрации ПИ № ФС 77-33692 от 03.10.2008 г.
Журнал включен в Российский индекс научного цитирования (РИНЦ).

Редакционный совет журнала



Председатель редакционного совета –
Сазонов С. П.,
д. э. н., профессор, академик РАЕН, руководитель Управления Федерального казначейства по Волгоградской области, зав. кафедрой экономики и финансов предприятий ГОУ ВПО «Волгоградский государственный технический университет», член диссовета Д 212.029.04, заслуженный экономист РФ

Заместитель председателя редакционного совета –
Ващенко А. А.,
д. э. н., доцент, ректор НОУ ВПО «Волгоградский институт бизнеса», председатель Комитета по развитию потребительского рынка Волгоградской торгово-промышленной палаты





Агапцов С. А.,
д. э. н., профессор, аудитор Счетной палаты Российской Федерации, академик РАЕН (г. Москва)

Акперов И. Г.,
д. э. н., профессор, ректор НОУ ВПО «Институт управления, бизнеса и права» (г. Ростов-на-Дону), член диссовета ДМ 212.113.01





Герасимова В. В.,
д. э. н., профессор, зав. кафедрой экономики ФГОУ ВПО «Поволжская академия государственной службы имени П. А. Столыпина», председатель диссовета ДМ 502.005.02

Белицкий А. Д.,
президент Волгоградской торгово-промышленной палаты





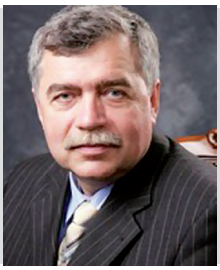
Дудов А. С.,
д. э. н., профессор, ректор Кисловодского института экономики и права, председатель диссовета ДМ 521.002.01



Клейн В. Р.,
руководитель Управления Федеральной регистрационной службы по Волгоградской области – главный государственный регистратор Волгоградской области, действительный государственный советник юстиции РФ 2-го класса, заслуженный юрист РФ

Козенко З. Н.,
д. э. н., профессор, зав. кафедрой экономической теории и сельской кредитной кооперации ГОУ ВПО «Волгоградская государственная сельскохозяйственная академия», член диссовета ДМ 212.028.07, член диссовета ДМ 521.002.01, заслуженный работник высшей школы РФ





Комлев А. Л.,
к. с. н., председатель Комитета по труду и занятости администрации Волгоградской области

Куликов В. В.,
д. э. н., профессор, первый заместитель генерального директора НИИ труда и социального страхования, председатель диссовета Д 224.003.01, заслуженный деятель науки РФ





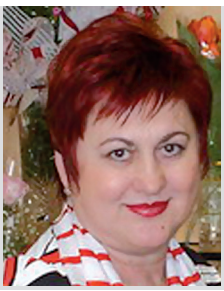
Латышевская Н. И.,
д. м. н., профессор, председатель Комитета по здравоохранению, физической культуре и молодежной политике Волгоградской областной Думы

Набиев Р. А.,
д. э. н., профессор, декан строительного факультета ФГОУ ВПО «Астраханский государственный технический университет», зав. кафедрой экономики и управления предприятием, член диссовета ДМ 307.001.08, член диссовета Д 212.029.04, заслуженный строитель РФ





Попов В. П.,
д. и. н., профессор, председатель Совета директоров ссузов Волгоградской области, директор Волгоградского технологического колледжа



Перекрестова Л. В.,
д. э. н., профессор, чл.-кор. РАЕН, зав. кафедрой теории финансов, кредита и налогообложения ВолГУ, член диссовета Д 212.029.01, член диссовета ДМ 307.001.08, заслуженный работник высшей школы РФ

Сериков В. В.,
д. п. н., профессор, чл.-кор. Российской академии образования, зав. кафедрой управления педагогическими системами ГОУ ВПО «Волгоградский государственный педагогический университет», заместитель председателя диссовета Д 212.027.02





Сидунова Г. И.,
д. э. н., профессор, декан факультета экономики и управления ГОУ ВПО «Волгоградский государственный педагогический университет», зав. кафедрой экономики и менеджмента ВГПУ, член диссовета ДМ 212.028.07, директор Центра корпоративного менеджмента

Гончаров А. И.,
д. э. н., д. ю. н., профессор кафедры гражданско-правовых дисциплин ФГОУ ВПО «Волгоградская академия государственной службы», член диссовета Д 212.029.07





Гончарова М. В.,
д. э. н., профессор кафедры корпоративных финансов и банковской деятельности ГОУ ВПО ВолГУ, член диссовета Д 212.029.04

Я интеллектуал!

Мое самое большое богатство – мой интеллект. Но сколько он стоит сегодня?

У меня есть изобретения, научные статьи, монографии и диссертации, научные открытия. Я пишу стихи и прозу, музыку, увлекаюсь народным творчеством, народными промыслами и многим другим. Где я могу предложить себя, свой интеллект и иметь, кроме удовлетворения от своего творчества, еще и какой-то доход? Здесь, на ярмарке!

Ты можешь поместить объявление со своими контактами и кратко изложить, что ты продаешь, предлагаешь к внедрению, тиражированию или обмену. Можно предложить любые формы сотрудничества интеллектуала с бизнесом, властью, общественными организациями, со всеми, кто ищет инновационные пути развития и готов их спонсировать, поощрять и развивать.

Давай встретимся на ярмарке продуктов интеллектуального труда, познакомимся! И начнем сотрудничать! Очень важно и то, что сегодня, когда в Сколково осуществляется многомиллиардный проект, ты можешь проявить себя, это шанс получить работу.

Нас миллионы – умных, ищущих, знающих, желающих улучшить нашу жизнь!



Ярмарка продуктов интеллектуального труда

http://ya-intellektual.ru/

Дерзайте, выдумывайте, предлагайте.
Это ваш шанс!
Мы ждем вас в наших павильонах!

Ассоциированные члены редакционного совета:

Южно-Уральский государственный университет



Ректор
Шестаков Александр Леонидович,
доктор технических наук, профессор, заслуженный работник высшей школы РФ;
зав. кафедрой экономики и финансов
Баев Игорь Александрович,
доктор экономических наук, профессор

Обучение в аспирантуре осуществляется по следующим специальностям:
– 08.00.05. – Экономика и управление народным хозяйством (по отраслям и сферам деятельности);
– 08.00.13. – Математические и инструментальные методы экономики;
– 12.00.02. – Конституционное право; муниципальное право;
– 12.00.08. – Уголовное право и криминология, уголовно-исполнительное право;
– 12.00.14. – Административное право, финансовое право, информационное право.

При Южно-Уральском государственном университете решением ВАК утверждены:
Д 212.298.07. – Диссертационный совет по защите докторских и кандидатских диссертаций по специальностям:
– 08.00.05. – Экономика и управление народным хозяйством (экономика, организация и управление предприятием, отраслями, комплексами – сфера услуг; региональная экономика);
– 08.00.13. – Математические и инструментальные методы экономики.
Д 212.298.16. – Диссертационный совет по защите докторских и кандидатских диссертаций по специальностям:
– 12.00.02. – Конституционное право; муниципальное право;
– 12.00.14. – Административное право, информационное право.

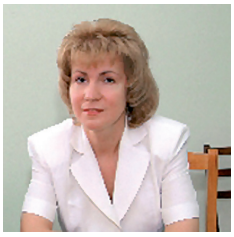
Адрес:
454080, г. Челябинск, проспект Ленина, 76, тел./факс: 8 (3512) 67-99-00,
e-mail: admin@urc.ac.ru

Донской юридический институт



Президент
Дулимов Евгений Иванович,
академик Академии гуманитарных наук РФ,
доктор юридических наук,
профессор

Ректор
Бакаева Юлия Владиленовна,
кандидат юридических наук,
доцент



Обучение в аспирантуре осуществляется по следующим специальностям:
– 12.00.01. – Теория и история права и государства, история учений о праве и государстве;
– 12.00.09. –Уголовный процесс, криминалистика, оперативно-розыскная деятельность.

Адрес:
344113, г. Ростов-на-Дону, бульвар Комарова, 30/2, тел.: 8 (863) 233-97-67, 230-02-68,
тел./факс: 8 (863) 235-99-44

Институт управления, бизнеса и права



Ректор
Акперов Имран Гурруевич,
доктор экономических наук, профессор
Адрес: 344068,
г. Ростов-на-Дону,
пр. М. Нагибина, 33а/47,
тел.: (863) 292-43-86,
тел./факс:
(863) 292-43-73,
e-mail: iubip@iubip.ru

Обучение в аспирантуре осуществляется по следующим специальностям:
– 08.00.05. – Экономика и управление народным хозяйством (по отраслям и сферам деятельности);
– 08.00.10. – Финансы, денежное обращение и кредит;
– 08.00.13. – Математические и инструментальные методы экономики;
– 12.00.01. – Теория и история права и государства; история учений о праве и государстве;
– 12.00.02. – Конституционное право; муниципальное право;
– 12.00.09. – Уголовный процесс, криминалистика и оперативно-розыскная деятельность;
– 12.00.08. – Уголовное право и криминология, уголовно-исполнительное право;
– 12.00.14. – Административное право, финансовое право, информационное право.

При Институте управления, бизнеса и права решением ВАК утвержден:
ДМ 212.113.01. – Диссертационный совет по защите докторских и кандидатских диссертаций по специальностям:
– 08.00.05. – Экономика и управление народным хозяйством (экономика, организация и управление предприятием, отраслями, комплексами – сфера услуг; региональная экономика);
– 08.00.10. – Финансы, денежное обращение и кредит.

Кисловодский институт экономики и права



Ректор
Дудов Азнаур Сапарович,
доктор экономических наук, профессор, действительный член Российской академии естественных наук и Российской экологической академии

Обучение в аспирантуре осуществляется по следующим специальностям:
– 08.00.05. – Экономика и управление народным хозяйством (по отраслям и сферам деятельности);
– 08.00.13. – Математические и инструментальные методы экономики;
– 12.00.02. – Конституционное право; муниципальное право;
– 12.00.08. – Уголовное право и криминология, уголовно-исполнительное право;
– 12.00.14. – Административное право, финансовое право, информационное право.

При Кисловодском институте экономики и права решением ВАК утвержден:
ДМ 521.002.01. – Диссертационный совет по защите докторских и кандидатских диссертаций по специальностям:
– 08.00.05. – Экономика и управление народным хозяйством (экономика, организация и управление предприятием, отраслями, комплексами – сфера услуг; региональная экономика);
– 08.00.13. – Математические и инструментальные методы экономики.

Адрес: 357700, г. Кисловодск, ул. Р. Люксембург, 42, тел.: (86537) 21984, факс: (86537) 29515, e-mail: rector@kiep.ru

Южный институт менеджмента



Ректор
Лазовский Владимир Федорович,
доктор экономических наук, профессор

Обучение в аспирантуре осуществляется по следующим специальностям:
– 08.00.05. – Экономика и управление народным хозяйством;
– 08.00.10. – Финансы, денежное обращение и кредит;
– 08.00.14. – Мировая экономика.

При Южном институте менеджмента решением ВАК утвержден:
ДМ 212.113.01. – Диссертационный совет по защите докторских и кандидатских диссертаций по специальностям:
– 08.00.05. – Экономика и управление народным хозяйством (по отраслям и сферам деятельности в т. ч.: региональная экономика; экономика, организация и управление предприятиями, отраслями и комплексами сферы услуг; муниципальная экономика и управление местным развитием);
– 08.00.10. – Финансы, денежное обращение и кредит.

Адрес: 350040, г. Краснодар, ул. Ставропольская, 216, тел./факс: (861) 233-88-59, 233-89-28
e-mail: referent@uim.ru

Ростовский международный институт экономики и управления



Ректор
Лисс Элина Михайловна,

Обучение в аспирантуре осуществляется по следующим специальностям:
– 08.00.05. – Экономика и управление народным хозяйством (по отраслям и сферам деятельности).

Адрес: 344019, г. Ростов-на-Дону, ул. Шолохова, 26,
тел./факс: (863) 240-91-76, 240-24-93, e-mail: mail@riiem.ru

доктор социологических наук, профессор, академик Европейской академии естественных наук, академик Международной академии информатизации, академик Академии проблем подъема экономики России, член Экспертного совета Комитета Государственной Думы по образованию в России, действительный член Института лидеров Центра гражданских инициатив США, член Международного клуба ректоров Европы.

Владикавказский институт управления



Ректор
Салбиева Зита Ибрагимовна, кандидат экономических наук

Обучение в аспирантуре осуществляется по следующим специальностям:
– 08.00.05. – Экономика и управление народным хозяйством;
– 08.00.10. – Финансы, денежное обращение и кредит.

Адрес: 362025, РСО-Алания, г. Владикавказ, ул. Бородинская, 14
тел./факс: (8672)54-15-80, e-mail: viu-online@mail.ru

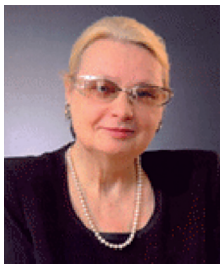
Уральская академия государственной службы



Ректор
Лоскутов Владимир Анатольевич,
доктор философских наук, профессор
Адрес: 620219, г. Екатеринбург, ул. 8 Марта, д. 66,
тел./факс: (343) 257-20-40, 251-70-74

При Уральской академии государственной службы решением ВАК утвержден:
Д 502.009.01. – Диссертационный совет по защите докторских и кандидатских диссертаций по специальностям:
– 22.00.04. – Социальная структура, социальные институты и процессы;
– 22.00.08. – Социология управления;
– 23.00.02. – Политические институты, этнополитическая конфликтология, национальные и политические процессы и технологии.
Обучение в аспирантуре осуществляется по следующим специальностям:
– 08.00.05. – Экономика и управление народным хозяйством;
– 08.00.13. – Математические и инструментальные методы экономики;
– 09.00.01. – Онтология и теория познания;
– 09.00.11. – Социальная философия;
– 12.00.01. – Теория и история права и государства; история учений о праве и государстве;
– 12.00.02. – Конституционное право; муниципальное право;
– 12.00.03. – Гражданское право; предпринимательское право; семейное право; международное частное право;
– 12.00.05. – Трудовое право; право социального обеспечения;
– 12.00.08. – Уголовное право и криминология; уголовно-исполнительное право;
– 12.00.09. – Уголовный процесс, криминалистика; оперативно-розыскная деятельность;
– 12.00.14. – Административное право; финансовое право; информационное право;
– 22.00.04. – Социальная структура, социальные институты и процессы;
– 22.00.08. – Социология управления;
– 23.00.02. – Политические институты, процессы и технологии.

Шуйский государственный педагогический университет



Ректор
Добродеева Ирина Юрьевна,
кандидат философских наук, профессор
Адрес: 155980, Шуя Ивановской обл., ул. Кооперативная, 24
тел.: 8 (49351) 3-11-60, 3-04-63, e-mail: ukrir_sgpu@front.ru

При Шуйском государственном педагогическом университете решением ВАК утверждены:
Д 212.302.01. – Объединенный диссертационный совет по защите докторских и кандидатских диссертаций по специальностям:
– 13.00.02. – Теория и методика обучения и воспитания (по областям и уровням образования);
– 13.00.04. – Теория и методика физического воспитания, спортивной тренировки, оздоровительной и адаптивной физической культуры;
– 13.00.08. – Теория и методика профессионального образования.
Д 212.302.02. – Объединенный диссертационный совет по защите докторских и кандидатских диссертаций по специальностям:
– 09.00.05. – Этика;
– 24.00.01. – Теория и история культуры.
Обучение в аспирантуре осуществляется по следующим специальностям:
– 08.00.01. – Экономическая теория;
– 13.00.01. – Общая педагогика, история педагогики и образования;
– 13.00.08. – Теория и методика профессионального образования.

Астраханский государственный технический университет



Ректор
Пименов Юрий Тимофеевич,
доктор технических наук, профессор
Адрес: 414025, г. Астрахань, ул. Татищева, 16, тел.: (8512) 250925, e-mail: astu@astu.org

При Астраханском государственном техническом университете решением ВАК утвержден:
ДМ 307.001.08. – Объединенный диссертационный совет по защите докторских и кандидатских диссертаций по специальностям:
– 08.00.05. – Экономика и управление народным хозяйством (экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами, в т. ч. промышленность);
– 08.00.12. – Бухгалтерский учет, статистика.
Обучение в аспирантуре осуществляется по следующим специальностям:
– 08.00.05. – Экономика и управление народным хозяйством;
– 08.00.12. – Бухгалтерский учет, статистика;
– 12.00.08. – Уголовное право и криминология; уголовно-исполнительное право;
– 13.00.02. – Теория и методика обучения и воспитания по областям и уровням образования.

Поволжская академия государственной службы имени П. А. Столыпина



Ректор
Наумов Сергей Юрьевич,
доктор исторических наук, профессор
Адрес:
410031,
г. Саратов,
ул. Соборная, 23/25,
тел.: (8452)
33-92-02, 23-46-11

При Поволжской академии государственной службы имени П. А. Столыпина решением ВАК утверждены:
ДМ 502.005.02. – Объединенный диссертационный совет по защите докторских и кандидатских диссертаций по специальности:
– 08.00.05. – Экономика и управление народным хозяйством (по отраслям и сферам деятельности в т. ч.: менеджмент; экономика труда).
Д 502.005.03. – Объединенный совет по защите докторских и кандидатских диссертаций по специальностям:
– 22.00.05. – Политическая социология (социологические науки);
– 23.00.05. – Политическая регионалистика. Этнополитика (социологические науки).
ДМ 212.243.16. – Объединенный совет по защите докторских и кандидатских диссертаций по специальностям:
– 12.00.02. – Конституционное право; муниципальное право (юридические науки);
– 12.00.14. – Административное право, финансовое право, информационно право (юридические науки).
Обучение в аспирантуре осуществляется по следующим специальностям:
– 08.00.01. – Экономическая теория;
– 08.00.05. – Экономика и управление народным хозяйством (по отраслям и сферам деятельности, в т. ч.: экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами; управление инновациями; региональная экономика; логистика; экономика труда; экономика народонаселения и демография; экономика природопользования; экономика предпринимательства; маркетинг; менеджмент; ценообразование; экономическая безопасность; стандартизация и управление качеством продукции; землеустройство; рекреация и туризм);
– 08.00.10. – Финансы, денежное обращение и кредит;
– 12.00.01. – Теория и история права и государства; история учений о праве и государстве;
– 12.00.02. – Конституционное право; муниципальное право;
– 12.00.06. – Природоресурсное право; аграрное право; экологическое право;
– 12.00.08. – Уголовное право и криминология; уголовно-исполнительное право;
– 12.00.14. – Административное право, финансовое право, информационное право;
– 12.00.15. – Гражданский процесс; арбитражный процесс;
– 13.00.08. – Теория и методика профессионального образования.

Центр развития научного сотрудничества



Директор Центра развития научного сотрудничества
Чернов Сергей Сергеевич,
кандидат экономических наук, доцент,
заместитель декана факультета энергетики,
заведующий кафедрой систем управления и экономики энергетики
Новосибирского государственного технического университета

Центр развития научного сотрудничества (далее – ЦРНС), созданный в 2007 году, в значительной степени призван решать задачи межрегиональной интеграции различных научных и педагогических школ. ЦРНС создает своего рода основу для генерации новых идей, обмена опытом между сотрудниками исследовательских, образовательных и коммерческих организаций, возможность неформального общения ученых и преподавателей.

Приоритетными направлениями деятельности ЦРНС являются проведение международных и всероссийских научно-практических конференций по экономике, педагогике, гуманитарным, юридическим и прочим наукам, издание сборников научных трудов, коллективных и авторских монографий.

ЦРНС сотрудничает со многими учебными заведениями России и стран ближнего и дальнего зарубежья. География работы Центра – вся Россия (от Калининграда до Владивостока), Казахстан, Украина, Белоруссия, Таджикистан, Узбекистан, Армения, Азербайджан, Латвия, Сербия, Германия, США, КНР.

Адрес:
630111, г. Новосибирск, ул. Кропоткина, 128/3 – 18,
тел.: (383) 291-79-01, 8-913-749-0530,
e-mail: monography@ngs.ru

Управление Федерального казначейства по Волгоградской области



Руководитель
Сазонов Сергей Петрович,
доктор экономических наук, профессор, академик РАЕН, заслуженный экономист России.
Назначен на должность руководителя УФК по Волгоградской области приказом министра финансов РФ от 19.06.2006 № 712 л/с.
Распоряжением Правительства РФ от 24.03.2008 № 376-р присвоен классный чин Государственный советник Российской Федерации 3 класса.
Член диссертационного совета Д 212.029.04, зав. кафедрой экономики и финансов предприятий Волгоградского государственного технического университета

Управление Федерального казначейства по Волгоградской области, являясь территориальным органом Федерального казначейства, решает следующие задачи:
– осуществляет учет и распределение доходов и иных поступлений между бюджетами бюджетной системы Российской Федерации;
– кассовое обслуживание исполнения федерального бюджета на территории субъекта Российской Федерации в соответствии с бюджетным законодательством Российской Федерации;
– кассовое обслуживание исполнения бюджета субъекта Российской Федерации, бюджетов муниципальных образований в соответствии с бюджетным законодательством Российской Федерации и с соответствующими соглашениями, заключенными управлением с органом исполнительной власти субъекта Российской Федерации, органами местного самоуправления;
– формирование и представление Федеральному казначейству и соответствующим финансовым (уполномоченным) органам отчетности о кассовом обслуживании исполнения соответствующих бюджетов.
Органы Федерального казначейства в отношении федерального бюджета наделены бюджетными полномочиями финансового органа, ответственного за исполнение бюджета.
К ним относятся:
– участие в ведении сводного реестра главных распорядителей и получателей средств федерального бюджета;
– доведение до распорядителей и получателей средств федерального бюджета распределенных главными распорядителями средств федерального бюджета лимитов бюджетных обязательств;
– ведение и учет операций по кассовому исполнению федерального бюджета, составление и представление в Федеральное казначейство отчетности о кассовом исполнении федерального бюджета.

Цели

Цели, поставленные Президентом РФ и Правительством РФ перед Федеральным казначейством, определили комплекс приоритетных направлений деятельности:
– обеспечение защиты работников и сохранение кадрового потенциала системы Федерального казначейства;
– сохранение имеющейся информации в установленной сфере деятельности и обеспечение ее безопасности;
– сохранение управляемости системой Федерального казначейства.

Структура

В структуру Управления Федерального казначейства по Волгоградской области входят: отдел доходов, операционный отдел, отдел расходов, отдел обслуживания силовых ведомств, отдел ведения федеральных реестров, отдел кассового обслуживания исполнения бюджетов, отдел бюджетного учета и отчетности по операциям бюджетов, отдел внутреннего контроля, административный отдел, отдел финансового обеспечения, отдел информационных технологий, отдел режима секретности и безопасности информации, отдел кадров, юридический отдел, отдел мобилизационной подготовки и гражданской обороны, отдел – Пилотный центр по защите информации, отдел – Межрегиональный центр защиты информации.

Перспективы развития:

– решение неурегулированных проблем, создающих трудности в процессе реализации основных функций;
– выявление правовой неопределенности в части нормативов распределения доходов в бюджеты бюджетной системы;
– определение механизма перечисления доходов на единые счета субъекта РФ и органов местного самоуправления, минуя распределительные счета Федерального казначейства;
– обозначение норм, устанавливающих обязанность главных администраторов по изданию правовых актов, наделяющих соответствующие органы и организации функцией администрирования соответствующих доходов.

Адрес:
400131, г. Волгоград, ул. Коммунистическая, 28а, тел.: (8442) 33-30-83, факс: (8442) 33-30-28,
e-mail: info@volgft.ru



Уважаемый Александр Николаевич!
Уважаемые сотрудники журнала
«Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса»!

От души поздравляю вас с пятилетним юбилеем вашего замечательного журнала!

Волгоградский институт бизнеса – один из самых молодых вузов нашего города, однако он уже завоевал высокий статус авторитетного учебного заведения, в котором имеют возможность получать образование не только волгоградцы, но и жители соседних регионов России, а также ближнего зарубежья. Журнал же выполняет не менее важные функции, аккумулируя в себе труд российских и иностранных ученых, бизнесменов, политиков, аспирантов и студентов, тем самым предоставляя возможность общественности ознакомиться с новейшими исследованиями в области педагогики, юриспруденции и экономики.

Сегодня, к сожалению, выпускается немного изданий, имеющих такое значение для развития всего социума, прогресса в экономических и юридических знаниях и опыте. И ваше издание с успехом восполняет этот пробел.

Под руководством главного редактора Александра Николаевича Ващенко в редакции журнала удалось сформировать высокопрофессиональный коллектив, все члены которого ведут активную научную деятельность. И что особенно отрадно признавать, результаты вашей работы имеют самое прямое влияние на учебный процесс.

Желаю всему коллективу журнала, преподавателям, аспирантам и студентам Волгоградского института бизнеса экономической стабильности, коллективной сплоченности и успеха в покорении новых творческих и научных вершин!

Глава Волгограда Р. Г. Гребенников

Уважаемые коллеги!

В современных российских условиях особое значение для развития бизнеса имеет повышение уровня профессионализма управленческих кадров на предприятиях. Именно этой задаче и посвящена деятельность научного журнала «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса».

Очень приятно, что на страницах вашего издания затрагиваются проблемы всех направлений экономической деятельности. Это экономика труда, маркетинг, экономика организации и управление предприятием, управление финансовой деятельностью, а также инвестиции и инновации. Во всем мире экономику двигают наука и технологические достижения, потому главная задача современной России – применять новые экономические механизмы и технологии, создавать условия для создания новых идей и, самое главное, условия для их внедрения, то есть для коммерциализации.

Особое значение имеет возможность на страницах издания провести обмен мнениями ученых и руководителей из разных регионов, что обеспечивает наиболее объективный подход к решению экономических задач.

Исполнительная и законодательная власть области не остается в стороне от проблем бизнеса, рассматривает малый и средний бизнес как главный, возобновляемый, экономический и социальный ресурс развития региона. За последние годы нами созданы условия для выполнения поручения Президента РФ по удвоению доли малого бизнеса и десятикратному росту инновационных технологий в ВРП. Сформировано качественное правовое поле федерального и регионального уровня. Созданы и расширяются инфраструктура и сервисное обеспечение бизнеса. Ежегодно увеличиваются объемы и расширяются формы государственной поддержки предпринимательства. Наверное, это единственная программа области, которая финансируется в полном объеме, а в последние два года – с многократным увеличением. Это позволило в кризисных условиях сохранить малый и средний бизнес во всех видах экономической деятельности и даже увеличить количество субъектов предпринимательства. По состоянию и объемам государственной поддержки малого и среднего бизнеса наш регион уже два года входит в десятку лучших. Мы намерены и впредь твердо и последовательно решать вопросы развития регионального предпринимательства и потребительского рынка.

Мы сумели сформировать и развиваем инфраструктуру малого бизнеса: общественные консультации; гарантийный, венчурный и инновационный фонды; бизнес-инкубатор; многофункциональные центры; евроинфоцентр; другие институты налоговых, имущественных и законодательных преференций. В ноябре мы запускаем первый Волгоградский региональный микрофинансовый центр.

Это далеко не все, что есть у нас в помощь предпринимателям. Власть региона не будет стоять в стороне от важных проблем, и мы постараемся помочь как можно большему числу инициативных граждан. Уверен, что мы с вами сможем сообща преодолеть все последствия кризиса и вознести Россию на новый, недостижимый ранее уровень развития.

Нынешняя рыночная ситуация диктует нам свои жесткие, непривычные условия. Уверенно ориентироваться в условиях изменчивого рынка может только руководитель-профессионал. Именно на профессионалов ориентирован журнал, в нем поднимаются многие актуальные проблемы, публикуются новые взгляды на них, ищутся неординарные пути решения.

Уважаемые коллеги, еще раз приветствую вас от лица Управления развития предпринимательства Администрации Волгоградской области, желаю всем читателям и редакции научного журнала «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса» успешной работы и процветания.

Начальник Управления развития
предпринимательства
Администрации Волгоградской области — В. А. Демидов

Уважаемый Александр Николаевич!
Уважаемые авторы и читатели журнала!

Примите искренние поздравления в связи с 5-летием журнала «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса».

За эти годы журнал прочно занял свою нишу на рынке средств массовой информации и доказал свою состоятельность. На его страницах всегда есть место для различных точек зрения и свободной дискуссии по самым важным проблемам современности с целью повышения экономической, правовой и образовательной культуры населения.

Усилия редакционного совета и редакционной коллегии журнала направлены на консолидацию научного сообщества, органов государственной власти, бизнесменов, политиков и населения для решения одной из приоритетных стратегических задач по созданию информационного общества и развитию электронного правительства в Российской Федерации, Волгоградской области. Результат серьезной, по-настоящему творческой работы команды талантливых профессионалов – популярность и общественная значимость издания.

Желаю коллективу журнала «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса» процветания и творческих находок, вдохновения и легкости пера, оптимизма и покорения новых творческих высот!

С уважением,
и. о. председателя Комитета информационных
технологий и телекоммуникаций
Администрации Волгоградской области — С. В. Третьяков

Уважаемый коллектив редакционного совета и редакционной коллегии
научного журнала «Бизнес. Образование. Право.
Вестник Волгоградского института бизнеса»!

От имени Администрации Волгограда сердечно приветствую вас и желаю создателям, авторам, читателям научного журнала «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса» дальнейших творческих успехов и хорошего настроения.

Мы готовы к сотрудничеству с журналом «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса» и уверены в том, что на его страницах читатель всегда найдет материалы, касающиеся социально-экономического развития Волгограда и позволяющие внедрить в практику работы Администрации Волгограда результаты актуальных научных исследований.

Уверен, что работа вашего коллектива придаст дополнительный импульс процессу развития экономической науки, подготовке и оптимизации принятия управленческих решений в Волгограде, принесет авторам журнала новые деловые контакты и знакомства.

От всей души желаю вашему коллективу новых созидательных успехов в работе на благо Волгограда, во имя его стабильного развития и процветания. Крепкого здоровья, счастья, семейного благополучия вам и вашим близким!

Руководитель Департамента
экономики и инвестиций
Администрации Волгограда — Е. Б. Головко

Уважаемый Александр Николаевич!

От имени Комитета по предпринимательству Администрации Волгограда хотелось бы поздравить коллектив журнала «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса» с 5-летием успешной деятельности со дня выхода первого номера.

Статьи журнала «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса» на актуальные темы, помогают волгоградским предпринимателям в решении многих задач развития бизнеса. Освещаемые в журнале проблемы всегда актуальны для деловой аудитории, профессиональный и грамотный подход к подбору материала делает его информативным, а выводы и рекомендации экспертов полезными для предпринимателей. Убежден, что и в дальнейшем наше сотрудничество будет плодотворным и взаимовыгодным.

Примите от всей души поздравление с пятилетней годовщиной со дня издания и пожелания творческих успехов, интересных проектов и благодарных читателей.

И. о. председателя Комитета
по предпринимательству
Администрации Волгограда  А. Г. Таев

Уважаемый Александр Николаевич!

Поздравляем Вас и коллектив редакции журнала «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса» с 5-летием со дня выхода первого номера журнала.

Пять лет назад в Волгограде начал издаваться новый научно-теоретический журнал. Это достижение группы энтузиастов, объединенных бессменным главным редактором журнала.

Для научного журнала пять лет – это значительно больше, чем просто стаж работы на рынке. Это, прежде всего, свидетельство востребованности и авторитета издания среди Вашей читательской аудитории. Отрадно отметить, что за пять лет своего существования журналу удалось стать одним из самых читаемых научных изданий в малых городах и районах Волгоградской области. С февраля 2010 года журнал включен в Перечень ведущих рецензируемых научных журналов и изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученых степеней доктора и кандидата наук – это достойный и важный показатель признания журнала в научном сообществе.

В редколлегию журнала входят известные ученые и практики, ведущие специалисты Счетной палаты Российской Федерации, Управления Федерального казначейства по Волгоградской области, Управления Федеральной регистрационной службы по Волгоградской области, Комитета по труду и занятости администрации Волгоградской области, Комитета по здравоохранению, физической культуре и молодежной политике Волгоградской областной Думы. Именно они формировали и развивали теоретические и практические основы журнала, закладывали фундамент концептуальных основ политики его развития.

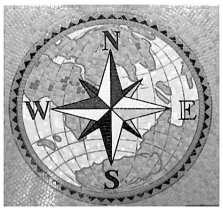
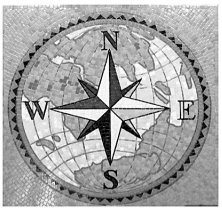
География авторов журнала – это один из показателей признания общественностью авторитетности издания. Многие экономисты, юристы, педагоги, защитившие диссертации различного уровня, скажут искренние слова огромной благодарности журналу, публиковавшему их статьи. К основным достоинствам журнала нужно отнести не только его высокий научный уровень, но и открытость для дискуссии, доступность и оперативность публикаций, что особенно важно для активно работающих авторов.

Журнал отличается актуальностью материалов, исключительной глубиной их проработки с теоретических и практических точек зрения, оригинальностью подходов и строгой аргументированностью высказываемых на страницах журнала профессиональных суждений.

Хотелось бы пожелать всему коллективу журнала плодотворной работы, неиссякаемой творческой энергии, успехов и процветания на долгие годы, всем сотрудникам, рецензентам и авторам – здоровья, удачи и благополучия, а нашему юбиляру – сохранения позиции, неуклонного роста тиражей и публикаций талантливых авторов.

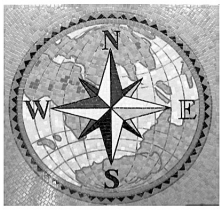
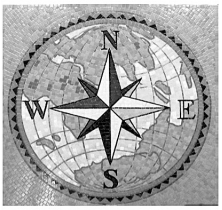
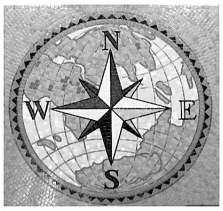
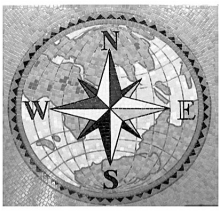
Ректор НОУ ВПО
«Волгоградский институт бизнеса»
д.э.н., профессор  А. А. Ващенко

География подписчиков, авторов и партнеров рецензируемого научного журнала «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса»

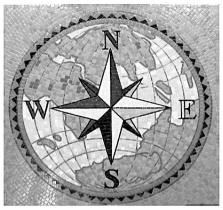
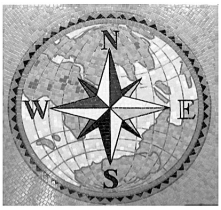
г. Москва

Всероссийский заочный финансово-экономический институт
Всероссийская государственная налоговая академия Минфина РФ
Национальный институт бизнеса
Московский государственный университет экономики, статистики и информатики (Астраханский филиал)
Центр финансового и бюджетного развития Государственной академии инноваций
Государственная академия наук «Российская академия образования»
Российский государственный социальный университет
Российская академия правосудия
Институт содержания и методов обучения Российской академии образования (Академии наук)
Некоммерческое партнерство «Палата налоговых консультантов»
Счетная палата РФ
Центр защиты прав ребенка Российской академии адвокатуры и нотариата
Международный клуб менеджеров им. Петра Великого

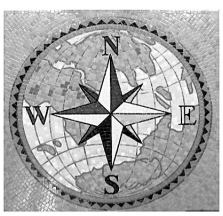
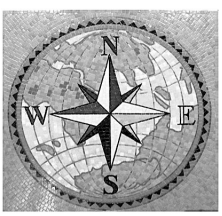
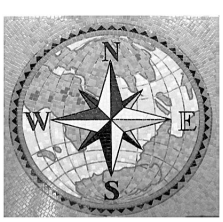
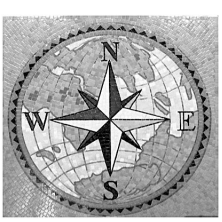
г. Санкт-Петербург

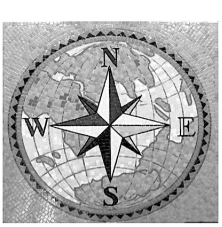
Санкт-Петербургский государственный университет низкотемпературных и пищевых технологий
Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет
Санкт-Петербургский государственный политехнический университет

г. Волгоград

Волгоградский институт бизнеса
Волгоградский государственный университет
Российский государственный торгово-экономический университет (Волгоградский филиал)
Волгоградский институт экономики, социологии и права
Волгоградский государственный технический университет
Волгоградская академия государственной службы
Волгоградский государственный архитектурно-строительный университет
Волгоградская государственная академия повышения квалификации и переподготовки работников образования
Волгоградский государственный педагогический университет
Волгоградская государственная сельскохозяйственная академия
Волгоградский колледж газа и нефти ОАО «Газпром»
Волгоградский технологический колледж
Академия труда и социальных отношений (Волгоградский филиал)
Российский университет кооперации (Волгоградский филиал)
Волгоградский государственный медицинский университет
Российский государственный университет туризма и сервиса (Волгоградский филиал)
Волгоградская академия МВД России
Управление Федерального казначейства по Волгоградской области
Управление государственной службы занятости населения Администрации Волгоградской области
Управление развития предпринимательства Администрации Волгоградской области
Управление Федеральной регистрационной службы по Волгоградской области
Департамент потребительского рынка Администрации Волгограда
Комитет по образованию Администрации Волгоградской области
Комитет по здравоохранению Администрации Волгоградской области





Комитет бюджетно-финансовой политики и Казначейства
Администрации Волгоградской области
Комитет охраны природы Администрации Волгоградской области
Общественная палата Волгоградской области
Территориальное управление Росфиннадзора по Волгоградской области
Региональный центр качества Волгоградской
торгово-промышленной палаты
ЗАО КБ «Ситибанк» (Волгоградский филиал)
ООО «Газпромтрансгаз Волгоград»
ЗАО «Гелио-Пакс»
ЗАО «Региональная энергетическая служба»

Республика Калмыкия
Управление Федерального казначейства по Республике Калмыкия

Республика Татарстан
Поволжский научный центр
противодействия экстремизму и коррупции
Комиссия по антикоррупционному образованию
и антикоррупционной пропаганде
Республиканского совета по реализации
антикоррупционной политики Республики Татарстан

Республика Дагестан
Управление макроэкономического анализа и прогнозирования
Республики Дагестан

Республика Коми,
г. Сыктывкар
Сыктывкарский государственный университет

Республика Хакасия,
г. Абакан
Хакасский технический институт
филиал ФГОУ ВПО «Сибирский федеральный университет»

г. Астрахань
Астраханский государственный технический университет
Астраханская государственная медицинская академия
Астраханская государственная медицинская академия Росздрава

г. Белгород
Белгородский государственный университет

г. Великий Новгород
Новгородский государственный университет им. Ярослава Мудрого

г. Владикавказ
Владикавказский институт управления

г. Екатеринбург
Уральский федеральный университет
им. Первого Президента РФ Б. Ельцина
Уральская академия государственной службы

г. Краснодар
Кубанский государственный технологический университет
Южный институт менеджмента

г. Киров
Кировский институт повышения квалификации
и переподготовки работников образования
Вятский государственный университет

г. Кисловодск
Кисловодский институт экономики и права

г. Красноярск
Красноярский государственный торгово-экономический институт

г. Курск
Юго-Западный государственный университет

г. Нижний Новгород
Нижегородский государственный университет им. Н. И. Лобачевского
Нижегородская академия МВД России

г. Новосибирск
Новосибирский государственный технический университет
Центр развития научного сотрудничества

г. Омск
Омский государственный технический университет

г. Пенза
Пензенская государственная технологическая академия

г. Ростов-на-Дону
Южный федеральный университет
Институт Управления, Бизнеса и Права
Российский государственный торгово-экономический университет
(Ростовский филиал)
Ростовский международный институт экономики и управления
Северо-Кавказская академия государственной службы
Донской юридический институт

г. Саранск
Мордовский государственный университет им. Н. П. Огарёва

г. Саратов
Поволжская академия государственной службы им. Столыпина
Саратовский государственный социально-экономический университет

г. Северодвинск
Филиал Санкт-Петербургского государственного машиностроительного
университета «Севмашвтуз» в г. Северодвинске

г. Ульяновск
Ульяновский государственный педагогический университет
им. И. Н. Ульянова

г. Челябинск
Южно-Уральский государственный университет

г. Шуя, Ивановская область
Шуйский государственный педагогический университет

СОДЕРЖАНИЕ

РАЗДЕЛ 1. МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ. СЕРБИЯ. 21

Ричард Симмонс, Миладин М. Шеварлич, Мария М. Николич
Роль и потенциал кооперативов в сокращении бедности и развитии местной экономики в Сербии 22

РАЗДЕЛ 2. ВЕКТОР ПОИСКА 47

Сибиряков С. Л., *д. ю. н., проф. кафедры специальных юридических дисциплин Волгоградского института бизнеса* (г. Волгоград),
Анжукаева Е. А., *соискатель, ст. преподаватель кафедры гражданского права и процесса Института экономики и права Калмыцкого государственного университета* (Республика Калмыкия, г. Элиста)
О концептуальных подходах к обеспечению личной и имущественной безопасности населения на региональном уровне 48

РАЗДЕЛ 3. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ 55

08.00.01. – Экономическая теория. 56
Тимофеева Г. В., *д. э. н., проф. кафедры экономической теории и экономической политики Волгоградского государственного университета* (г. Волгоград),
Петерс И. А., *соискатель кафедры экономической теории и экономической политики Волгоградского государственного университета, ст. преподаватель кафедры экономической теории и сельской кредитной кооперации Волгоградской государственной сельскохозяйственной академии* (г. Волгоград)
Особенности сельскохозяйственного производства и их влияние на развитие контрактных отношений 56

Московцев А. Ф., *д. э. н., проф., зав. кафедрой менеджмента, маркетинга и организации производства Волгоградского государственного технического университета* (г. Волгоград),
Юрова О. В., *к. э. н., доцент кафедры менеджмента, маркетинга и организации производства Волгоградского государственного технического университета* (г. Волгоград),
Великанов В. В., *к. э. н., доцент кафедры менеджмента, маркетинга и организации производства Волгоградского государственного технического университета* (г. Волгоград),
Пахарь И. В., *старший преподаватель кафедры прикладной математики Волгоградского государственного технического университета* (г. Волгоград)
Интерпретация экономической реальности в процессе подготовки бакалавров экономики и менеджмента. 61

Морозова Н. И., *к. э. н., доцент кафедры экономики и управления Волгоградского института бизнеса* (г. Волгоград)
Эволюция общества в сторону накопления элементов социализации – ведущая тенденция современного общественно-экономического развития 64

Каллагов Б. Р., *к. э. н., доцент кафедры финансов и кредита Владикавказского института управления* (г. Владикавказ)
Государственная политика модернизации промышленного комплекса в контексте преломления отношений собственности 69

08.00.05. – Экономика и управление народным хозяйством 74
01. – Экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами 74
Евсеева О. А., *к. э. н., докторант, доцент кафедры международных экономических отношений Международной высшей школы управления Санкт-Петербургского государственного политехнического университета* (г. Санкт-Петербург)
Проблемы и перспективы развития предприятий малого и среднего бизнеса в условиях информационной экономики 74

Мокеева Е. В., *к. э. н., доцент кафедры экономики и менеджмента филиала Санкт-Петербургского государственного морского технического университета «Севмашвтуз» в г. Северодвинске* (Архангельская обл., г. Северодвинск)
Особенности наукоемких производств и специфика управления себестоимостью наукоемкой продукции 78

Филиппов М. В., *к. т. н., доцент, зав. кафедрой информационных систем и технологий Волгоградского института бизнеса* (г. Волгоград)
Влияние информационных технологий на конкурентоспособность предприятий сферы сервиса 82

Песковацкова Е. В., *соискатель кафедры менеджмента, ст. преподаватель кафедры менеджмента и агробизнеса Института повышения квалификации кадров агробизнеса Волгоградской государственной сельскохозяйственной академии* (г. Волгоград)
Обоснование направлений повышения эффективности управления затратами при производстве мяса бройлеров 85

03. – Региональная экономика 90
Коваленко Н. В., *к. п. н, доцент кафедры социологии управления Волгоградской академии государственной службы* (г. Волгоград)
Щеглова Г. Б., *к. и. н, доцент кафедры философии, истории, социологии Волгоградского института бизнеса* (г. Волгоград)
Рынок труда и безработица в условиях кризиса: региональный аспект 90

Алхазов Ш. Т., *соискатель кафедры математики и информационных технологий Кисловодского института экономики и права* (г. Кисловодск)
Методические подходы к оценке ресурсного потенциала предприятий и отраслей региона. 96

05. – Экономика труда 106
Лисс Э. М., *д. с. н., профессор, академик МАИ, член Экспертного совета Комитета Государственной Думы по образованию, ректор Ростовского международного института экономики и управления* (г. Ростов-на-Дону)
Конструктивное взаимодействие негосударственного вуза, власти и бизнес-сообщества в преодолении кризисных явлений 106

Чеботкова С. Ю., *к. э. н., доцент кафедры управления персоналом Волгоградского государственного педагогического университета* (г. Волгоград)
Теоретический подход к определению предмета и объектов аудита системы управления персоналом 112

Сухова А. С., *к. с. н., доцент кафедры политологии Волгоградского технического университета* (г. Волгоград),
Селезнева И. Г., *к. с. н., доцент кафедры политологии Волгоградского технического университета* (г. Волгоград),
Михайлова Е. В., *аспирант кафедры экономики и управления, ст. преподаватель кафедры финансов и кредита Волгоградского института бизнеса* (г. Волгоград)
Природа девиантного поведения в современной России: экономический аспект 117

Сложеникина Л. В., *аспирант кафедры экономики и управления Волгоградского института бизнеса* (г. Урюпинск)
Напряженность на рынке труда как фактор возникновения нестабильности в общественной системе 122

Казачева А. И., *соискатель кафедры экономики Поволжской академии государственной службы имени П. А. Столыпина* (г. Саратов)
Социальное партнерство как инструмент регулирования социально-трудовых отношений на современном этапе 130

08. – Экономика предпринимательства 133
Набиев Р. А., *д. э. н., профессор, зав. кафедрой экономики и управления предприятием Астраханского государственного технического университета* (г. Астрахань),

Зверев В. В., *соискатель кафедры экономики и управления предприятием Астраханского государственного технического университета, начальник Учебного бизнес-центра Института экономики Астраханского государственного технического университета* (г. Астрахань)
Развитие информационной инфраструктуры поддержки предпринимательства как эффективное средство снижения трансакционных издержек 133

08.00.10. – Финансы и кредит 137
Лукьянова А. В., *к. э. н., доцент, директор Центра финансового и бюджетного развития Государственной академии инноваций* (г. Москва)
Повышение эффективности социально значимых расходов бюджетов на примере дошкольного образования 137

Ткачева Т. Ю., *к. э. н., доцент кафедры налогообложения и антикризисного управления Юго-Западного государственного университета, докторант кафедры финансов, денежного обращения, кредита и банков Орловского государственного технического университета, зав. кафедрой налогообложения и антикризисного управления Юго-Западного государственного университета* (г. Курск)
Необходимость и пути совершенствования российской модели бюджетного федерализма 149

Митрохин В. В., *к. э. н., доцент, зав. кафедрой финансов и кредита Мордовского государственного университета им. Н. П. Огарева* (г. Саранск),
Тарадаева А. В., *соискатель кафедры финансов и кредита Мордовского государственного университета им. Н. П. Огарева* (г. Саранск)
Система страхования банковских вкладов: особенности формирования и направления совершенствования в современных условиях 154

Митрохин В. В., *к. э. н., доцент, зав. кафедрой финансов и кредита Мордовского государственного университета им. Н. П. Огарева* (г. Саранск)
Лукшина А. А., *аспирант кафедры финансов и кредита Мордовского государственного университета им. Н. П. Огарева* (г. Саранск)
Инструменты поддержания устойчивого развития коммерческих банков 159

Семенова Н. Н., *к. э. н., доцент кафедры финансов и кредита Мордовского государственного университета им. Н. П. Огарева* (г. Саранск)
Современное состояние и тенденции развития государственной поддержки страхования в сельском хозяйстве региона 164

Трифонов Д. А., *к. э. н., доцент кафедры денег и кредита Саратовского государственного социально-экономического университета* (г. Саратов)
К вопросу о сущности и способах управления рисками банковского портфеля 168

Гаджиева В. Т., *директор АНО «Лаборатория социально-политического анализа», соискатель Астраханского государственного технического университета* (г. Астрахань)
Государственные заказы как инструмент государственного финансового регулирования экономики 176

Ломейко А. В., *соискатель кафедры теории финансов, кредита и налогообложения Волгоградского государственного университета, руководитель аналитического отдела финансово-экономического комплекса ООО «Управляющая компания «РГР»* (г. Москва)
Риски, связанные с применением налогового планирования на предприятии 183

08.00.12. – Бухгалтерский учет, статистика 189
Балашова Н. Н., *д. э. н., проф., зав. кафедрой бухгалтерского учета и аудита Волгоградской государственной сельскохозяйственной академии* (г. Волгоград),
Чекрыгина Т. А., *к. э. н., доцент, кафедры бухгалтерского учета и аудита Волгоградской государственной сельскохозяйственной академии* (г. Волгоград)
Учет и внутренний контроль дебиторской задолженности в сельскохозяйственных предприятиях в условиях финансового кризиса 189

Мелихов В. А., *к. э. н., доцент кафедры бухгалтерского учета и аудита Волгоградской государственной сельскохозяйственной академии* (г. Волгоград),

Перепелкина Е. Ф., *аспирант кафедры бухгалтерского учета и аудита*
Волгоградской государственной сельскохозяйственной академии (г. Волгоград)
Организация учетно-контрольной системы управления сегментами деятельности
перерабатывающих предприятий АПК на основе системы ABC (Activity-Based Costing). 197

08.00.13. – Математические и инструментальные методы в экономике 201
Скитер Н. Н., *к. э. н., доцент кафедры экономического анализа и финансов*
Волгоградской государственной сельскохозяйственной академии (г. Волгоград)
Моделирование оптимальных налоговых платежей за производственные выбросы 201

Черняева Н. В., *аспирант кафедры информационных систем в экономике*
Волгоградского государственного технического университета (г. Волгоград)
Система управления инновациями на основе оценки
технико-экономической полезности изобретений. 207

РАЗДЕЛ 4. ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ. 213

Пикуров Н. И., *д. ю. н., проф., главный научный сотрудник отдела*
уголовно-правовых исследований Российской академии правосудия (г. Москва)
Неоказание помощи больному: квалификация и отграничение от смежных составов 214

Кругликов А. П., *к. ю. н., проф. кафедры уголовного процесса и криминалистики*
Волгоградского государственного университета, почетный работник
высшего профессионального образования РФ,
член Российской академии юридических наук (г. Волгоград)
О новом принципе уголовного судопроизводства 219

Егорова Н. А., *д. ю. н., доцент, проф. кафедры уголовного права*
Волгоградской академии МВД России (г. Волгоград)
Об уголовно-правовых мерах профилактики коррупции
в сфере правоохранительной службы Российской Федерации 222

Намнясева В. В., *к. ю. н., доцент кафедры уголовного права*
Волгоградской академии МВД России (г. Волгоград)
Проблемы классификации преступлений против правосудия по признакам объекта преступления. 232

Душакова Л. А., *к. ю. н., доцент кафедры административного и служебного права*
Северо-Кавказской академии государственной службы (г. Ростов-на-Дону)
Порядок обжалования действия (бездействия) и решений,
осуществляемых (принятых) в ходе исполнения государственной функции
и предоставления государственной услуги в структуре административного регламента 239

Шульга А. Е., *преподаватель кафедры земельного права*
Волгоградской государственной сельскохозяйственной академии (г. Волгоград)
Лесные участки как объекты гражданских прав 244

Борисов Д. Ю., *преподаватель кафедры гражданско-правовых дисциплин*
Волгоградской академии государственной службы (г. Волгоград)
Правовой статус государственного и муниципального заказчика как организатора торгов 248

Каплунова Н. А., *студентка юридического факультета, магистрант*
Волгоградского государственного университета (г. Волгоград)
Биржевые облигации: новый этап развития законодательства о рынке ценных бумаг. 251

РАЗДЕЛ 5. ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ НАУКИ 257

Доника Д. Д., *к. ф. н., проф. кафедры философии, истории и социологии*
Волгоградского института бизнеса (г. Волгоград)
Кросс-культурный анализ феномена профессионализации:
западные тенденции и современные трансформации 258

Зобнина Т. В., *к. п. н., доцент кафедры психологии Шуйского государственного педагогического университета* (г. Шуя Ивановской области)
Специфика акмеологического подхода как методологии научного исследования и как практики профессионального образования студентов 266

Нагорнова А. Ю., *к. п. н., доцент кафедры педагогики и психологии младшего школьника Ульяновского государственного педагогического университета им. И. Н. Ульянова* (г. Ульяновск)
Личностно-профессиональная готовность будущих педагогов к коррекции психических состояний учащихся 271

Беспалова В. В., *аспирант кафедры общей педагогики Шуйского государственного педагогического университета, психолог отдела воспитательной работы со студентами Шуйского государственного педагогического университета* (г. Шуя Ивановской области)
Индивидуальный план изучения учебной дисциплины как средство совместного проектирования образовательного процесса в вузе 275

Белов М. С., *аспирант кафедры изобразительного искусства и методики обучения Шуйского государственного педагогического университета* (г. Шуя Ивановской области)
Инновационное предпринимательство в педагогическом университете 279

Ларина Е. В., *преподаватель кафедры экономики, менеджмента и учетных дисциплин Урюпинского филиала Волгоградского института бизнеса* (г. Урюпинск)
Компетентностный подход к оценке потенциала преподавателя высшей школы 282

РАЗДЕЛ 6. ОТКРЫТАЯ АУДИТОРИЯ 285

Ермоченко О. Н., *зав. кафедрой бухгалтерского учета, анализа и аудита Волгоградского института бизнеса, практикующий специалист в области бухгалтерского учета и налогообложения* (г. Волгоград)
Если предприниматель выбрал УСН 286

РАЗДЕЛ 7. ИНФОРМАЦИОННЫЙ БЛОК 289

Условия подписки на научный журнал «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса» 290

Условия размещения рекламных модулей в научном журнале «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса» 291

Требования к оформлению авторских материалов, присылаемых в научный рецензируемый журнал «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса» 292

Информационные письма о проведении научно-практических Internet-конференции научным журналом «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса» 294

Всеобщий интеллектуальный бизнес (ВИБ). Ярмарка продуктов интеллектуального труда 296

РАЗДЕЛ 1. МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ. СЕРБИЯ



НАУЧНАЯ МЫСЛЬ НЕ ИМЕЕТ ГРАНИЦ. НАУЧНОЕ ЗНАНИЕ – ДОСТОЯНИЕ ВСЕГО ЧЕЛОВЕЧЕСТВА

Главный редактор
д.э.н., профессор
А. Н. Ващенко

УДК 334.7.021
ББК 65.208 (4Юго.Сер)

Ричард Симмонс[1],
Миладин М. Шеварлич[2],
Мария М. Николич

Richard Simmons[1],
Miladin M. Ševarlić[2],
Marija M. Nikolić

РОЛЬ И ПОТЕНЦИАЛ КООПЕРАТИВОВ В СОКРАЩЕНИИ БЕДНОСТИ И РАЗВИТИИ МЕСТНОЙ ЭКОНОМИКИ В СЕРБИИ[3]

THE ROLE AND POTENTIAL OF CO-OPERATIVES IN POVERTY REDUCTION AND LOCAL ECONOMIC DEVELOPMENT IN SERBIA[3]

Введение

Настоящая работа представляет результаты исследовательского проекта, выполненного в Сербии, который проводился для рассмотрения роли кооперативов в области сокращения уровня бедности и для развития местной экономики. Исследование состояло из двух основных стратегий: 1) структурированных опросов большого числа собственников: из правительства, международных и местных неправительственных организаций, из объединений частного бизнеса и научных кругов и собственно представителей кооперативов; и 2) личных встреч с 240 руководителями кооперативов из пяти разных кооперативных секторов (сельскохозяйственные кооперативы, кооперативы по производству товаров народного потребления, промышленные кооперативы, молодежные кооперативы и жилищные кооперативы) во всех трех регионах: Воеводина, Центрально-Сербская равнина и оставшаяся часть Центральной и Южной Сербии. Исследование имело две основные задачи. Во-первых, понять, помогают ли кооперативы в сокращении уровня бедности и развитии местной экономики. Во-вторых, узнать, имеют ли кооперативы «относительные организационные преимущества» над другими организационными формами, такими как государственные компании, неправительственные организации и частные компании. Настоящая работа представляет некоторые полученные данные, а также попытки дать ответы на четыре ключевых вопроса: «откуда мы начали свое движение?», «где мы находимся в настоящий момент?», «куда мы идем?» и «как мы туда попадем?».

Определение и принципы работы кооперативов

Кооператив является собственностью его участников. Самый простой способ понять, что такое кооперативы, это представить, что они объединяют рыночный потенциал

[1] Ричард Симмонс, лектор (r.a.simmons@stir.ac.uk), содиректор Совместной Исследовательской Программы, отделение прикладной социологии, Университет города Стерлинг, FK9 4LA, Шотландия, Великобритания.

[2] Доктор Миладин М. Шеварлич, действительный профессор (milsevar@eunet.rs), магистр наук Мария М. Николич, ассистент (mnikolic@agrif.bg.ac.rs), Институт экономики сельского хозяйства, факультет сельского хозяйства, 11080 Белград – Земун, улица Неманжина, 6, Республика Сербия.

[3] Работа является частью исследовательского проекта «Роль и потенциал кооперативов в сокращении уровня бедности», выполненного в 2008 и 2009 годах в сотрудничестве с Университетом города Стерлинг (Великобритания); с факультетом сельского хозяйства Университета города Белград и Сербской ассоциацией экономистов в области сельского хозяйства.

Introduction

This paper presents the results from a research project in Serbia which set out to look at the role of co-operatives in poverty reduction and local economic development. The study involved two main strategies: 1) semi-structured interviews with a range of stakeholders: from government, international and local NGOs, private business federations and academics to the co-operative movement itself, and 2) a face-to-face survey of 240 co-operative managers in five co-operative sectors (agricultural, consumer, industrial, youth and housing co-operatives) across three regions: Vojvodina, Central Serbian Plains, and the remainder of Central and Southern Serbia. The research had two main objectives. First, to consider whether co-operatives help to reduce poverty and develop local economies. Second, to examine whether co-operatives hold 'organisational comparative advantages' over other forms of organisation such as government, NGOs and private sector companies. This paper reports on some of the findings, and attempts to provide some answers to four key questions: 'where have we come from?', 'where are we now?', 'where are we going?', and 'how do we get there?'.

Definition and Principles of Co-operatives

Co-operatives are member-owned businesses. A simple way to understand them is that they aggregate the market power of people who on their own could achieve little or nothing. In so doing they provide ways out of poverty and powerlessness. As they scale up, co-operatives also provide significant potential for local economic development. The representative body for co-operatives, the International Co-operative Alliance (ICA, 1995), defines a co-operative as:

[1] Richard Simmons, Lecturer (r.a.simmons@stir.ac.uk), Co-Director Mutuality Research Programme, Department of Applied Social Science, University of Stirling, Stirling FK9 4LA, Scotland, UK.

[2] Dr. Miladin M. Ševarlić, Full Professor (milsevar@eunet.rs), M.Sc Marija M. Nikolić, Assistant (mnikolic@agrif.bg.ac.rs), Institute of Agricultural Economics, Faculty of Agriculture, 11080 Belgrade – Zemun, 6 Nemanjina Str., Republic of Serbia.

[3] Paper is part of research on project Role and Potential of Cooperatives in Poverty Reduction, conducted in cooperation of University of Stirling (UK); Faculty of Agriculture, University of Belgrade and Serbian Association of Agricultural Economists during 2008 and 2009.

людей, которые отдельно друг от друга, сами по себе, могут добиться очень немного либо просто ничего. Объединяя людей, кооперативы обеспечивают пути выхода из нищеты и беспомощности. По мере своего роста кооперативы также начинают играть заметную роль в развитии местной экономики. Представительный орган кооперативов, Международная ассоциация кооперативов (ICA, 1995), дает кооперативу следующее определение:

Независимый союз людей, объединенных на добровольных началах, с целью удовлетворения своих общих экономических, социальных и культурных потребностей и стремлений с помощью предприятия, находящегося в совместном владении и управляемого на демократических принципах.

Международная ассоциация кооперативов ICA (1995) также устанавливает семь определяющих принципов кооперативов: добровольность и открытое членство; демократическое управление; экономическое участие членов кооператива; самостоятельность и независимость; образование, обучение и информирование; сотрудничество кооперативов и забота о местном сообществе. Первые четыре являются ключевыми принципами, без которых кооператив утратит свою индивидуальность; они гарантируют условия, при которых члены владеют, управляют и получают прибыль от данного бизнеса. Принцип образования является на самом деле своего рода обязательством сделать членство в кооперативе более эффективным и, таким образом, является предпосылкой для демократического принципа управления; при этом сотрудничество кооперативов является бизнес-стратегией, без которой кооперативы остаются экономически уязвимыми (Birchall & Simmons, 2009).

Последний принцип, забота о сообществе, вызывает оживленную полемику. Этот принцип признает, что в отличие от инвесторов члены кооператива являются также членами определенного сообщества. Для некоторых кооперативов этот принцип является бизнес-стратегией для укрепления чувства собственности. Этот принцип не обязательно применим к каждому кооперативу, особенно к тем, в которых «общие связи» между членами кооператива являются слабыми или отсутствуют вовсе. Однако там, где интересы членов кооператива и сообщества совпадают, члены кооператива могут стремиться к обеспечению как коллективных, так и индивидуальных выгод и преимуществ (Streeck & Schmitter, 1985). Однако для некоторых кооперативов забота о сообществе представляет собой отход от основных задач кооператива. Они считают, что кооператив не является социальной организацией и что главная задача кооператива – это удовлетворение экономических потребностей его членов. И хотя они признают, что кооперативы могут создавать более широкие социальные преимущества, они считают их своего рода побочными продуктами, такими как улучшенные продукты питания или повышенная производительность и оказывающими общее, совокупное воздействие на общество в самом широком смысле, как, например, снижение моральных норм или повышение уровня занятости (Birchall & Simmons, 2009). Забота о таком общем, совокупном воздействии гораздо более уместна для правительства. Парадоксально, однако, что для достижения этих гораздо более широких целей,

An autonomous association of persons united voluntarily to meet their common economic, social and cultural needs and aspirations, through a jointly owned and democratically controlled enterprise

The ICA (1995) also sets out seven fundamental co-operative principles: voluntary and open membership; democratic member control; member economic participation; autonomy and independence; education, training and information; co-operation among co-operatives; and concern for community. The first four of these are core principles without which a co-operative would lose its identity; they guarantee the conditions under which members own, control and benefit from the business. The education principle is really a commitment to make membership effective and so is a precondition for democratic control, while co-operation among co-operatives is really a business strategy without which co-ops remain economically vulnerable (Birchall & Simmons, 2009).

The last principle, concern for community, is the most controversial. It recognises that, unlike investors, co-operative members tend also to be members of a particular community. For some, this principle is a business strategy to reinforce the sense of ownership. This may not apply in every co-operative, particularly where the ‘common bond’ between members is tenuous or missing. Yet where the interests of members and communities closely coincide, members may perceive the provision of collective as well as individual benefits to be appropriate (cf. Streeck & Schmitter, 1985). However, for some, concern for community represents a distraction away from the core aims of the co-operative. They argue that co-operatives are not ‘social’ organisations, and that the primary aims of the co-operative are to meet the members’ economic needs. While they acknowledge that co-operatives may create wider social benefits, they see these as by-products such as improved nutrition and increased capabilities, and aggregate effects in the wider society such as lower mortality rates or higher employment levels (Birchall & Simmons, 2009). Such aggregate effects are much sought after by governments. Paradoxically, however, in order to achieve these wider goals, research shows that governments need to respect the autonomy of co-operatives (Birchall & Simmons, 2009).

The diversity of types of co-operative can be confusing. Birchall (2009; Birchall & Simmons, 2009) provides a simple way of classifying them. Apart from the investors of capital, there are three main stakeholders in a business: its consumers, the producers who supply inputs to or take the outputs from the business, and its employees. In a co-operative, usually one of these stakeholders is put at the centre of the business. This gives us three classes: consumer co-ops, producer co-ops and worker co-ops. There is one interesting complication. Financial co-operatives – co-operative banks,

как показывает исследование, правительству требуется с уважением относиться именно к самостоятельности кооперативов (Birchall & Simmons, 2009).

Разнообразие типов кооперативов может привести в замешательство. Бирчэлл (Birchall & Simmons, 2009) дает простой способ их классификации. Помимо инвесторов, вкладывающих свои капиталы, существуют три основных типа участников бизнеса: это потребители; производители, которые являются либо поставщиками для бизнеса, либо пользуются результатами работы бизнеса и работники бизнеса. В кооперативе обычно один из таких участников бизнеса занимает центральное положение. Это определяет три класса кооперативов: потребительские кооперативы, производственные кооперативы и рабочие кооперативы. Существует одна интересная особенность. Финансовые кооперативы – кооперативные банки, страховые компании и кредитные союзы – часто объединяют людей, которые являются потребителями своих товаров и – сами по себе – являются производителями. Так, фермеры и малый бизнес могут быть членами кооперативов и вместе с тем частными лицами. Поскольку интересы каждой группы не вступают в конфликт, кооператив функционирует хорошо.

Потенциал кооперативов широко представлен в других странах (Birchall, 1997; 2003; 2004; Bibby & Shaw, 2005; Develtere, 2008) – как в экономически развитых, так и в менее экономически развитых. В мировом масштабе 800 миллионов человек являются членами кооперативов и 100 миллионов человек – работниками кооперативов (ICA, 1995), а в 1994 году в ООН подсчитали, что средства к существованию трех миллиардов человек становятся гораздо более надежными благодаря кооперативам. ООН через своего Генерального секретаря делает многочисленные заявления в поддержку кооперативов (ООН, 2001; 2005; 2007), а в 2001 году ООН опубликовала «Основные положения, направленные на создание благоприятной среды для развития кооперативов». В 2002 году Международная организация труда (ILO) приняла «Рекомендацию 193 для содействия кооперативам». Аналогично в 2004 году Европейская Комиссия направила сообщение в Европейский Совет и Парламент «о содействии кооперативным объединениям в Европе». В настоящее время существует значительная международная поддержка кооперативов, и это нашло отражение в решении ООН провозгласить 2012 год Международным годом кооперативов.

В предыдущем исследовании Симмонс и Бирчэлл (Simmons & Birchall, 2008) продемонстрировали, что, в то время как для кооперативов существуют определенные трудности, имеются и лучшие альтернативные способы организации в таких ключевых секторах, как сельское хозяйство. Это создает определенный моральный долг для участников кооперативов смотреть вперед, преодолевать неуклюжесть и создавать гораздо более отвечающие требованиям способы поддержки и управления кооперативами (Huxham, 2000). Следует отметить, что очень важна природа кооперативов. Многие крупные исследования показывают, как важно с уважением относиться к истинной природе кооперативов, работающих в соответствии с принципами Международной ассоциации кооперативов ICA (например, исследование

insurance societies and credit unions – often have in membership people who are consumers of their products and – in their own right – producers. So farmers and small businesses can be members alongside private individuals. As long as the interests of each group do not conflict, the co-operative works well.

The potential of co-operatives is shown widely in the experiences of other countries (Birchall, 1997; 2003; 2004; Bibby & Shaw, 2005, Develtere, 2008) – including both more economically-developed and less economically developed countries. Globally, 800 million people are members of co-operatives and 100 million are employed by them (ICA, 1995) and the United Nations estimated in 1994 that the livelihoods of three billion people were made more secure by co-operatives. The UN, through its Secretary General, has made numerous statements in support of co-operatives (UN, 2001; 2005; 2007), and in 2001 it published 'Guidelines aimed at creating a supportive environment for the development of co-operatives'. In 2002, the International Labour Organisation (ILO) adopted 'Recommendation 193 on the promotion of co-operatives'. Similarly, in 2004, the European Commission sent a communication to the European Council and Parliament 'on the promotion of co-operative societies in Europe'. There is now a large body of international support for co-operatives and this is reflected in the adoption by the UN of 2012 as the international year of the co-operative.

In previous research, Simmons & Birchall (2008) show that, while there were considerable challenges to be faced by co-operatives, there are few better alternative ways of organising in key sectors like agriculture. This provides a 'moral imperative' for stakeholders to look beyond any sense of clumsiness for purpose and to establish more competent ways to support and manage them (Huxham, 2000). It should be noted here that the nature of the co-operative is important. In many major studies, experience shows the need to respect the 'true' nature of co-operatives, operating according to the ICA principles (e.g. Simmons & Birchall, 2008; Develtere, 2008). This is an important consideration in Serbia, where historically there have been organisations called 'co-operatives' that have not always met these criteria.

Co-operatives and Poverty Reduction in Serbia

While absolute poverty is declining in Serbia, an estimated 490 000 members of the population remain affected in this way (Government of Serbia, 2007) – and relative poverty is much more prevalent. This situation had been improving steadily (Sunderic, 2008). However, it is thought that the recent global financial crisis has reversed the previous downward trend. Moreover, Bogdanov (2008) observes that 'agriculture is closely related to poverty: the

Simmons & Birchall, 2008; Develtere, 2008). Это очень важный момент для Сербии, где исторически существовали организации под названием «кооперативы», которые не всегда соответствовали этим критериям.

Кооперативы и снижение уровня бедности в Сербии

В то время как абсолютная бедность постепенно исчезает в Сербии, 490 тысяч человек населения все еще переживают ее воздействие (Правительство Сербии, 2007), а относительная бедность все еще остается распространенной. Эта ситуация постепенно улучшается (Сандерик, 2008). Однако нынешний мировой финансовый кризис ухудшил наметившуюся тенденция улучшения. Более того, Богданов (2008) замечает, что «сельское хозяйство тесно переплетено с бедностью: беднейшие районы – это те, в которых самый высокий уровень занятости в сельскохозяйственном секторе». Рыночная либерализация также повлияла на промышленную основу страны, в результате чего возник высокий уровень безработицы. Оспаривается вопрос о том, что для сельскохозяйственной и излишней рабочей силы в Сербии кооперативы могут послужить возможностью для получения работы и/или улучшения своих доходов (Огнянов и МакКеллар, 2008). Примеры того, каким образом кооперативы могут быть успешны, представленные в данном исследовании, предоставлены Бэйтман и Пеннарц (2009). Однако основные выводы исследования демонстрируют низкий уровень интереса излишней рабочей силы к созданию кооперативов. Это может отражать сопротивление идее кооперативов, которые часто представляются частью «старого режима» в Сербии. Это также может отражать низкий уровень понимания того, чего по-настоящему могут достичь кооперативы (что широко демонстрируется по всему миру).

Некоторые части Сербии гораздо более богаты, чем другие. Однако потребность в экономическом развитии остается высокой даже в относительно хорошо развитых районах. Мы считаем, что поэтому существует потребность в изучении роли и потенциала кооперативов в более широком смысле, с учетом вопросов местного экономического развития (МЭР) и снижения уровня бедности (СУБ). Назначение МЭР – это создание экономических возможностей района для улучшения своего экономического будущего и качества жизни для всех. Это процесс, с помощью которого общественность, бизнес и неправительственный сектор работают сообща над созданием лучших условий для экономического роста и создания занятости (Мировой Банк, 2009). Роль и потенциал кооперативов в МЭР являются существенными (Кэмпбелл, 1997; Мерретт и Уолцер, 2001; 2004). Многие исследования демонстрируют, что путем наделения полномочиями своих членов и повышения их доходов кооперативы могут улучшать качество жизни своих членов и обеспечивать занятость других местных жителей. В нашем исследовании, на котором и основывается настоящий документ, мы рассматривали многие из этих перспектив.

Существуют определенные вопросы и сложности, с которыми сталкивается развитие кооперативов в Сербии, если рассматривать его как средство для снижения уровня бедности и/или развития местной экономики. Некоторые из этих сложностей являются результатом

poorest areas are those with high employment rates in the agricultural sector'. Market liberalisation has also affected the country's industrial base, with high levels of unemployment being seen. It has been argued that for agricultural and redundant workers in Serbia, co-operatives provide clear potential for people to regain productive employment and/or improve their incomes (Ognjanov & MacKellar, 2008). Examples are given of how co-operatives might be successful here are given by Bateman and Pennarz (2009). However, the eventual findings of the recent UNDP 'Severance to Job' study showed low levels of interest from redundant workers in establishing co-operatives. This may reflect a resistance to the idea of co-operatives, which are often identified as being part of the 'old regime' in Serbia. It may also reflect a low level of understanding of what genuine co-operatives can achieve (as demonstrated widely throughout the world).

Some parts of Serbia are more affluent than others. However, the scope for economic development remains high even in relatively well-developed areas. We believe there is therefore scope for examining the role and potential of co-operatives in broader terms, taking in Local Economic Development (LED) as well as Poverty Reduction (PR) issues. The purpose of LED is to build up the economic capacity of a local area to improve its economic future and the quality of life for all. It is a process by which public, business and non-governmental sector partners work collectively to create better conditions for economic growth and employment generation (World Bank, 2009). The role and potential of co-operatives in LED is substantial (Campbell, 1997; Merrett & Walzer, 2001; 2004). For example, many studies show that by empowering their members and raising their incomes co-operatives can add to their members' quality of life and provide employment opportunities for other local people. We employed many of these perspectives in the research upon which this paper is based.

In all of these roles, there are some particular issues and challenges facing the development of co-operatives in Serbia as a means for poverty reduction and/or local economic development. Some of these challenges result from general structural conditions such as poverty and related social issues (Government of Serbia, 2007; Sunderic, 2008), particularly in rural areas. Others relate to general issues surrounding agricultural policy in Serbia (e.g. Njegovan & Boskovic, 2006). Many respondents in our research recognised this as a priority and prerequisite for maximising the success of agricultural co-operatives. The importance of these issues should not be underestimated.

However, some of the issues and challenges facing the development of co-operatives in Serbia are the result of historical development of the co-operative movement itself and how this has impacted on the nature of the co-operatives that

общих структурных условий, таких как бедность и связанные с ней социальные вопросы (правительство Сербии, 2007; Сандерик, 2008), особенно в сельской местности. Другие относятся к общим вопросам вокруг сельскохозяйственной политики в Сербии (например, Негован и Боскович, 2006). Многие респонденты в нашем исследовании признавали, что это является приоритетом и предпосылкой для максимального увеличения успеха сельскохозяйственных кооперативов. Нельзя недооценивать важность всех этих вопросов.

Однако некоторые их этих вопросов и сложностей, с которыми сталкивается развитие кооперативов в Сербии, являются результатом исторического развития кооперативного движения как такового и того, как это отразилось на природе кооперативов, которые сохраняются сегодня. В следующем разделе настоящего документа мы представляем описание истории кооперативного развития в Сербии, прежде чем перейти к оценке текущей ситуации с кооперативами по секторам. На основании данных наших опросов и письменных источников мы затем определим участки потенциального развития и представим некоторые признаки основных процессов, с помощью которых модернизации реформы кооперативов можно придать энергию движения.

История кооперативов в Сербии

1. Ранее развитие: кооперативы стали играть важную роль с 1890 годов с началом движения от феодальной системы. Этот переход был сложным для деревни, и кооперативы стали естественным решением этой проблемы, например сельскохозяйственные кооперативы в Воеводине; сельскохозяйственные, кредитные и потребительские кооперативы в Королевстве Сербия. Когда был создан Международный союз кооперативов в 1895 году, Сербия стала одной из 11 стран-учредителей и членов этого Союза. Однако на Западных Балканах было слишком много войн в начале 20 века, в том числе и I Мировая война, и это, несомненно, замедлило или вовсе остановило развитие кооперативов. Создание нового государства, Королевства Югославия, в 1918 году создало новые проблемы с учетом фрагментарной структуры кооперативных союзов и различных законов о кооперативах в разных регионах страны. Также следует учитывать и борьбу за власть: «политические партии стремились получить контроль над кооперативным движением, так как в значительной степени это означало контроль над всем крестьянством, которое было самым большим социальным слоем» (Слукич (Sljukic), 2002: 180). Однако до 1941 года кооперативы играли ключевую роль в развитии сельского хозяйства и деревень.

2. Социализм/коллективизация сельского хозяйства: после II Мировой войны коммунистическое правительство Югославии наградило своих солдат, выходцев из крестьянской среды, с помощью экспроприации и перераспределения всех пахотных земель в гористой и холмистой местности и на равнине (Слукич (Sljukic), 2002: 184). Кооперативы, известные как SRZ, были организованы на основании модели советского колхоза. Это сопровождалось коллективизацией сельского хозяйства с более высокими квотами на поставки. Однако сопротивление со стороны крестьян было значительным.

remain today. In the next section of this paper, we will therefore describe the history of co-operative development in Serbia, before giving an assessment of the current situation for co-operatives, sector by sector. Based on our interview data and written sources we will then identify areas of potential development, and give some indication of the key processes by which the modernisation and reform of co-operatives might be given momentum.

History of Co-operatives in Serbia

1. Early Development: Co-operatives became important from the 1890s with the movement away from the feudal system. This transition was hard for the villagers, and co-operatives were a natural solution to their problems – e.g. agricultural co-operatives in Vojvodina; agricultural, credit and consumer co-operatives in the Kingdom of Serbia. When the International Co-operative Alliance was formed in 1895, Serbia was one of the 11 founder members. However, there were many wars in Western Balkan in the early 20th century, including the Great War, and this slowed the development or shut down co-operatives. The establishment of the new state – Kingdom of Yugoslavia in 1918 brought new problems, with a fragmented structure of cooperative unions and different cooperative laws in different regions. There were also power struggles: ‘political parties tried hard to gain control of the co-operative movement, as to a large extent it would mean control of the peasantry, the largest social stratum’ (Sljukic, 2002: 180). However, until 1941 co-operatives had a key role in the development of agriculture and the villages.

2. Socialism/Collectivisation of Agriculture: After WW2 the Yugoslav communist government rewarded its peasant soldiers by expropriating and redistributing all arable land of over 45ha in hilly and mountainous regions and 25ha in the plains (Sljukic, 2002: 184). Co-operatives, known as SRZ, were organised on the Soviet kolkhoz model. This was accompanied by the collectivization of agriculture, with higher delivery quotas. However, resistance from the peasant was strong. By 1953, with output falling, the communists realised that the kolkhoz system was not working. Sljukic (2002:185) observes that “the Yugoslav communist elite introduced a ‘softer’ version of the communist ideology and social system called ‘self management’. Most Yugoslav kolkhozes were dismantled overnight”. Nevertheless, the assessment of one of our key informants was that the damage done to co-ops between 1945–1953 was ‘extensive’.

‘Self-management’ was to become the next important phase for the co-operatives under the socialist system. Private ownership was limited. Peasants were forbidden to hire non-family labour or own larger agricultural

К 1953 году, при падении производительности, коммунисты осознали, что система колхозов не работает. Слукич (2002:185) замечает, что «Югославская коммунистическая элита ввела более мягкую версию коммунистической идеологии и социалистической системы, названную «самоуправление». Большинство югославских колхозов были ликвидированы за одну ночь». Несмотря на это, по оценке одного из наших консультантов, в период между 1945 и 1953 годами кооперативам был нанесен колоссальный ущерб.

«Самоуправление» стало следующим важным этапом для кооперативов в рамках социалистической системы. Частная собственность носила ограниченный характер. Крестьянам было запрещено нанимать работников не из членов семей или владеть крупными сельскохозяйственными механизмами, и они были вынуждены под действием правительственных монополистических условий продавать урожай государственным агропромышленным компаниям и государственным торговым кооперативам. Крестьяне эксплуатировались посредством низких цен, неправильных измерений и задержек с оплатой и так далее (Слукич (Sljukic), 2002: 186). В течение 1960 годов самоуправляемые сельскохозяйственные производственные кооперативы играли важную роль в качестве способа существования для более 100 тысяч крестьянских семей среднего уровня достатка (Mrksic, 1987; цитируется у Слукич, 2002). Эти кооперативы приобретали землю и машины, и сами фермеры управляли и контролировали эти ресурсы. Однако, по информации одного из наших основных консультантов, это беспокоило политиков, и коммунисты насаждали информацию о том, что кооперативная собственность – это самый низкий тип социальный собственности. В результате между 1974 и 1976 годами политики приняли решение о переводе всей кооперативной собственности в общественную собственность. Это включало 194 тысячи гектаров земли, приобретенной кооперативами в течение 1960 годов, а также кооперативные механизмы и оборудование для переработки продуктов питания. Существовавшие кооперативы были преобразованы в предприятия, в которых крестьяне утратили все свои юридические права. Один респондент рассказал нам, что это было особенно тяжело для некоторых людей, которые предпочли не получать деньги от кооператива, но вместо этого приобрести землю и/или работали без оплаты для того, чтобы создавать свой кооператив. В это время работники кооперативов, особенно руководители, получили контроль над расходами членов кооперативов.

3. Постсоциалистический переходный период: радикальные изменения произошли в политической и экономической сферах в постсоциалистический период в конце 1980 и начале 1990 годов. Частная собственность стала неограниченной, и более того, кооперативы вернулись в экономическую систему на базе международных кооперативных принципов. Новый закон вступил в силу в 1990 году, давая кооперативам гораздо больше свободы. Однако, по словам одного из наших респондентов, в то время было недостаточное понимание того, что такое кооперативы, и, следовательно, недостаточно знаний о том, как реализовывать новый закон. Другой наш респондент сказал, что к тому времени кооперативы стали «слабыми и неэкономичными из-за их предшествующей

machinery and were forced by government monopoly conditions to sell their output to state-run agro-industrial companies and state marketing co-operatives. Here they were exploited by low prices, incorrect measuring, and delays in payments and so on (Sljukic, 2002: 186). During much of the 1960s, self-managed agricultural producer co-operatives were important as a way of organising for around 100 000 ‘middle stratum’ peasant families (Mrksic, 1987; cited in Sljukic 2002). These co-operatives bought land and machinery, and farmers were generally in control over these resources. However, according to one of our key informants, this worried the politicians and the communists’ propagated the claim that co-operative ownership was a ‘lower’ type of social ownership. As a result, between 1974 and 1976, the politicians decided to transfer all co-operative ownership into social ownership. This included 194 000ha of land purchased by co-operatives during the 1960s, as well as co-operative machinery and facilities for food processing. The existing co-operatives were transformed into enterprises in which the peasant members lost all their legal rights. One respondent told us that this was particularly difficult for some members who had chosen not to be paid by the co-op but buy land instead, and/or had worked without charge to build up the co-op. At this time the workers within the cooperatives, particularly the managers, gained control at the members’ expense.

3. Post-Socialist Transformation: Radical changes were introduced in both the political and economic spheres in the post-socialist environment of the late 1980s and early 1990s. Private ownership was not limited any more, and co-operatives returned to the economic system with emphasised of international cooperative principles. A new law was enacted in 1990 giving more freedom to co-operatives. However, according to one of our respondents, there was a lack of understanding about what a genuine co-operative was, and therefore a lack of knowledge about how to implement the new laws. For another of our respondents, by this time co-operatives were ‘weak and uneconomic due to their previous history’ and ‘entered the transition period open, unprotected and vulnerable’.

For many people, little has happened to change this position. For example, another new law enacted in 1996 promised to return to co-op members the ‘assets taken from them by the state after 1953 and transformed into so-called ‘social property” (Sljukic, 2002: 200). However, this commitment has not been met. The return of estate to the co-ops is a legal process that can take 15 years or more, and one respondent told us that the courts are overburdened and have never completed this process. However, there also remain a number of vested political and economic interests for whom the return of these assets is unpalatable. As Sljukic (2002: 201) observes:

истории» и «вступили в переходный период открытыми, незащищенными и уязвимыми».

Многие люди мало что могли сделать, чтобы изменить это положение. Например, другой закон, вступивший в силу в 1996 году, обещал вернуть членам кооперативов имущество, отнятое у них государством после 1953 года и переданное в так называемую «общественную собственность» (Слукич, 2002: 200). Однако это обязательство выполнено не было. Возврат имущества кооперативам является юридическим процессом, который может занять до 15 лет и больше, и один респондент сказал нам, что суды завалены подобными делами и еще ни разу не закончили подобного процесса. Однако остается еще целый ряд обоснованных политических и экономических интересов, согласно которым возврат имущества является неприятным процессом. Как замечает Слукич (2002: 201):

«Кооперативное движение остается относительно слабым, непрочным и подверженным воле гораздо более сильных игроков в сельскохозяйственном секторе: крупным коммерческим компаниям, агропромышленным компаниям и крупным собственникам земли. Все они видят в кооперативах потенциально опасных конкурентов, которые могут организовать крестьянство и сократить их эксплуатацию… [Эти] «Крупные игроки» в сельском хозяйстве создали связи с новой политической элитой с целью сохранения своего доминирующего положения».

Отсутствие мотивации по этим вопросам нельзя недооценивать. Невозможность вернуть кооперативные земли и другое имущество является особенно волнующим моментом. Особо яркий пример этого мы увидели во время одного визита в ходе нашего исследования, когда пожилой кооператор даже прослезился, когда мы проезжали мимо бывшего «кооперативного дома» (здания кооператива в деревне). Он сказал нам, как много лет назад он и еще многие члены кооператива совместно строили этот дом в свое собственное время без всякой оплаты. Здание забрали вместе с другой собственностью кооператива и недавно продали частному предпринимателю за незначительную долю его истинной стоимости. В понимании этого пожилого человека люди, которые строили этот дом, остались ни с чем, в то время как кто-то другой наслаждается легко доставшимися плодами их добровольного труда.

Нынешняя ситуация неустойчива. Существует прохладная политическая поддержка кооперативов, и создана новая рабочая группа по закону о кооперативах. Однако перспективы для кооперативного сектора не кажутся внушающими оптимизма. И это несмотря на тот факт, что сельское население страдает от недостатка производственной сельскохозяйственной активности и кооперативы повсеместно признаются как наилучший (а часто и единственный) способ остановить упадок. Один из респондентов зашел так далеко, что спрогнозировал исчезновение более 1 000 деревень в следующее десятилетие без кооперативов.

Один из автором данного документа (Шеварлич М., 2006) предложил перевести всю общественную собственность в кооперативах в кооперативную собственность с помощью введения специального закона. Это

'The co-operative movement remains relatively weak, fragile and exposed to the will of much stronger actors on the agricultural scene: large commercial companies, agro-industrial companies and large landowners. They all see agricultural co-operatives as potentially dangerous competitors who might organise the peasantry and reduce their exploitation… [These] 'Big players' in agriculture have established links with the new political elite in order to preserve their dominant position".

The demotivating effects of these issues cannot be underestimated. The failure to return co-operative land and other assets is a particularly emotive subject. In a particularly vivid example of this, on one field visit during our research an elderly co-operator was reduced to tears as we drove past a former 'co-op home' (the co-operative's facility in the villages). He told how many years before he had gladly joined with other members to help build the home in his own time for no pay. The building had been taken away with the co-operative's other assets and was recently sold to a private individual for a small fraction of its true value. In his eyes, the members that had built the home had been left with nothing, while somebody else was now enjoying cheaply the benefits of their voluntary efforts.

The current situation is fluid. There appears to be lukewarm political support for the co-operatives and a new working group on the co-operative law has been established. However, the prospects for the co-operative sector do not seem to provoke widespread optimism. This is despite the fact that the rural population and way of life is being decimated by the lack of productive agricultural activity, and that co-operatives are widely acknowledged as the best (and often only) way to arrest this decline. One of our respondents went so far as to predict that 'over 1000 villages will be gone in the next decade without co-operatives'.

One of the authors of this paper (Ševarlić M, 2006) suggested that all social ownership in cooperatives should be transformed in cooperative ownership by enacting of lex specialis. It would be the fastest, most simple and most equitable way of solving this essential question of cooperative sector in Serbia. This proposal was not accepted and understood not only by the government, but unfortunately nor by cooperative sector.

Current Position of Co-operatives in Serbia

A historical analysis of co-operative development in Serbia is important if we are to establish an answer to the question, 'where have we come from?'. However, in this section we attempt to address a different question: 'where are we now?'. In doing so we offer a more nuanced analysis, based

мог бы быть самый быстрый, самый простой и наиболее справедливый способ решения этого насущного вопроса для кооперативного вектора в Сербии. Это предложение не было принято и понято не только правительством, но и, к сожалению, самим кооперативным сектором.

Нынешнее положение кооперативов в Сербии

Исторический анализ развития кооперативов в Сербии является важным, если мы хотим дать ответ на вопрос: откуда мы начали движение? Однако в данном разделе мы попытаемся задать другой вопрос: где мы находимся в настоящий момент? Этим самым мы предлагаем более детальный анализ на основании нашего исследования. Мы представляем подробности и основные выводы этого исследования. Мы рассматриваем некоторые основные аспекты работы кооперативов. Затем пытаемся сравнивать кооперативы с другими организациями, работающими над снижением уровня бедности и развитием местной экономики.

Общая информация о кооперативах

Мы беседовали с 240 первичными кооперативами, опрашивая преимущественно генеральных директоров или других руководителей. Эти 240 первичных кооперативов распространены по всей Республике Сербия, которая разделена на три региона: Воеводину, Центрально-Сербскую равнину и Центральную и Южную Сербию. Наш образец весьма равномерно распределен по всем трем регионам (табл. 1–3).

Таблица 1

Воеводина

Район	Частота	Процент
Борский	3	3,9
Заекарский	10	13,2
Низавский	15	19,7
Яблаников	7	9,2
Принский	3	3,9
Колубарский	6	7,9
Моравики	6	7,9
Сумадийский	12	15,8
Раский	11	14,5
Разинский	2	2,6
Топлики	1	1,3
Всего	76	100,0

Таблица 2

Центрально-Сербская равнина

Район	Частота	Процент
Макванский	24	28,9
Город Балград	46	55,4
Подунавский	4	4,8
Браничевский	9	10,8
Всего	83	100,0

Таблица 3

Центр и Юг Сербии

Район	Частота	Процент
Сремский	12	15,2
Северный Банат	9	11,4
Южный Банат	13	16,5
Средний Банат	4	5,1

on our survey research. The following section of the paper presents the details and key findings from this survey. We look at some of the key aspects of co-operative activity. We then seek to establish how co-operatives compare with other organisations working in poverty reduction and local economic development.

General Information about the Sample of Co-operatives

We spoke with 240 primary co-operatives, interviewing predominantly either the General Manager or another manager. These 240 primary co-operatives were spread throughout the Republic of Serbia, which we divided into three regions: Vojvodina, Central Serbian plains and the rest of Central and Southern Serbia. The sample is quite evenly spread between these three regions. A detailed breakdown of the sample by region is shown in Tables 1–3:

Tables 1

Vojvodina

District	Frequency	Percent
Borski	3	3,9
Zajecarski	10	13,2
Nisavski	15	19,7
Jablanicki	7	9,2
Pcinjski	3	3,9
Kolubarski	6	7,9
Moravicki	6	7,9
Sumadijski	12	15,8
Raski	11	14,5
Rasinski	2	2,6
Toplicki	1	1,3
Total	76	100,0

Tables 2

Central Serbian Plains

District	Frequency	Percent
Macvanski	24	28,9
Belgrade City	46	55,4
Podunavski	4	4,8
Branicevski	9	10,8
Total	83	100,0

Tables 3

Rest of Central and Southern Serbia

District	Frequency	Percent
Sremski	12	15,2
North Banat	9	11,4
South Banat	13	16,5
Middle Banat	4	5,1
West Backa	16	20,3
South Backa	16	20,3

Район	Частота	Процент
Западный Бака	16	20,3
Южный Бака	16	20,3
Северный Бака	9	11,4
Всего	79	100,0

Подавляющее число кооперативов являются небольшими или средними предприятиями. У большинства из них количество сотрудников менее 10 человек (80 %), и у гораздо меньшего числа – более 100 человек (67 %). У одной трети – сотрудников менее 25 человек. С точки зрения доли рынка почти половина занимает незначительную долю рынка, а другая половина – среднюю долю рынка.

Большинство кооперативов из нашего исследования – это сельскохозяйственные кооперативы (N=136). Мы также беседовали с руководителями потребительских, жилищных, производственных и молодежных кооперативов (табл. 4). Потребительские кооперативы некоторое время находились в упадке и представлены очень слабо. Потенциально более сложной проблемой является полное отсутствие в Сербии финансовых или кредитных кооперативов. Это является очень необычным для экономики, в которой сельское хозяйство играет такую значительную роль.

Таблица 4

Разбивка по типам кооперативов

Тип кооператива	Частота	Процент
Многоцелевой/ потребительский	10	4,2
Жилищный	19	7,9
Сельскохозяйственный/ рыбоводческий	136	56,9
Производственный/ промышленный	19	7,9
Молодежный	46	19,2
Прочие	9	3,8
Всего	239	100,0

Демократичность и членство в кооперативе

С точки зрения участия членов кооперативов в демократии показатели нашего исследования вполне обнадеживающие. 65 % кооперативов в нашем исследовании считают себя очень демократичными. В выборах новых членов правления участвовало более $^1/_2$ всех членов в 86 % кооперативов, и более $^3/_4$ от всех членов в 44 % кооперативов. 82 % кооперативов сообщили о том, что выборы новых членов правления прошли на основе конкуренции, а в 77 % кооперативов в правление были выбраны новые члены, которым отдали предпочтение по сравнению с сохранением в правлении старой гвардии. Это привело к тому, что 76 % кооперативов заявляют, что участие членов кооперативов в жизни самих кооперативов является удовлетворительным.

Оставшимся 24 % из нашего исследования, которые не сказали, что участие членов в жизни кооперативов является удовлетворительным, был задан вопрос о том, что можно сделать, чтобы улучшить ситуацию. Ответ тесно связан с тремя основными кооперативными принципами права собственности членов, преимуществами членов и руководством членов. С точки зрения права

District	Frequency	Percent
North Backa	9	11,4
Total	79	100,0

Most co-operatives are small and medium-sized enterprises (SMEs). Most have fewer than 10 staff (80 %) and fewer than 100 members (67 %). One-third have fewer than 25 members. In terms of market share almost half have a small market share and the other half a medium market share.

Most co-operatives in the survey are agricultural co-operatives (N=136). We also interviewed managers from consumer, housing, manufacturing and youth co-operatives (see Table 4). Consumer cooperatives have been in decline for some time and are very poorly represented. A potentially greater problem is that there are no financial or credit cooperatives at all in Serbia. This is very unusual for an economy in which agriculture plays a significant role.

Table 4

Breakdown of Sample by Type of Co-operative

Type of Co-operative	Frequency	Percent
Multi-purpose/Consumer	10	4,2
Housing	19	7,9
Agriculture/fishing	136	56,9
Manufacturing/industrial	19	7,9
Youth	46	19,2
Other	9	3,8
Total	239	100,0

Member Democracy and Co-operative Membership

In terms of member involvement and democracy, the figures from our survey look encouraging. 65 % of the co-operatives in our sample considered themselves to be very democratic. Turnout in elections for new board members was more than half of all members in 86 % of co-operatives, and more than three-quarters of all members in 44 % of co-operatives. 82 % of co-operatives reported that elections for board members were contested, and in 77 % of co-operatives 'new blood' was often elected onto the board rather than the 'old guard' being left to retain control. This led a total of 76 % of co-operatives to say that member participation was satisfactory in their cooperative.

The remaining 24 % of our sample that did not say that participation was satisfactory were asked what could be done to improve this. Their answers related closely to the three key cooperative principles of member ownership, member benefits and member control. In terms of member ownership and member control, one manager told us that the co-operative needed to "cultivate the belief [amongst members]

собственности членов и управления членов кооператива один руководитель сказал нам, что кооперативы нуждаются «в культивировании веры [среди членов] в то, что кооператив является их собственным», а другой сказал, что «конструктивные предложения, выдвигаемые членами кооперативов, должны гораздо чаще приниматься во внимание». С точки зрения преимущества членов кооперативов основные вопросы, которые были выделены для принятия мер, касаются увеличения капиталов членов с помощью благоприятных кредитов и новых инвестиций и повышения объема деловой активности с вручением наград за выдающиеся результаты.

Кооперативы с радостью смотрят на свою собственную работу и честно говорят о ней. Например, один руководитель рассказал нам, что кооперативы нуждаются в «честном подходе с точки зрения оплаты долгов фермеров». Однако они также осознают, что кооперативы существуют не в вакууме и что правительство должно обеспечивать экономические условия, чтобы члены кооперативов получали положительную и ключевую роль в кооперативах. Один руководитель рассказал нам, что «нынешняя политическая и экономическая ситуация определяет все, даже то, как кооперативы должны работать. Сложно повысить интерес, если что-то не измениться в глобальном масштабе». Особо были отмечены два вопроса: 1) соответствующее законодательство для сельского хозяйства и кооперативов и 2) наличие большей поддержки со стороны правительства и меньшего вмешательства. Такая поддержка могла бы включать и финансовую помощь через налоговые льготы или кредиты по разумным расценкам.

В одной группе кооперативов, представляющей примерно $^1/_2$ в нашем исследовании, менее 20 % людей, имеющих право на членство, на самом деле являются членами. Более $^1/_2$ таких кооперативов (52 %) имеют менее 25 членов. Во второй группе кооперативов, представляющей другую половину в нашем исследовании, более 50 % из тех, кто имеет право на членство, являются членами кооперативов. В этой группе только $^1/_4$ из кооперативов имеет менее 25 членов. Конечно же, кооперативы с менее чем 25 членами гораздо более вероятно заявят, что менее 20 % людей из тех, кто имеет право на членство, на самом деле являются членами кооперативов ($p < 0,05$). Предполагается, что такие кооперативы либо имеют слабую стратегию привлечения новых членов, либо намеренно ограничивают членство.

Первая группа кооперативов может включать те кооперативы, членство в которых соотносится с минимальным числом членов, необходимых по закону, а не с международными кооперативными принципами добровольности и открытого членства. Это поднимает два следующих потенциально важных вопроса: первый касается ассоциированного членства; второй – это то, что распространилось под названием «частные кооперативы».

1. Ассоциированные члены. Многие кооперативы имеют гораздо больше ассоциированных членов, чем полных. В кооперативе может быть 15 полных членов и 300 ассоциированных членов. Международно принятые принципы кооперативов, которые ведут к созданию сильных кооперативов по всему миру, предполагают,

that the cooperative is theirs", and another that "constructive suggestions given by co-op members must be respected more often". In terms of member benefits, the key matters that were identified for action were to increase members' capital through favourable credits and new investment, and to increase the volume of business activity, with rewards for excellent results.

Co-operatives were happy to look at their own practices and reflect honestly about them. For example, one manager told us that co-ops needed "to have an honest approach in relation to the payment of debts to farmers". However, they also recognised that their cooperative did not operate in vacuum, and that the government should provide economic environment so that cooperative members have positive and key role in cooperatives. One manager told us that "the current political and economic situation determines everything, even how co-ops will work. It is hard to increase interest unless something is changed globally". Two things in particular were identified here: 1) adequate legislation on agriculture and co-operatives, and 2) to have less interference and more support from government. This support could include financial help through tax incentives or reasonably priced loans.

In one group of co-operatives, representing around half of our sample, less than 20 percent of people that are eligible for membership are actually members. More than half of these co-operatives (52 %) have less than 25 members. In a second group of co-operatives, representing the other half of our sample, more than 50 % of those who are eligible are members. In this group, just a quarter of the co-operatives have less than 25 members. Indeed, co-operatives with less than 25 members are significantly more likely to say that less than 20 % of people who are eligible for membership are actually members ($p < 0,05$). This would seem to suggest that these co-operatives are either failing in their member recruitment strategies or deliberately restricting membership.

The first group of co-operatives may include those where membership has been contained to the minimum number of members required by law, as opposed to being based on international co-operative principles of voluntary and open membership. This raises two further potentially important issues: the first is 'associate membership'; the second is what have become known as 'private co-ops'.

1. *Associate members*: Many co-operatives have far more associate members than members. So there may be 15 members, but 300 associate members. The internationally-accepted co-operative principles, which lead to strong co-operatives around the world, would expect membership to be made open to these associate members (subject to some minimum criteria being met). So we might expect the ratio to be the other way around, with 300 full mem-

что членство станет открытым и для ассоциированных членов (при условии соблюдения некоторых минимальных критериев). Поэтому мы можем предполагать, что соотношение изменится и на 300 полных членов будет приходиться 15 ассоциированных членов (которые получат полное членство в кооперативе, как только будут соблюдении критерии). Если кооперативы умышленно ограничивают членство, то это едва ли приведет к эффективному развитию местной экономики.

2. Частные кооперативы: целый ряд так называемых частных кооперативов был создан в Сербии. Эти кооперативы не являются настоящими кооперативами, но считаются таковыми для удобства предпринимателей, которые хотят начинать свой бизнес в наиболее благоприятных условиях. Наши респонденты сетовали, что такие организации являются непопулярными в сообществах и что они способствуют созданию плохого мнения о настоящих кооперативах.

Торговая деятельность кооперативов

Рассматривая нынешнюю ситуацию, можно сказать, что 35 % кооперативов растут. 45 % кооперативов остается в одном состоянии, и один кооператив из пяти (20 %) уменьшается в размерах. Однако эти показатели скрывают некоторые различия между разными типами кооперативов: только 10 % сельскохозяйственных кооперативов заявляют, что они становятся меньше, по сравнению с 45 % жилищных и производственных кооперативов. Некоторые типы кооперативов, следовательно, могут управлять своей деятельностью лучше других в условиях переходной экономики.

Около половины всех кооперативов получают прибыль каждый год за последние пять лет. Однако более одного кооператива из пяти не получали прибыль в течение более одного года за последние пять лет. Последние кооперативы борются за выживание, но едва достигают точки самоокупаемости, и следует задать вопрос, как долго еще они смогут существовать. Дальнейший анализ подтверждает, что чем менее регулярно кооператив получает прибыль, тем более вероятно, что он становится меньше, и наоборот ($p < 0,05$). Как и в любом другом бизнесе, здесь существует дискуссия о том, что неприбыльным кооперативам необходимо просто позволить прекратить свое существование. Однако в некоторых таких кооперативах основной бизнес может быть весьма важным. Возможно, кооператив просто не может работать эффективно из-за внешних факторов, которые находятся за пределами контроля кооператива. И это оставляет возможность для спасения кооператива с учетом предоставления более поддерживающих условий. Такое решение, вероятно, лучше всего принимать с учетом каждого конкретного случая людьми, которые хорошо знают и понимают работу кооперативов.

Важно соединить указанный выше анализ с другими данными из исследования для получения ясной картины текущей ситуации. Как мы можем предполагать, данные говорят нам о том, что кооперативы, которые приносят прибыль чаще (например, по крайней мере, 3 года из последних 5), также более вероятно увеличивают доходность своих членов (например, приносят прибыль не менее чем 2 года из последних 5 лет) ($p < 0,05$). Однако

bers and 15 associate members (who would themselves be granted full membership once they have met the criteria). If co-operatives are deliberately restricting membership, this is far less likely to lead to effective local economic development.

2. *'Private co-operatives'*: A number of so-called 'private' co-operatives have been established in Serbia. These are not true co-operatives, but flags of convenience for entrepreneurs who wish to start new business at the most favourable conditions. Our respondents complained that such organisations are unpopular in their communities and that they are helping to give genuine co-operatives a bad name.

Co-operative Trading Performance

Looking at their current trajectory, 35% of co-operatives are growing. 45% are staying the same and one in five (20%) are getting smaller. However, these figures hide some variation between different types of cooperative: only 10% of agricultural cooperatives say they are getting smaller, compared with 45% of housing and manufacturing cooperatives. Some types of co-operatives therefore seem able to manage better than others in the transitional economy.

Around half of all cooperatives made a surplus every year in the last five years. However, more than one in five co-operatives not made a surplus in more than one of the last five years. The latter co-operatives are surviving but are barely breaking even, and one must ask how much longer they can continue. Further analysis confirms that the less regularly a co-operative makes a surplus, the more likely it is to be getting smaller, and vice versa ($p < 0,05$). As with any other business, there is an argument that unprofitable cooperatives should simply be allowed to fail. However, in some of these cooperatives the underlying business may be sound. They may simply be unable to operate effectively because of external issues that are beyond their control. This leaves scope for them to be saved – given a more supportive environment. This decision is probably best made on a case-by-case basis, and should be informed by people that properly understand co-operative businesses.

It is important to link the above analysis to other data in the survey to get a clearer picture of the current situation. As we might expect, the data tells us that co-operatives that make a surplus more often than not (i.e. at least 3 years out of the last 5) are significantly more likely to raise their members' incomes than co-operatives that do not (i.e. those that made a surplus no more than 2 years out of the last 5) ($p < 0,05$). However, the data also tells us that even of the co-operatives that made a surplus every year, only 70 % could say conclusively that they raised their members' incomes. While 70 % is a strong result,

данные также говорят нам о том, что даже из тех кооперативов, которые приносят прибыль каждый год, только 70 % могут с уверенностью сказать, что они увеличивают доходы своих членов. В то время как 70 % – это хороший показатель, тот факт, что это не является верным для оставшихся 30 % кооперативов, показывает, что получение регулярной прибыли для кооперативов – это одна сторона вопроса, но существует еще и вопрос достаточности размера этой прибыли для увеличения доходов членов кооператива.

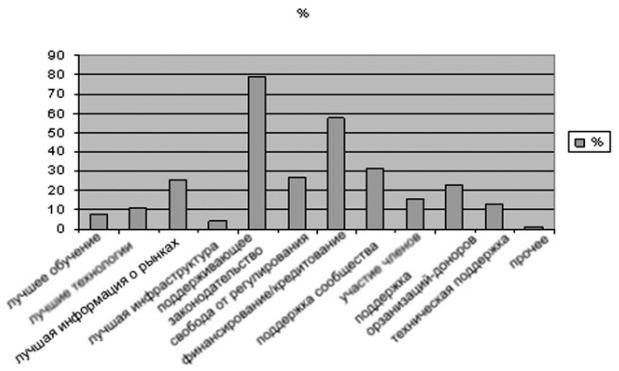


Рис. 1. Что может лучше всего помочь кооперативам улучшить свою работу

Мы просили руководителей кооперативов определить, какие три фактора будут наиболее полезными для кооперативов для их лучшего функционирования (рис. 1). В целом, наиболее важным фактором (78 %) было названо более поддерживающее законодательство для кооперативов. Ничего не значит, что наиболее важным аспектом в этой области является статус собственности кооперативов. В нашем исследовании более 40 % руководителей кооперативов заявили, что это все еще является проблемой, а в сельскохозяйственном секторе такой ответ составляет почти 50 %.

Необходимость более поддерживающего законодательства для кооперативов сопровождается другим не менее важным вопросом, и это вопрос доступа к финансам/кредитам (58 %). В то время как более поддерживающее законодательство для кооперативов и доступность кредитов являются двумя наиболее важными факторами для всех кооперативов, существует важное различие между кооперативами с определенными характеристиками.

Те кооперативы, которые либо потерпели неудачи в создании прибыли в любой год за последние пять лет, либо сделали прибыль только в один год за последние пять лет, более охотно говорят о необходимости финансовой поддержки. В данном случае доступность финансов/кредитов и наличие более поддерживающего законодательства находятся на одном уровне важности (71 % по сравнению с 73 %) в качестве одного из трех важных факторов, которые могут помочь кооперативам лучше работать. Наличие кредитов считается ключевым фактором в развитии кооперативных организаций – некоторые кооперативы попали в очень рискованное положение из-за того, что кредиты считаются недоступными. 29 % из этих кооперативов считают важной финансовую поддержку от организаций-доноров.

the fact that this is not conclusively the case in the remaining 30 % of these co-operatives demonstrates that it is one thing for co-operatives to make a regular surplus, but another for the size of that surplus to be sufficient to raise members' incomes.

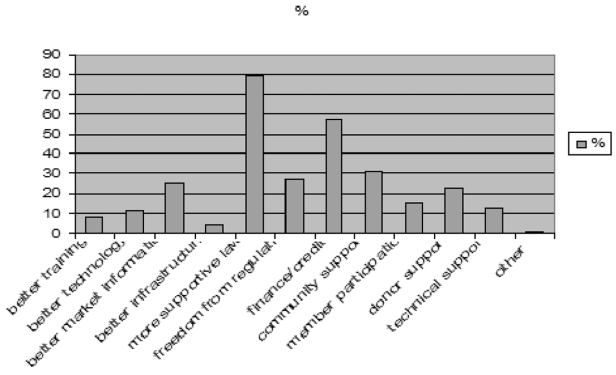


Figure 1. Things that Would Most Help Co-operatives to Perform Better

We asked co-operative managers to identify which three things would most help their co-operative to perform better (see Figure 1). Overall, by far the most important factor (78 %) was more supportive laws for cooperatives. It is worth noting that a particularly important aspect of this concerns the status of co-operative property. In our survey, more than forty percent of co-operative managers said that this was an issue, and this rose to nearly fifty percent in agricultural co-operatives.

The need for more supportive laws for co-operatives was followed by another highly important consideration: better access to finance/credit (58 %). While more supportive laws for co-operatives and better access to credit are the two most important factors for all co-operatives, there were important differences between co-operatives with certain characteristics.

Those co-operatives that had either failed to make a surplus in any of the last five years or had only made a surplus in one of the last five years were more likely to emphasise their need for financial support. Here, better access to finance/credit was of an equal level of importance to more supportive laws (71 % v. 73 %) as one of the three most important things that would help them to perform better. The availability of credit is known to be a key factor in the development of cooperative organisations – some co-operatives appear to have fallen into a parlous state as a possible result of credit being unavailable. 29 % of these identified financial support from donor organisations as important.

Those co-operatives that had made a surplus in either four of five of the last five years had a slightly different perspective. Here, the emphasis was slightly higher on more supportive laws being enacted (85 %), and slightly lower on

Те кооперативы, которые делали прибыль в течение четырех или пяти последних лет, имеют несколько иные перспективы. В таких кооперативах внимание больше сосредоточено на принятии более поддерживающего законодательства (85 %), и меньше – на финансовых вопросах, хотя доступность кредитов остается весьма важным вопросом (54 %). Эти данные предполагают, что для поддержания 50 % кооперативов, которые регулярно получают прибыль, более поддерживающее законодательство является насущно необходимым. Вместе с доступностью к кредитам такие кооперативы могут существенно развиться и вырасти в более поддерживающей атмосфере. Однако в 20 % случаев кооперативы, которые едва достигают точки самоокупаемости, считают, что потребность в немедленных кредитах является важнейшим фактором для их выживания. Более поддерживающее законодательство может дать им возможность возродиться в более подходящих условиях и начать приносить своим членам более регулярную прибыль.

Фокусирование на указанных выше факторах является особенно важным. Однако нельзя забывать и о других вещах, которые кооперативы отмечают как важные. Например, поддержка местного сообщества (31 %), большая свобода от правительственных регулирований (27 %), лучшая информированность о рынках для продукции кооперативов (26 %) и финансовая поддержка от организаций-доноров (23 %). Все эти факторы хорошо представлены в наших выводах.

Поддержка от местного сообщества должна активизировать новых членов, которые внесут вклад в кооперативы, и/или заказчиков, которые будут торговать с кооперативами. Местные рынки являются важными факторами успеха для малых и средних кооперативов. Лучшая информированность о рынках гарантирует, во-первых, что коммерческие возможности не будут упущены, во-вторых, что будут получены лучшие цены на товары кооперативов путем продажи, в то время как рыночные цены являются высокими. Тем временем финансовая поддержка от организаций-доноров признается необходимой некоторыми кооперативами, которые осознают, что в наличии имеется слишком мало ресурсов как со стороны государства, так и частного банковского сектора, чтобы дать возможность кооперативам достичь своих целей. Большая свобода от правительственных регулирований – это еще один важный фактор для подготовки игрового поля для кооперативов в сравнении с их конкурентами. Когда мы спрашивали руководителей кооперативов о влиянии конкуренции со стороны частных торговцев, одним из самых больших опасений был тот факт, что кооперативы сталкиваются с суровой нормативной средой. Другой стороной этой проблемы является то, что должен быть строгий контроль частных торговцев, многие из которых работают за рамками какого-либо закона в «серой» экономике. Аналогичное число кооперативов в нашем исследовании определило необходимость в обучении руководителей и техническую поддержку в качестве одного из трех наиболее важных факторов, которые могут помочь кооперативам работать лучше. Интересно, однако, что эти факторы были названы наиболее успешными кооперативами, а не теми, которые борются за существование. Это может

financial issues – although better access to credit was still very important (54 %). This data suggests that to support the current fifty percent of cooperatives that return regular surpluses, more supportive laws are vital. Allied then to better access to credit, these co-operatives can be expected to develop and grow significantly in a more supportive environment. However, in the twenty percent of cooperatives that are barely breaking even, the need for immediate credit is urgent for their survival. More supportive laws may then allow them to revive in a more conducive environment and start returning more regular surpluses for their members.

The focus on the above major factors is particularly important. However, this should not be allowed to overwhelm some of the other things that co-operatives have identified as being important. For example, support from the local community (31 %), greater freedom from government regulation (27 %), better information about markets for the co-operative's products (26 %) and financial support from donor organisations (23 %). All of these show clearly in the findings.

Support from the local community is predominantly about activating new members who will contribute to the co-operative, and/or clients who will trade with it. Local markets are generally important success factors in small to medium-sized co-operatives. *Better information about markets* ensures firstly that trading opportunities are not missed altogether, but secondly that better prices are also achieved for the co-operative's products by selling while the market price is high. Meanwhile, *financial support from donor organisations* is recognised as necessary by some co-operatives, who acknowledge that there may be too few resources available from either the state or the private sector banks to enable them to achieve their objectives. *Greater freedom from government regulation* is another important factor in levelling the playing field for co-operatives compared with their competitors. When we asked co-operative managers about the effects of competition from private traders, one of their main concerns was with the fact that co-operatives faced a stricter regulatory environment. The other side of this coin was that there should be stricter controls on private traders, many of whom were considered to operate outside the law in the 'grey economy'. Smaller numbers of co-operatives in our survey identified the *need for management training* and *technical support* as one of the three most important factors that would help them to perform better. Interestingly, however, these factors were more likely to be identified by the more successful co-operatives than by those that are struggling. This may be because the successful co-operatives are dealing with more complex business operations, but perhaps it is also a signal that the more successful co-operatives are more open to notions of modernisation and continuous improvement.

означать, что успешные кооперативы имеют дело с более сложными деловыми операциями, но возможно, это также и сигнал того, что более успешные кооперативы более открыты для веяний модернизации и непрерывного совершенствования.

Снижение уровня бедности и развитие местной экономики

Мы попросили руководителей кооперативов оценить процент бедных среди местного населения (используя определение ООН с точки зрения доходов в день менее одного доллара). Затем мы попросили их оценить процент тех членов кооперативов, которые были бедны, и сравнить эти два показателя. Ответы показывают, что около половины членов кооперативов менее бедны, чем местное население в целом, около четверти – беднее, чем местное население в целом. Эти показатели не очень значительно отличаются друг от друга в разных регионах Сербии.

В целом, неясно из наших выводов, являются ли члены кооперативов менее бедными, чем местное население в результате своего членства в кооперативах, или просто на начальном этапе необходимо иметь больший уровень ресурсов, чтобы стать членом кооператива. Существуют свидетельства обеих тенденций, и представляется, что следует применять оба эти объяснения в сочетании. Указанное различие между членами кооперативов и местным населением в целом ведет к возникновению вопросов относительно того, способны ли кооперативы прийти на выручку беднейшим членам общества. Конечно же, сами кооперативы представлены даже в самых бедных сообществах. Это предполагает, что кооперативы работают и в условиях, где широко распространена бедность.

Теперь мы можем двигаться дальше и задать один из центральных вопросов нашего исследования: повышают ли кооперативы доходность своих членов? В целом, наши результаты показывают, что повышают. 64 % руководителей ответили, что их кооперативы успешны в увеличении доходов своих членов, и только 18 % сказали, что они не успешны. Оставшиеся 18 % не были уверены. Наши выводы показывают, что большинство всех типов кооперативов повышают доходы своих членов, но кооперативы в Воеводине выглядят немного лучше с точки зрения повышения доходов своих членов (табл. 5). Это означает, что кооперативы в Воеводине, возможно, могут добиваться слегка более высоких прибылей, чем кооперативы в других двух регионах.

Таблица 5

Различия по регионам способности кооперативов увеличивать доходы своих членов

Регион	Рост доходов членов (%)			
	Да	Нет	Не уверен	Всего
Воеводина	73,4	13,9	12,7	100,0
Центрально-Сербская равнина	57,8	20,5	21,7	100,0
Центр и Юг Сербии	61,8	19,7	18,4	100,0
Республика Сербия	64,3	18,1	17,6	100,0

Для способности кооперативов увеличивать доходы приводились многие причины. Некоторые из них

Poverty Reduction and Local Economic Development

We asked co-operative managers to estimate what proportion of the local population was poor (using the UN Definition of earning less than a dollar a day). We then asked them to estimate what proportion of their co-operative members were poor and compared the two figures. Their answers indicate that around half of co-operative members are less poor than the local population as a whole, around a quarter are the same, and around a quarter are poorer than the local population as a whole. These figures do not vary significantly between different regions of Serbia.

Overall, it is unclear from our findings as to whether co-operative members tend to be less poor than the local population as a whole as a result of their co-operative membership, or whether it is simply necessary to have a greater level of resources in the first place to become a co-operative member. The evidence points in both directions, and it seems likely that both of these explanations apply in combination. The above differential between co-operative members and the local population as a whole leads to questions over whether co-operatives are able to reach the poorest members of society. Certainly cooperative organisations are present even in the poorest communities. This would suggest that co-operation works in environments where there is widespread poverty.

We can now move on to ask one of the central questions in this research: do co-operatives raise their members' incomes? Overall, our results tend to show that they do. 64 % of managers reported that their co-operatives are successful in raising their members' incomes, and only 18 % that they are not. A further 18 % were unsure. Our findings show that the majority of all types of co-operative raise their members' incomes, but that cooperatives in Vojvodina are slightly more likely to raise their members' incomes (see Table 5). This would indicate that cooperatives in Vojvodina are perhaps able to achieve slightly higher surpluses than those in the other two regions.

Table 5

Regional Variations in Co-operatives' Ability to Raise their Members' Incomes

Region	Raise members' incomes (%)			
	Yes	No	Not sure	Total
Vojvodina	73.4	13.9	12.7	100.0
Central Serbian Plains	57.8	20.5	21.7	100.0
Rest of Central and Southern Serbia	61.8	19.7	18.4	100.0
Republic of Serbia	64.3	18.1	17.6	100.0

Many reasons were given for co-operatives' ability to raise incomes. Some of these reasons were practical. For example, managers identified the advantages of collective

действительно применимы на практике. Например, руководители выделили преимущества коллективных действий, когда члены кооператива могут добиться большего вместе, чем по отдельности. Один руководитель сказал, что «кооператив представляет интересы его членов совместно, поэтому мы легче можем идти к нашей цели». Это включает также и усиление деятельности кооперативов. Как сказал нам другой руководитель, «более крупное производство означает, что у каждого собственника есть больше денег для финансирования своего собственного проекта». С практической точки зрения кооперативы также обеспечивают своих членов всем необходимым, вместе с транспортом, складскими помещениями и так далее.

Другие причины, выделенные руководителями кооперативов, были исключительно финансовыми. Мы узнали о тех способах, какими кооперативы способны снижать расходы своих членов, улучшая продажу товаров и получая более высокие цены на рынке. Предоставление кредитов кооперативами своим членам также является важным вопросом. Это позволяет членам кооперативов диверсифицировать и/или увеличивать свое производство. Кооперативы также могут обеспечивать своих членов обучением, как создавать дополнительную стоимость своей работы, а создание связей между кооперативами и другими организациями также рассматривается как важный шаг в развитии бизнеса.

Способность кооперативов увеличивать доходы своих членов является особенно важным аспектом в нашем исследовании. Однако в дополнение к непосредственным экономическим преимуществам от членства мы также рассматривали, насколько кооперативы способны обеспечить более широкие преимущества в вопросах снижения уровня бедности и развития местной экономики.

С точки зрения снижения уровня бедности мы изучили целый ряд факторов. Они основаны на так называемых «ловушках бедности», выделенных Стивеном Смитом (2005) и учитываемых независимо от того, что делает кооператив: предоставляет еду и топливо; улучшает качество и количество пищи для своих членов; предоставляет безопасную воду для питья; улучшает жилищные условия и надежность владения собственностью; помогает снижать уровень депрессии и жестокого обращения в результате алкогольного опьянения; помогает снижать уровень преступности и боязнь преступления; помогает людям не опускаться до уровня бедности, когда они больны или страдают от спада производства; обеспечивает общее страхование на случай болезни или безработицы; предпринимает действия для защиты людей от продажи себя в «крепостную» зависимость; увеличивает равенство по половому признаку и права женщин; увеличивает число детей, посещающих школы; увеличивает число людей, умеющих читать и писать. С точки зрения развития местной экономики мы изучили огромный спектр факторов, в том числе помогают ли кооперативы людям получать полезные навыки; предоставляют ли информацию о возможностях работы; предоставляют ли хорошую работу (более высокие зарплаты, надежную работу, безопасность на рабочем месте); поощряют ли своих членов рисковать

action, so that members could achieve more together than they could on their own. One manager pointed out that ‘the co-operative represents the interests of the member mutually, so we can travel more easily to our goal’. This includes the scaling up of activity. As another manager put it, ‘bigger production means everyone has more money to finance their own project’. At the practical level, cooperatives also provide necessary inputs to members, along with transport, storage facilities and so on.

Other reasons identified by co-operative managers were directly financial. Here, we were told about the ways in which cooperatives were able to help in lowering the costs of inputs to members, improving sales of their products, and achieving higher prices in the market. The provision of credit by cooperatives to their members was another important input. This enabled co-operative members to diversify and/or scale up their production. Cooperatives are also able to provide their members with education about how to add value to their activities, and networking between cooperatives and other organisations was also considered to be important in developing the business.

The ability of co-operatives to raise members’ incomes was a particularly important aspect of our research. However, in addition to the direct economic benefits of membership we also sought to establish the extent to which cooperatives are able to provide wider benefits in poverty reduction and local economic development.

In terms of poverty reduction, we examined a number of factors. These are based on ‘poverty traps’ identified by Stephen Smith (2005), and included whether co-operatives provide basic food and fuel; improve the quality and quantity of the food members eat; provide safe drinking water; improve housing and security of tenure; help to reduce depression and alcohol abuse; help to reduce crime and the fear of crime; help people to stay out of poverty when they are ill or suffer a setback; provide mutual insurance against illness or unemployment; take action to prevent people selling themselves into bonded labour; increase gender equality and the empowerment of women; increase the numbers of children attending school; and/or increase numbers of people who can read and write. In terms of local economic development, we examined a further range of factors, including whether co-operatives help people to gain useful skills; provide information about job opportunities; provide good employment (higher wages, job security, safety at work); encourage members to take risks and find new ways of making a living; provide working capital for small businesses; help members start small businesses; increase the earnings of small farmers; help to solve common problems in the community; help people to overcome political and economic barriers at local level; and/or help members to diversify farm incomes.

Our findings for the above indicators are quite complex

и искать новые способы заработка; предоставляют ли рабочий капитал для малого бизнеса; помогают ли своим членам начать малый бизнес; повышают ли доходность небольших фермеров; помогают ли в решении общих проблем в сообществе; помогают ли людям преодолевать политические и экономические преграды на местном уровне; помогают ли своим членам диверсифицировать доходы от ферм.

Наши выводы относительно указанных выше показателей весьма сложны и полны деталей. Как указали Симмонс и Берчэлл (2008), определенные «ловушки бедности» и вопросы развития становятся гораздо более важными в рамках некоторых сообществ, чем другие вопросы. Особенно различные «ловушки» могут быть более или менее заметными в сообществах несколько более высоким или более низким уровнем доходов. Используя официальную статистику для определения среднего уровня доходов в каждом районе, представленном в нашем примере, мы смогли сделать разбивку по квартилям доходности. Это позволило нам проанализировать указанные выше факторы таким способом, который помогает понять сложность и многообразие данных.

В целом, можно увидеть, что кооперативы вносят огромный вклад в снижение влияния указанных выше факторов в двух средних квартилях доходности, а не в верхнем и нижнем квартилях. В верхнем квартиле, вероятно, большинство из указанных вопросов просто менее распространены. В нижнем квартиле может быть невозможно для кооператива внести существенное изменение в жизнь людей, сократив влияние этих факторов. В двух средних квартилях, однако, может оказаться, что именно увеличение доходов членов кооператива является достаточным для внесения существенного отличия от других важных аспектов жизни людей. Это согласуется с предыдущим исследованием, в котором предполагается, что кооперативы могут обеспечивать существенную связь между самыми бедными членами общества и теми, чьи доходы существенно выше. Более того, опыт других стран демонстрирует, что это становится «законопослушной» связью, которая позволяет членам кооператива объединяться с официальной, а не неорганизованной экономикой (Birchall, 2004; Bibby & Shaw, 2005).

Очень важным фактором, который был определен руководителями кооперативов, является предоставление хорошей работы. Руководители говорили нам, что кооператив позволяет его членам иметь дополнительную работу или может увеличивать количество рабочих мест на местном уровне (в том числе сезонных рабочих мест в сельскохозяйственных кооперативах). Также важным фактором является то, что кооператив предоставляет безопасную и стабильную работу и благоприятные условия с точки зрения оплаты и социальной защиты. Предоставление возможностей для работы упоминается как важный фактор для всех типов кооперативов в нашем примере. В молодежных кооперативах особое внимание было уделено отсутствию дискриминации в отношении представителей самых бедных групп населения, таких как студенты и цыгане. Программа «Достойная работа» важна на международном уровне и распространяется Международной организацией по труду (ILO) при поддержке Международного союза кооперативов (ICA).

and nuanced. As Simmons and Birchall (2008) point out, certain poverty traps and development issues tend to be more important within some communities than others. In particular, different traps may be more or less visible in communities with slightly higher or lower income levels. Using official statistics for the average income levels in each of the districts represented in our sample, we were able to break the sample down into income quartiles. This allowed us to examine the above factors in a way that helps us to understand some of the complexity in the data.

In general, it was possible to see that cooperatives made a greater contribution to reducing the effects of the above factors in the two 'middle' income quartiles rather than the upper and lower quartiles. In the upper quartile it is likely that most of the above issues are simply less prevalent. In the lower quartile, it may not be possible for the co-operative to make a sufficient difference to people's lives for it to reduce the effects of these factors. In the two middle quartiles, however, it may be that raising member's incomes is sufficient to make a more significant difference to other important areas of people's lives. This is consistent with previous research, which suggests that cooperatives can provide a useful bridge between the poorest in society and those on higher incomes. Moreover, experience in other countries shows that this tends to be a 'law abiding' bridge, which allows co-operative members to link up with the formal rather than informal economy (Birchall, 2004; Bibby & Shaw, 2005).

One very important factor that was identified by co-operative managers was the provision of good employment. Managers told us that the co-op enabled members to have an additional job, or that they were able to increase the quantity of jobs in the local area (including seasonal jobs in agricultural cooperatives). Again, an important factor was that the co-operative provided safe and stable work and favourable conditions in terms of pay and social protection. The provision of employment opportunities was mentioned as being important in all the different types of cooperative in our sample. In youth cooperatives particular mention was made of the non-discriminatory approach taken to employment in relation to some of the poorest groups in society, such as students and Roma. Again, the 'Decent Work' agenda is important internationally, and is being taken forward by the International Labour Organisation (ILO) with the support of the ICA.

Another very important factor was the provision of useful skills to members. Managers in each different type of co-operative identified the education of their members as being crucial. Co-operatives offered education to their members to gain different qualifications, from computer courses to education on agriculture to business skills. Training in computer skills were seen as particularly important. The provision of education, training and information is, of course, one of the

Другим важным фактором было предоставление членам полезных навыков. Руководители в каждом типе кооперативов указали, что образованность членов является важным моментом. Кооперативы предлагают образование для своих членов для получения различной квалификации, от компьютерных курсов до образования в области сельского хозяйства и получения бизнес-навыков. Обучение на компьютерных курсах считается особенно важным. Обеспечение образования, обучения и информации является, конечно же, одним из основных принципов работы кооперативов в соответствии с Международным союзом кооперативов (ICA, 1995).

Из нашего исследования становится ясно, что многие кооперативы воспринимают центральную роль в своем сообществе серьезно, помогая своим членам решать общие проблемы и обходить преграды. Например, один руководитель сказал нам, как кооператив помог в строительстве водовода в деревне, а другой рассказал нам, как кооператив проложил 22 км дороги в деревне. Другие кооперативы помогают организовывать культурные и/или спортивные мероприятия. И таким образом, кооперативы помогают развивать свои сообщества как экономически, так и социально. Забота о сообществе является еще одним основным принципом действия кооперативов.

Сказанное выше дает только несколько примеров того, как кооперативы работают для снижения уровня бедности и развития местной экономики. Так как очень важно гарантировать рост доходов своих членов, данные нашего исследования демонстрируют, что кооперативы также способны вносить гораздо более существенный вклад.

Похоже, что только несколько других организаций, работающих на местном уровне, могли бы сделать подобное заявление. Как показали Симмонс и Берчэлл (2008; Birchall & Simmons, 2009), очень трудно в других формах организаций создать такое сочетание преимуществ, которое обеспечивают кооперативы. Однако может быть возможна минимизация или устранение недостатков, которые обнаруживаются в кооперативах. Наши выводы из исследования кооперативов в Сербии также поддерживают такую позицию. В кооперативе, если устранить недостатки, останутся одни преимущества. В следующем разделе мы пытаемся определить, что это означает для кооперативов в Сербии.

Развитие потенциала кооперативов в Сербии

В данном разделе мы отвечаем на вопросы «откуда мы начали свой путь?» и «где мы находимся в данный момент?» с помощью вопросов «куда мы идем?» и (позже) «как мы туда доберемся?» Мы пытаемся определить, каковы современные тенденции развития кооперативов и какие стимулы необходимо обеспечить, чтобы направить развитие кооперативов для наилучшей реализации их потенциала.

Самопомощь и внешняя помощь

В наших данных имеется информация, что кооперативам, особенно успешным, мешают в достижении их полного потенциала. Когда мы задавали этот вопрос, 60 % кооперативов ответили, что могли бы делать больше для увеличения доходов своих членов. Еще 20 %

key co-operative principles of the International Co-operative Alliance (ICA, 1995).

It is also clear from our survey that many cooperatives take their central role in their communities seriously, helping their members to solve common problems and overcome barriers. For example, one manager told us how the co-operative had helped in constructing the village waterworks, and another how the co-op had made 22 km of road in the village. Other co-ops help to organise cultural and/or sporting activities. Co-operatives are therefore helping to develop their communities both economically and socially. Concern for community is another of the key co-operative principles.

The above summary gives just a small range of examples of how co-operatives work to reduce poverty and develop local economies. While it is clearly important to ensure that members' incomes are raised, data from the survey shows that cooperatives are also able to make a much wider range of contributions.

It seems that few other organisations operating at the local level are able to make such claims. As Simmons & Birchall (2008; Birchall & Simmons, 2009) have shown, it is very difficult to generate in other forms of organisation the combination of advantages that genuine co-operatives can provide. However, it may be feasible to minimise or eliminate the disadvantages that are found in co-operatives. Our findings from the survey of co-operatives in Serbia tend to support this position. In a genuine co-operative, if one removes the disadvantages, one tends to be left with the advantages. In the next section we seek to identify what this means for co-operatives in Serbia.

Developing the Potential of Co-operatives in Serbia

In this section we follow the questions 'where have we come from?' and 'where are we now?' with the questions 'where are we going?', and (later) 'how do we get there?'. Here we attempt to establish what the current trends of co-operative development tell us, and what stimuli might be provided in order to steer the co-operative movement towards the greater realisation of its potential.

Self-help and External Help

There is a sense in our data that co-operatives, especially the successful ones, are being 'held back' from achieving their full potential. When we asked them, 60 % of co-operatives said that they 'could do more' to raise members' incomes. A further 20 % were uncertain. Interestingly, it was the co-operatives that currently do well in raising their members' incomes that were more likely to say they could do more. When we then asked them what else the co-operative could do, there was no shortage of ideas. Many of these ideas were about 'self help'. We were told how the co-operative

не были уверены. Интересно, что именно те кооперативы, которые в настоящее время вполне успешно увеличивают доходы своих членов, отвечали, что могли бы делать больше. Когда мы спрашивали их о том, что еще кооперативы могли бы делать, то в ответах они не испытывали недостатка в идеях. Многие их этих идей касались и самопомощи. Нам рассказывали, как кооперативам необходимы инвестиции, например для образования, создания сети, распространения информации и лучшей организации. Нам также рассказывали о необходимости для кооперативов увеличения своей деятельности, например с помощью большего количества и лучшего качества производства, диверсификации и членства. Также высказывалась надежда на то, что больший объем производства поможет снижать расходы.

Однако не все из необходимых изменений считаются доступными для кооперативов, работающих на свой страх и риск. Из тех кооперативов, которые считают, что могут сделать больше, 90 % заявляют о необходимости внешней помощи. При ответе на вопрос, какого сорта внешняя помощь им необходима, определились три основных типа такой помощи:

1. Действия правительства.

2. Доступность кредитов.

3. Поддержка членов/сообщества.

Первые два типа касаются устранения некоторых трудностей, с которыми сталкиваются кооперативы. Последний тип касается более широкого продвижения некоторых преимуществ кооперативов.

А. Действия правительства.

Кооперативы говорят о финансовых и юридических вопросах, вопросах статуса и собственности кооперативов и вопросов регулирования и координации.

1. ***Финансирование:*** кооперативы хотели бы видеть более поддерживающее законодательство с точки зрения налогообложения, которое бы не ставило кооперативы в более неблагоприятные условия по сравнению с другими частными компаниями. Многие кооперативы также испытывают недостаток в субсидиях и стимулах со стороны правительства, которые при этом доступны другим компаниям.

2. ***Юридические вопросы:*** в исследовании очень ярко проявилось то, что нынешнее законодательство в отношении кооперативов не отвечает требованиям и имеет ограничительный характер. С нетерпением ожидается новое законодательство в отношении кооперативов.

3. ***Статус:*** существует проблема того, что кооперативы не имеют четко определенного статуса и места в экономике. Вопрос заключается в том, что пока не будет четко определен статус кооперативов, будет очень сложно создать эффективные методики, применимые к кооперативам.

4. ***Собственность:*** кооперативам необходимо разрешить вопрос, связанный с собственностью кооперативов. Кооперативам нужен механизм для возврата собственности: во-первых, это даст им возможность получать кредиты; во-вторых, гораздо более продуктивно использовать землю и собственность.

5. ***Регулирование:*** также считается слишком строгим для кооперативов по сравнению с другими предприятиями, и кооперативы сталкиваются со значительным

needed to make ‘investments’ – for example, in education, networking, market information and better organisation. We were also told of the need for the co-operative to ‘scale up’ its activities – for example through greater quantity and quality of production, diversification and membership. It was also hoped that greater scale would help to produce economies of scale to reduce costs.

However, not all of the required changes were thought to be possible by co-operatives acting on their own. Of those co-ops who said they could do more, 90 % told us that they needed outside help. When asked what sort of outside help was needed, the answers were clear. There were three major items:

1. Government actions.

2. Access to credit.

3. Member/community support.

The first two of these relate to removing some of the disadvantages faced by co-operatives. The latter relates to promoting more widely some of the co-operative advantages.

A. Government Actions

Co-operatives spoke here about financial and legal issues, issues of co-operative status and property, and issues of regulation and co-ordination:

1. ***Financial:*** Co-operatives were keen to see more supportive tax legislation that did not disadvantage them relative to other private companies. Many co-operatives also identified a lack of subsidies and incentive resources from government that are available to other companies.

2. ***Legal:*** The feeling was strongly expressed in the survey that current laws for cooperatives are inadequate and restrictive. The proposed new law on co-operatives is widely anticipated.

3. ***Status:*** There was widespread concern that co-operatives have ‘No clear definition of status’, and an ‘undefined place in the economy’. The concern was that until a clear definition of the status of co-operatives was in place, it is very difficult to write effective policies applicable to them.

4. ***Property:*** There was also a strongly expressed desire for co-operative property issue to be resolved. Co-operatives are urgently seeking a mechanism for property to be returned to them: first, for the ability this would give them to raise credit; and second, to be able to put this land and property to more productive use.

5. ***Regulation:*** Regulation was also felt to be stricter for co-operatives than for other businesses, and that co-operatives faced a significant level of unfair competition from traders operating in the unregulated informal or ’grey’ economy.

6. ***Coordination:*** There was a strong sense that government needs a more joined-up approach to institutional support. Respondents sought better co-ordination between central and municipal government, and between the different

уровнем несправедливой конкуренции со стороны торговцев, работающих в нерегулируемой или «серой» экономике.

6. ***Координация:*** существует мнение, что правительству необходим более объединенный подход к институциональной поддержке. Респонденты хотели бы видеть лучшую координацию между центральным и муниципальным правительствами и между различными министерствами, которые обладают функциями, влияющими на кооперативы. Нынешняя рабочая группа по созданию нового закона о кооперативах демонстрирует хороший пример объединения людей из различных мест для работы над общей целью. Будет полезно, если такой же подход станет применяться для поддержания реализации нового закона после введения его в действие.

В. Доступность кредитов.

1. ***Доступность кредитов:*** Отсутствие доступности кредитов стало весьма распространенной проблемой. Большой проблемой для кооперативов является отсутствие активов, с помощью которых можно брать кредиты. Это является основной причиной для возврата собственности кооперативов. Однако основные банки также не заинтересованы в кредитовании кооперативов и других малых и средних предприятий: во-первых, они считают эти предприятия рискованными. Это не соответствует международному опыту, который показывает, что процент неудач новых кооперативов существенно ниже, чем у новых предприятий, владельцами которых являются инвесторы. Во-вторых, большие банки не имеют никаких стимулов для кредитования, так как на рынке можно легче и быстрее получить прибыль. В этом случае в Сербии существует исключительно благоприятная ситуация для финансовых кооперативов. Кредитные кооперативы успешны по всему миру в возвращении местных капиталов в местный бизнес и обслуживании развития местной экономики.

Производственные и сельскохозяйственные сберегательно-кредитные кооперативы были одними из старейших типов кооперативов в Сербии и играли существенную роль в улучшении и развитии производства, ремесел и создании первых предприятий перерабатывающей отрасли. Однако их роль в определенные периоды при различных политических и экономических системах в Сербии привела к практическому вымиранию в результате введения в действие закона 2005 года о банках. Однако опыт других кооперативов по всему миру свидетельствует о том, что кредитные кооперативы могут играть значительную роль в Сербии.

2. ***Международная помощь:*** может быть использована в качестве варианта помощи в капитализации основных кооперативных проектов и создания их возможностей. Здесь следует учитывать природу кооперативов как организаций самопомощи. Особенно не следует разрушать стимулы, связанные с процветанием членов кредитных кооперативов (Мировой Банк, 2007). Однако наши выводы показывают, что для кооперативов самопомощи получение внешней помощи в основном означает получение разумных кредитов, а не пожертвований. Это дает стимул кооперативам для зарабатывания средств для возврата любого предоставленного кредита.

Ministries that have functions affecting co-operatives. The current Working Party for the new co-operative law provides a good example of bringing together people from different places to work on a common goal. It may be advantageous if this kind of approach were to be repeated in supporting the implementation of the new law once it is enacted.

B. Access to Credit.

1. ***Access to Credit:*** A lack of access to credit was a very widespread concern. A big problem for co-operatives is the lack of assets against which to borrow. This is a key reason for co-operative property to be returned. However, the main banks also appear to be disinterested in lending to co-operatives and other SMEs: first, they perceive these organisations to be riskier. This is certainly not based on the international evidence, which shows the failure rate of new co-operatives to be substantially less than that of new investor-owned businesses. Second, the big banks have no incentive to lend, as there are larger and easier returns to be made in the market. In this case, there is an exceptionally strong case for financial co-operatives in Serbia. Credit co-operatives are successful all over the world in recycling local capital into local businesses and serving as an engine for local economic development.

Manufacture and agricultural saving-credit cooperatives were one of the oldest types of cooperatives in Serbia and had a significant role in improvement and development of manufacture, handicrafts and building first facilities in processing industry. However, their role in some periods of different political and economic systems in Serbia resulted in practically their liquidation by enacting Law on banks in 2005. However, the experience of others around the world suggests that credit cooperatives can have significant role in Serbia.

2. ***International Aid:*** International aid could be used as a way to help capitalise key co-operative projects and build their capacity. This must respect the nature of co-operatives as organisations of self help. Especially, it should not undermine the thrift incentive of credit co-operative members (World Bank, 2007). However, our findings show that in the spirit of self-help co-operatives requesting outside help are generally seeking ‘reasonable loans’ rather than donations. This provides an incentive for co-operatives to earn a rate of return on any credit given.

C. Member/Community Support.

The final big issue for co-operatives is about member and community support. Here we found that while many co-operatives enjoyed the support of their communities, others did not. In these cases, work needs to be done to restore trust and to get people to engage with co-operatives again. This is largely about promoting the advantages of co-operatives – something that becomes easier if the above disadvantages are also being tackled.

С. Поддержка членов/сообщества.

Последним большим вопросом для кооперативов остается вопрос поддержки его членов и сообщества. Мы обнаружили, что в то время как многие кооперативы получают поддержку своих сообществ, некоторые такой поддержки не находят. В этих случаях необходимо проделать работу по восстановлению доверия и вовлечению людей в кооперативы. В основном это связано с рекламированием преимуществ кооперативов; того, что становится легче и проще, если указанные преимущества работают.

Действия: кто и как?

Ниже мы определяем три основные группы, которые должны предпринять действия для помощи в развитии кооперативного сектора в Сербии:

– правительство;

– кооперативное движение;

– внешние источники.

Правительство может объединить участие различных сторон для более целенаправленного подхода: если взять за образец Шотландию, то можно составить политическую группу с представителями всех партий, команду из представителей министерств и группу из представителей различных департаментов социальных служб. Необходимо принять и ввести в действие новый закон. Правила могут быть предоставлены в качестве руководства для гарантии того, что кооперативы создаются в соответствии с международными принятыми стандартами и принципами для кооперативов. Нормы регулирования для кооперативов можно рассмотреть для обеспечения того, что кооперативы, которые функционируют эффективно, получают самостоятельность, которая им необходима для развития, при этом те кооперативы, которые переживают трудности, получают дополнительную помощь. Следует предпринять рассмотрение финансовой поддержки кооперативов. Тем временем также большое значение имеет создание вспомогательной институциональной среды, в которой кооперативы уверены в поддержке правительства (или, по крайней мере, в том, что правительство не против кооперативов). В настоящее время это существует не везде. Ключевым вопросом является то, что поддержка не означает взятие под контроль. Многие правительства по всему миру должны понять, что хорошая общественная политика далеко не всегда означает прямое участие в кооперативах, а, напротив, – создание поддерживающей и помогающей среды для них.

В конечном итоге. Развитие кооперативного движения в Сербии не является ответственностью правительства. Это ответственность самого кооперативного движения. Правительство играет свою роль в создании игрового поля и обеспечении необходимой среды для роста кооперативов. С учетом давних традиций самопомощи и совместной помощи, кооперативы должны играть свою собственную роль. Основные вопросы, выявленные для принятия действий со стороны кооперативов, заключаются в повышении капиталов членов кооперативов с помощью выгодных кредитов и новых инвестиций, и в увеличении объема деловой активности с вручением наград за превосходные результаты. Более успешные кооперативы в нашем исследовании были

Taking Action: Who and How?

Below, we identify three key groups that need to take action to help develop the co-operative sector in Serbia:

– Government;

– Co-operative movement;

– External bodies.

Government can draw together involvement from different parties in a more joined-up approach: to take an example from Scotland, there could be a cross-party political group, a ministerial action team and within the civil service a cross-departmental implementation group. The new law needs to be decided and enacted. Model rules can be provided as guidance to ensure that co-operatives are established according to internationally-accepted co-operative values and principles. Regulation of co-operatives can be reviewed to ensure that those that are functioning effectively are given the autonomy they need to develop, while those that are struggling are given additional support. A review of financial support for co-operatives could be undertaken. Meanwhile, a more supportive institutional environment, where co-operatives believe that the government is on the co-operatives' side (or at least not against them) is also important. Currently, this is not always the case. A key point is that being supportive does not mean taking over. Many governments around the world need to learn that good public policy does not always mean direct involvement in co-operatives, but rather the provision of a supportive and facilitative environment for them.

Ultimately, the development of the co-operative movement in Serbia is not the responsibility of government. It is the responsibility of the *co-operative movement* itself. Government has a role to play in levelling the playing field and providing the right environment for co-operatives to grow. But in the long-standing traditions of self help and mutual aid, co-operatives must play their part. Key matters identified for action for co-operatives were to increase members' capital through favourable credits and new investment, and to increase the volume of business activity, with rewards for excellent results. The more successful co-operatives in our survey were more open to notions of modernisation and continuous improvement. To achieve this, there is a need to build capacity through expanded education and training provision. There are also significant benefits to be gained through the co-operative principle of 'co-operation between co-operatives' as they seek to scale up their activity. This can include the setting up of secondary co-operatives (if these are made possible under the new law), action to support the development of financial co-operatives, and eventually the setting up of other national-level business arms to support primary co-operatives in such activities as food processing (where significant additional value can be created). There is also scope here for co-operatives to con-

более открыты для идей модернизации и непрерывного совершенствования. Для достижения этого существует необходимость в создании возможностей с помощью предоставления расширенного образования и обучения. Существуют также значительные преимущества, которые можно получить с помощью кооперативного принципа сотрудничества кооперативов, по мере усиления деятельности кооперативов. Сюда могут входить: создание вторичных кооперативов (если это станет возможным в рамках нового закона), действия по поддержанию развития финансовых кооперативов и создание других бизнес-механизмов на национальном уровне для поддержания первичных кооперативов, таких как переработка продуктов питания (где можно создать значительную дополнительную стоимость). Существует также вопрос для кооперативов о создании своих сетей. И в конечном итоге, станет очевидным, что существующая национальная федерация нуждается в обновлении или в создании новой.

Создание новых кооперативов – это особая задача. Бэйтман и Пеннарц (2009) выступают за создание в Сербии Агентства по развитию кооперативов. Для гарантии того, что влияние государства остается плодотворным, может быть полезно создать подобное агентство в рамках национальной федерации, хотя очевидно, что в рамках существующего Кооперативного Союза Сербии недостаточно возможностей для эффективного выполнения такой роли (Шеварлич и др., 2009). Существует также особая роль в создании пилотных проектов, например с донорским финансированием. Его можно использовать для демонстрации потенциала кооперативов другим секторам в Сербии. В то время как прошлый опыт может привести к нежеланию участвовать в кооперативах у производителей в Сербии, при правильном размещении информации и поддержке можно будет обойти все эти преграды и начать развивать новые, успешные кооперативы, которые необходимы и откликаются на нужды своих членов.

Правительство и кооперативное движение могут вместе достичь очень многого для создания гораздо лучшего будущего для кооперативов и местных сообществ, которые они обслуживают. Однако в некоторых случаях может потребоваться помощь от внешних источников. С точки зрения технического совета мы считаем, что существует преимущество в работе с международными агентствами по развитию кооперативов (такими как агентства из Канады, Швеции, Норвегии или Италии), которые действительно знают кооперативы и каким образом они лучше всего работают. Для финансовых кооперативов такие организации, как Development International Desjardin, Rabobank Foundation или Raiffeisen Foundation, могут сыграть аналогичную роль. С точки зрения обеспечения ресурсами реализации стратегий на поддержку развития кооперативов в условиях, создаваемых новым законом, а также для помощи в капитализации финансовых кооперативов целевая финансовая поддержка может быть получена от организаций-доноров местного сообщества.

sider how they build networks. Finally, as a voice and a champion for the movement, it would appear that the current national federation needs to be rejuvenated, or a new one needs to emerge.

The setting up of new co-operatives is a particular challenge. Bateman and Pennarz (2009) argue for the establishment in Serbia of a Co-operative Development Agency. To ensure that the influence of the state remains benign, it might be advisable for this to be located within the national federation, although there would appear to be insufficient capacity within the current Co-operative Union of Serbia to fulfil this role effectively (Sevarlic et al, 2009). There is also a role to be played by setting up successful pilot projects, for example with donor funding. These could be used to demonstrate the potential of co-operatives to others in Serbia. While past experience might lead to some reluctance to get involved in co-operatives amongst Serbian producers, with the right information and support it may be possible to overcome these barriers and begin to develop new, successful co-operatives that are relevant and responsive to their members' needs.

Government and the co-operative movement can achieve much together to create a much better future for co-operatives and for the local communities they serve. However, in some instances there may also be a need for help from *external bodies*. In terms of technical advice, we think that there is value in working with international co-operative development agencies (such as those from Canada, Sweden, Norway or Italy) that really know co-operatives and how they work best. For financial co-operatives, organisations such as Development International Desjardin, the Rabobank Foundation or the Raiffeisen Foundation could serve a similar role. In terms of resourcing the implementation of policies to support co-operative development in the circumstances created by the new law, and also in helping to capitalise financial co-operatives, targeted financial support might also be sought from the donor community.

Conclusions

Looking at both official and unofficial statistics on the number of co-operatives in Serbia, it would appear that the sector as a whole is declining. There is some argument over the exact numbers, but general acceptance that the actual number of active cooperatives is lower than the 2000 or so cooperatives that are currently registered. While many cooperatives in Serbia are still healthy, they remain weak. Even in cooperatives that make a surplus every year, 30 percent of these say that they do not raise their members' incomes. This would suggest that their surpluses are just too small. While these cooperatives clearly have a sound

Выводы

Рассматривая как официальную, так и неофициальную статистику с точки зрения числа кооперативов в Сербии, становится очевидным, что этот сектор в целом находится в упадке. Существует некоторое расхождение в отношении точного числа кооперативов, но в целом признается, что фактическое число действующих и зарегистрированных кооперативов составляет менее 2 000. В то время как многие кооперативы в Сербии вполне жизнеспособны, они остаются очень слабыми. Даже в тех кооперативах, которые приносят прибыль каждый год, 30 % не дают увеличения доходов своих членов. Это позволяет предположить, что прибыль остается очень небольшой. В то время как у этих кооперативов существует хорошее основание для бизнеса, которое позволяет им приносить эту самую прибыль, наши свидетельства демонстрируют, что требуются дополнительные действия по усилению кооперативов в Сербии, прежде чем они станут функционировать существенно лучше.

Создается впечатление, что многие кооперативы выживают, несмотря на, а не благодаря существующей рабочей среде. В некотором смысле они становятся вымирающими видами – и без каких-либо быстрых действий вскоре придут в еще больший упадок. Однако любые предпринимаемые действия должны быть именно теми, которые необходимы. В данном исследовании предпринимается попытка суммировать то, что различные собственники считают правильными действиями. Результаты помогают представить ясную картину того, какова на самом деле жизнь кооперативов, и того, что, по их мнению, принесет наибольшую помощь для развития кооперативов. Выводы из данного исследования могут быть полезными для очень широкого круга участников бизнеса – от правительства, агентств по развитию до самого кооперативного движения.

Итак, нужно ли поддерживать кооперативы? Результаты нашего исследования дают ответ «да». Только небольшое число кооперативов не подлежат возрождению. Однако практически все, с кем мы говорили, рассказали нам, как насущно необходимы кооперативы для экономики в целом и экономики сельской местности, в частности. И это не говоря о том, что сами по себе кооперативы совершенны. Они являются просто самым лучшим средством, имеющимся во многих ситуациях для помощи в развитии местной экономики. Мы можем перефразировать высказывание Уинстона Черчилля о демократии и сказать, что кооперативы – это наихудший тип организации, за исключением всех остальных, которые пытаются применять время от времени. На основе принципов самопомощи и совместной помощи кооперативы могут быть весьма эффективными. Наличие кооперативов также помогает другим бизнесам оставаться «честными», предоставляя заслуживающую доверия и этическую альтернативу некоторым менее скрупулезным торговцам, работающим в разных сообществах. Это дает возможность местному населению вырваться из тисков неорганизованной экономики.

Это вполне определенный и ясно очерченный вопрос для начала обсуждения. Однако следует учитывать интересы очень широкого диапазона различных участников. Существуют вполне определенные силы, которые будут

business foundation that enables them to make a surplus, our evidence indicates that more action is required to strengthen co-operatives in Serbia before they are able to do significantly better.

It seems that many cooperatives are surviving in spite of rather than because of their operating environment. In some ways they are becoming an endangered species – and without action very soon, they are likely to decline further. However, any action taken needs to be the right kind of action. In response, this research has attempted to summarise what various stakeholders had to say about what they understand the ‘right kind of action’ to be. The results help to give a clearer picture of what life is like on the ground for co-operatives, and the things they feel would provide the greatest help to their ongoing development. The findings from this survey should be of use to a wide range of stakeholders – within government, development agencies and the co-operative movement itself.

So, are co-operatives worth supporting? The evidence from our survey is ‘yes’. A minority of existing cooperatives may be beyond retrieval. However, almost everybody we spoke to told us how co-operatives were of vital importance to the economy in general, and rural economies in particular. This is not to say that co-operatives are perfect. They are simply the best tool available in many cases in helping to develop local economies. We may paraphrase Winston Churchill’s comment about democracy here – that co-operatives are the worst way of organising except all the others that have been tried from time to time. Based on sustainable principles of self-help and mutual aid, co-operatives can be highly effective. The presence of co-operatives also helps to keep other businesses ‘honest’, by providing a trustworthy and ethical alternative to some of the less scrupulous traders operating in some communities. This provides a bridge for local people to escape from the clutches of the informal economy.

As a starting point for discussion, this is quite clear cut. However, the interests of a wide range of different actors have to be aligned. There are a number of strong forces that will influence the future of co-operatives in Serbia. Resistance is inevitable, for example from strong actors in the agricultural sector. So discussions of co-operative development are difficult – but it is important to keep coming back to the same question: what are the other choices? Other strategies for the development of small and medium enterprises have not worked, particularly in agriculture. Another failed attempt to innovate is not seen as an option. In relation to poverty reduction and local economic development there is a strong sense that co-operatives hold significant future potential – and that in the medium to long term, attempts to realise this potential would be likely to be well rewarded.

оказывать влияние на будущее кооперативов в Сербии. Сопротивление неизбежно, например, со стороны сильных игроков в сельскохозяйственном секторе. Поэтому обсуждение развития кооперативов – это не простая задача, и при этом важно возвращаться к одному и тому же вопросу: каков иной выбор? Другие стратегии развития малых и средних предприятий не разработаны. Особенно в сельском хозяйстве. Другая провальная попытка обновления не может рассматриваться как вариант. В отношении снижения уровня бедности и развития местной экономики это является сильным аргументом в пользу того, что кооперативы имеют значительный потенциал в будущем, и в долгосрочной перспективе попытки осознать этот потенциал, вероятно, будут оценены по достоинству.

Ясно, что если потенциал кооперативов в Сербии получит дальнейшее развитие, то должен будет произойти целый ряд вещей. Бирчэлл и Симмонс (готовится к публикации) разработали идеально-типовой процесс реформ кооперативов на основании существующего опыта и методик (табл. 6).

Таблица 6

Идеальный процесс реформы и его признаки в Сербии

Элементы процесса реформ	Признаки в Сербии
Лидеры процесса реформ демонстрируют, кто имеет влияние на правительство	Пока нет – кооперативный сектор имеет слабое влияние
Объединение с политическими ресурсами	Требует создания
Объективное состояние движения в соответствии с отчетом, сделанным экспертами	Рабочая группа собиралась для обсуждения нового закона о кооперативах
Подготовка нового закона о кооперативах	В процессе
Принятие нового закона о кооперативах	Пока нет
Подготовка новых постановлений о кооперативах	Нет
Изменения на уровне регионов и районов	Нет
Бюджет, выделяемый центральным правительством	Нет
Образовательная кампания среди членов кооперативов	Нет
Новые выборы в органы управления	Нет
Прощение долгов, новое финансовое основание для кооперативов	Нет
Подготовка руководителей и управленцев, доступность финансов	Немного: техническая поддержка – UNDP, Norwegians, Agromreza, организация развития Сербии, факультет сельского хозяйства университета Белграда, Сербская ассоциация экономистов в области сельского хозяйства и т. д.

Clearly, if the potential of co-operatives in Serbia is to be developed further, a number of things need to happen. Birchall & Simmons (forthcoming) have devised an ideal-typical co-operative reform process based on existing experience and practices. Stages comprehended in this process are listed in Table 6.

Table 6

An Ideal-type Reform Process and Evidence in Serbia

Elements of the reform process	Evidence in Serbia
Reform champions emerge who are influential with govt	Not currently – co-operative sector has weak influence
Coalition with political resources	Needs to be built
Objective state of the movement report is made by experts	Working Group assembled to discuss new co-operative law
New co-operative law is drawn up	Still in process
New co-operative law is enacted	Not yet
New byelaws are drawn up for co-ops	No
Changes made at regional, district levels	No
Budget allocated by central govt	No
Education campaign among co-op members	No
New elections for the board	No
Debts forgiven, new financial basis for co-ops	No
Leadership, management training, access to finance	Some: Technical support – UNDP, Norwegians, Agromreza, Serbia's Development Organization, Belgrade Faculty of Agriculture, Serbian Association of Agricultural Economists, etc
Business strengthening programmes are begun	Some with donor support
Support is given for product development, opening up of markets	No
Primary co-ops are encouraged to link up to form secondaries, business ventures	No – new law required for this
Apex co-ops are formed or reformed	No
New national-level business arms are created to support primary co-ops	No

Элементы процесса реформ	Признаки в Сербии
Начало программ по укреплению бизнеса	Немного при поддержке инвесторов
Поддержка развития продукции, открытие рынков	Нет
Первичные кооперативы получают поддержку для создания вторичных кооперативов и коммерческих предприятий	Нет – для этого нужен новый закон
Создание или реформа кооперативов	Нет
Создание бизнес отделений на национальном уровне для поддержки первичных кооперативов	Нет

Также представлено краткое изложение того, на каком этапе этот процесс находится в Сербии. Показано, что предстоит сделать еще много работы, чтобы кооперативы вновь стали основным сектором экономики. Наиболее очевидными препятствиями на этом пути являются: реформа законодательства, которая должна уладить вопросы земли и собственности; финансовая поддержка, которая позволит кооперативам ощутить под собой твердую финансовую опору; техническая поддержка, которая гарантирует, что все аспекты работы кооперативов являются эффективными; эффективное регулирование для гарантии того, что крупные предприятия не смогут эксплуатировать физические и человеческие ресурсы кооперативов. Наши беседы с различными участниками бизнеса дают основание для осторожного оптимизма относительно перспектив развития кооперативов. Однако эффективная разработка этого пути потребует участия всех заинтересованных лиц для демонстрации целого ряда важных качественных показателей: обязательств, взаимодействия, координации и сотрудничества.

There is also presented a summary of how advanced this process currently is in Serbia. It shows that there is a lot of work to be done in order for co-operatives to re-emerge as key economic actors. The most obvious obstacles to this are legal reform to sort out land and ownership issues; financial support to allow co-operatives to re-establish themselves on a firm financial footing; technical support to ensure that all aspects of the co-operatives' operation are effective; and effective regulation to ensure that vested interests are not able to exploit co-operatives physical or human assets. Our discussions with various stakeholders give cause for cautious optimism about the prospects for co-operative development. However, the effective navigation of this path will require those involved to display a number of important qualities: commitment, communication, coordination – and co-operation.

REFERENCES

1. Bibby, A. & Shaw, L. Making a Difference: Co-operative Solutions to Global Poverty, Manchester: Co-operative College, 2005.

2. Birchall, J. International Co-operative Movement. – Manchester: University Press, 1997.

3. Birchall, J. Poverty Reduction through Self-Help: rediscovering the co-operative advantage. – Geneva: ILO, 2003.

4. Birchall, J. Co-operatives and the Millennium Development Goals. – Geneva: ILO, 2004.

5. Birchall, J. A comparative analysis of co-operative sectors in Scotland, Finland, Sweden and Switzerland, 2009.

6. http://www.scottish-enterprise.com/publications/cds-comparativeanalysisofco-operativesectorsinscotlandfinlandswedenandswitzerland.pdf.

7. Birchall, J. & Simmons, R. Co-operatives and Poverty Reduction. – Manchester: Co-op College, 2009.

8. Birchall, J. & Simmons, R. (fc) The Co-operative Reform Process in Tanzania and Sri Lanka.

9. Bogdanov, N. Small Rural Households in Serbia and Rural Non-farm Economy. – Belgrade: DAES, 2008.

10. Campbell, M. The Third System, Employment and Local Development. – 1997. – Vol. 1. Synthesis Report // http://europa.eu.int/comm/employmentsocial/empl&esf/3syst/vol1en.pdf

11. Develtere, P. Cooperative Development in Africa up to the 1990s // Develtere, P., Pollet, I. & Wanyama, F. (eds.) Cooperating out of poverty: the renaissance of the African cooperative movement. – Dar es Salaam: ILO/COOP Africa/World Bank Institute, 2008.

12. Government of Serbia. Second Progress report on the Implementation of the Poverty Reduction Strategy in Serbia. – Belgrade: Government of Serbia, 2007.

13. Huxham, C. The Challenge of Collaborative Governance // Public Management. – 2000. – 2 (3). – P. 337–357.

14. ICA (1995) Co-operative Statement of Identity and Principles, approved at ICA Congress, Manchester, September, 1995

15. ITAD Social Enterprises in Serbia: Institutional Framework and Practical Experiences of Co-operatives. – Belgrade: UNDP Serbia, 2009.

16. Merrett, C. & Walzer, N. A Co-operative Approach to Local Economic Development. – London: Quorum Books, 2001.

17. Merrett, C. & Walzer, N. Co-operatives and Local Development. – London: ME Sharpe, 2004.

18. Mrksic. Srednji slojevi u Jugoslaviji. – Belgrade: IIC SSO, 1987.

19. Njegovan, Z. & Boskovic, O. Agriculture of Serbia and Montenegro // Agora Without Frontiers. – 2006. – 12 (2). – P. 110–145.

20. Ognjanov, G. & MacKellar, L. Mid-term Evaluation: Severance to Job Project. – Belgrade: UNDP Serbia, 2008.

21. Ševarlić M. Lex specialis za zadružnu imovinu. 2006.

22. www.poljoprivreda.info/ ?oid=12&id=650

23. Ševarlić M., Nikolić M. Marija, Simmons R. Standpoints of the Directors of Agricultural Co-operatives about the Membership and the Work of Cooperative Unions in Serbia, Thematic Proceedings The Role of Knowledge Innovation and Human Capital in Multifunctional Agriculture and Territorial Rural Development, 113th Seminar of the EAAE, 9th–11th December 2009. – Belgrade, Serbia.– P. 643–646.

24. Simmons, R. & Birchall, J. The Role and Potential of Co-operatives in the Poverty Reduction Process, Paper to ICA Research Conference. – Trento, Italy, 2008. – October 15–18

25. Sljukic, S. Sociological Aspects of Peasant Co-operation in Post-Socialist Romania, NEC Yearbook 2001–2002.

26. Smith, S. Ending Global Poverty: a guide to what works. – New York: Palgrave Macmillan, 2005.

27. Streeck, W. & Schmitter, P. Community, Market, State – and Associations? // European Sociological Review. – 1985. – 1 (2). – P. 119–138.

28. Sunderic, Z. From Poverty Reduction to Social Inclusion: improved delivery of government policy // http://www.undp.hr/upload/file/202/101189/ FILENAME /Zagreb-ZarkoSunderic.ppt

29. United Nations. Report on Co-operatives in Social Development, A/56/73. – 2001.

30. United Nations. Report on Co-operatives in Social Development, A/60/138. – 2005.

31. United Nations. Report on Co-operatives in Social Development, A/62/154. – 2007.

32. World Bank. Providing Financial Services in Rural Area: a fresh look at co-operatives. – Washington DC: World Bank, 2007.

33. World Bank. What is Local Economic Development? // http://go.worldbank.org/EA784ZB3F0.

Я интеллектуал!

Мое самое большое богатство – мой интеллект. Но сколько он стоит сегодня?

У меня есть изобретения, научные статьи, монографии и диссертации, научные открытия. Я пишу стихи и прозу, музыку, увлекаюсь народным творчеством, народными промыслами и многим другим. Где я могу предложить себя, свой интеллект и иметь, кроме удовлетворения от своего творчества, еще и какой-то доход? Здесь, на ярмарке!

Ты можешь поместить объявление со своими контактами и кратко изложить, что ты продаешь, предлагаешь к внедрению, тиражированию или обмену. Можно предложить любые формы сотрудничества интеллектуала с бизнесом, властью, общественными организациями, со всеми, кто ищет инновационные пути развития и готов их спонсировать, поощрять и развивать.

Давай встретимся на ярмарке продуктов интеллектуального труда, познакомимся! И начнем сотрудничать! Очень важно и то, что сегодня, когда в Сколково осуществляется многомиллиардный проект, ты можешь проявить себя, это шанс получить работу.

Нас миллионы – умных, ищущих, знающих, желающих улучшить нашу жизнь!



Ярмарка продуктов интеллектуального труда

http://ya-intellektual.ru/

Дерзайте, выдумывайте, предлагайте.
Это ваш шанс!
Мы ждем вас в наших павильонах!

РАЗДЕЛ 2. ВЕКТОР ПОИСКА



ПОИСК ИСТИНЫ ЗНАЧИТЕЛЬНО ЦЕННЕЕ, ЧЕМ ОБЛАДАНИЕ ЕЮ

Лессинг Готгольд Эфраим (Lessing G. E.)

УДК 343.6 : 343.7
ББК 67.404

Сибиряков Сергей Львович,
д. ю. н., проф. кафедры специальных юридических дисциплин
Волгоградского института бизнеса,
г. Волгоград,
e-mail: tssib@ rambler.ru
Анжукаева Елена Александровна,
соискатель, ст. преподаватель кафедры гражданского права и процесса
Института экономики и права
Калмыцкого государственного университета,
Республика Калмыкия, г. Элиста,
e-mail: meon_nauka@mail.ru

О КОНЦЕПТУАЛЬНЫХ ПОДХОДАХ К ОБЕСПЕЧЕНИЮ ЛИЧНОЙ И ИМУЩЕСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ

ABOUT CONCEPTUAL APPROACHES TO PROVIDING PERSONAL AND PROPERTY SAFETY OF POPULATION AT THE REGIONAL LEVEL

В статье анализируются и классифицируются концептуальные подходы отечественных и зарубежных ученых к рассмотрению проблемы обеспечения личной и имущественной безопасности населения и практики реализации соответствующей деятельности на региональном уровне. Разъясняется суть основополагающего понятия – обеспечение личной и имущественной безопасности населения, исходя из специфики его исторического развития и менталитета. Предлагаются авторский подход и принципы, которые могут быть использованы при формировании комплексной системы обеспечения антикриминальной безопасности населения любого региона страны с учетом специфики местных особенностей и менталитета граждан, состояния преступности и уровня жизни населения, на трех основных уровнях: общероссийском, региональном, муниципальном.

The article analyzes and classifies the conceptual approaches of domestic and foreign scientists to the examination of the problem of providing personal and property safety of the population and the practice of the implementation of the corresponding activity at the regional level. The author explains the essence of the basic concept, that is providing personal and property safety of the population on the basis of peculiarities of population historical development and mentality. The author's approach and principles are proposed, which can be used for the formation of the integrated system of providing anti-criminal safety of the population of any region of the country taking into account the peculiarities of local special features and mentality of citizens, the state of criminality and the living standards of the population at three basic levels: all-Russian, regional, municipal.

Ключевые слова: безопасность, региональный уровень, население, концепция, подход, личная безопасность, имущественная безопасность, обеспечение антикриминальной безопасности, региональная безопасность, социальная безопасность.

Keywords: safety, regional level, population, concept, approach, personal safety, property safety, providing anti-criminal safety, regional safety, social safety.

Рассматриваемая проблема – составная часть общегосударственной концепции обеспечения национальной безопасности и соответствующей научно-теоретической и практической деятельности по обеспечению всех видов и форм безопасности населения в целом и каждого гражданина в отдельности.

Ретроспективный анализ проблемы обеспечения безопасности свидетельствует о том, что впервые понятие «национальная безопасность» как безопасность личности, общества и государства появилось в постсоветское время. Термин «безопасность» в условиях Советского Союза был предан забвению и почти 70 лет не упоминался в энциклопедических словарях[1].

На сегодняшний день Закон РФ от 5 марта 1992 г. № 2646-1 «О безопасности» закрепляет правовые основы обеспечения безопасности личности, общества и государства, определяет систему безопасности и ее функции, устанавливает порядок организации и финансирования органов обеспечения безопасности, а также контроля и надзора за законностью их деятельности.

В законе также рассматривается понятие «безопасность» как состояние защищенности жизненно важных интересов личности, общества и государства от внутренних и внешних угроз[2].

При этом к основным объектам безопасности относятся: личность – ее права и свободы; общество – его

[1] Ситковский, А. Л. Корыстная преступность как одна из современных угроз безопасности Российского общества / А. Л. Ситковский // Российский следователь. – 2008. – № 13. – С. 25–28.

[2] См.: О безопасности: закон РФ от 5 марта 1992 г. № 2646-1 (с изм. на 26 июня 2008 г.) // Ведомости СНД и ВС РФ. – 1992. – № 15. – Ст. 769; см. также: Концепция национальной безопасности Российской Федерации: утв. Указом Президента Российской Федерации № 24 от 10 января 2000 г. // Собрание законодательства РФ. – 2000. – № 2. – Ст. 170; Стратегия национальной безопасности Российской Федерации до 2020 г., ст. 38, ст. 48: утв. Указом Президента Российской Федерации от 12 мая 2009 г. № 537 // Собрание законодательства РФ. – 2009. – № 20. – Ст. 2444.

материальные и духовные ценности; государство – его конституционный строй, суверенитет и территориальная целостность.

Анализ действующего законодательства и литературы, посвященной проблемам безопасности, позволяет сделать вывод о достаточно частом использовании в различных контекстах и понятия «региональная безопасность»[3].

Региональная безопасность является подсистемой национальной безопасности. В конечном счете, перспективы развития и безопасность страны в целом зависят от возможностей каждого региона в отдельности и всей совокупности регионов в целом.

Система региональной безопасности сложна и многогранна, поскольку охватывает самые различные сферы человеческой жизнедеятельности, а в рамках региональной безопасности корректно говорить об экономической, политической, демографической, экологической и иных ее составляющих подсистемах.

В рассматриваемом нами плане речь идет о подсистеме обеспечения личной и имущественной безопасности населения региона. Потребности управления такой большой и сложной по многим показателям страной диктуют необходимость повышенного внимания именно к региональной политике[4].

Актуальность рассматриваемой нами проблемы убедительно подтверждается исследованиями многих российских ученых. Так, профессор В. В. Меркурьев приводит в своей работе таблицу вероятности крайней степени риска для человека стать жертвой (погибнуть) от некоторых видов опасностей в течение года. В частности, для убийства она соответствует вероятности 1 : 7 000, а в целом вероятность общего риска потерять свое здоровье и даже жизнь для современного человека составляет 1 : 700. В подтверждение данного вывода автор приводит динамику убийств в России за период с 1995 по 2004 год, согласно которой коэффициент преступной активности населения вырос с 25,8 до 27,0[5].

На сегодняшний день анализ различных подходов к проблеме показывает, что она излагается в следующих основных аспектах: «юридическая безопасность» (Г. Н. Горшенков)[6], «криминологическая безопасность» (М. М. Бабаев, М. П. Клейменов, Д. И. Чистов)[7], «личная и имущественная безопасность человека на региональном/муниципальном уровне» (С. Л. Сибиряков, С. А. Деркач)[8], «информационная безопасность» (Г. Н. Горшенков, Г. Г. Горшенков)[9], «антикриминальная безопасность» (Г. Г. Горшенков)[10], «правовая безопасность» (А. Ф. Галузин)[11], «экономическая безопасность» (М. П. Клейменов, В. В. Меркурьев)[12], «обеспечение безопасности личности», «уголовно-процессуальная безопасность» (А. Ю. Епихин)[13], «уголовно-правовая безопасность» (А. А. Тер-Акопов)[14], «безопасность жизнедеятельности общества» (Н. В. Щедрин)[15], «духовная, духовно-нравственная безопасность» (Ю. Н. Климова, О. В. Пристанская)[16], «социальная безопасность» (А. Н. Костенко)[17] и т. п.

Так, с точки зрения Ю. А. Епихина, понятие «безопасность» в доктринальном смысле можно определить как комплекс обстоятельств, обеспечивающих состояние защищенности объекта охраны от угрозы нападения либо фактического противоправного воздействия на него со стороны кого-либо, направленный на отражение, оборону от имеющейся безопасности или угрозы ее появления. Кроме того, автор настаивает на том, что в законодательстве, регулирующем защиту личности, должны быть установлены границы осуществления и применения мер безопасности. Тем более, что лицо может нуждаться в защите и после провозглашения обвинительного (оправдательного) приговора, а также

---

[3] Конституция РФ. Ст. 71, п. 3; Налоговый кодекс РФ. Ст. 12, 14; Кодекс РФ об административных нарушениях. Ст. 7.2, п. 4, Ст. 8.17, п. 1 и др.

[4] Андреева, Л. А. Криминологический аспект региональной безопасности / Л. А. Андреева // Адвокатская практика. – 2008. – № 1. – С. 16–21.

[5] Меркурьев, В. В. Защита безопасности человека и его жизнедеятельности / В. В. Меркурьев. – М.: Российская криминологическая ассоциация, 2006. – С. 58.

[6] Горшенков, Г. Н. Личность перед опасностью криминальной угрозы: монография / Г. Н. Горшенков. – Н. Новгород, 2006.

[7] Клейменов, М. П. Прогнозирование криминологической безопасности / М. П. Клейменов // Закономерности преступности, стратегия борьбы и закон / под ред. А. И. Долговой. – М., 2001. – С. 42.

[8] См.: Сибиряков, С. Л. Региональные особенности состояния криминального насилия и преступности, уровня правосознания и защищенности населения (информационно-аналитические материалы) / С. Л. Сибиряков, С. А. Деркач. – Волгоград: НОУ ВПО ВИБ, 2004; см. также: Деркач, С. А. Предупреждение преступлений на муниципальном уровне: теоретические и прикладные аспекты / С. А. Деркач. – Волгоград: ПринТерра, 2007.

[9] Горшенков, А. Г. Информационная безопасность личности в условиях глобализации преступности / А. Г. Горшенков, Г. Г. Горшенков, Г. Н. Горшенков // Общественные конфликты и личность: межвуз. науч.-практ. конф.; сб. науч. тр. – Н. Новгород, 2001. – С. 25–30.

[10] Горшенков, Г. Г. Антикриминальная безопасность: понятие и содержание / Г. Г. Горшенков // Обеспечение прав личности и интересов государства в современном обществе: сб. тез. Всерос. науч.-практ. конф. 17–18 декабря 2004. – Муром, 2004.

[11] Галузин, А. Ф. О соотношении понятий «правовая безопасность» и «юридическая безопасность» / А. Ф. Галузин // Экономическая безопасность России: политические ориентиры, законодательные приоритеты, практика обеспечения. Вестник Нижегородской академии МВД России. – 2006. – № 6. – С. 15–25.

[12] Меркурьев, В. В. Указ. соч.; см. также: Клейменов, М. П. Криминальное манипулирование и современная преступность / М. П. Клейменов // Преступность и духовность. – М.: Российская криминологическая ассоциация, 2008. – С. 14–25.

[13] Епихин, А. Ю. Обеспечение безопасности личности в системе воздействия на преступность / А. Ю. Епихин // Реагирование на преступность: концепции, закон, практика. – М.: Российская криминологическая ассоциация, 2002. – С. 126–131.

[14] Тер-Акопов, А. А. Преступление и проблемы нефизической причинности в уголовном праве. – М., 2003. – С. 17.

[15] Щедрин, Н. В. Меры безопасности и преступность: итоги XX и перспективы XXI века / Н. В. Щедрин //Актуальные проблемы государства и права на рубеже веков. – Владивосток: Изд-во Дальневост. ун-та, 1998. – С. 355–357.

[16] См.: Пристанская, О. В. Дети, преступность и духовно-нравственное состояние общества / О. В. Пристанская // Преступность и духовность. – М.: Российская криминологическая ассоциация, 2008. – С. 211–229; см. также: Климова, Ю. Н. Духовная сфера по результатам криминологического изучения, обеспечение нравственно-духовной безопасности и «богословская криминология» / Ю. Н. Климова // Преступность и духовность. – М.: Российская криминологическая ассоциация, 2008. – С. 96–104.

[17] Костенко, А. Н. Терроризм как нарушение природного права человека на безопасность (исследование в свете принципа социального натурализма) / А. Н. Костенко // Российский криминологический взгляд. – 2007. – № 3. – С. 196–202.

во время отбывания наказания виновным и после истечения сроков погашения судимости[18].

По мнению А. Ф. Галузина «фактическая правовая безопасность – это материализованное юридической практикой социально-правовое содержание юридических составов и комплексов прав, свобод, интересов личности, общества, государства, содержанием которых в качестве неотъемлемой составляющей является и фундаментальное право на безопасность. Обеспечение правовой безопасности – это не только ее осуществление, но и охрана, защита обеспечения и состояния обеспеченности безопасности». Далее, «юридическая безопасность сводится к юридической практике противодействия юридическими средствами опасностям и угрозам, законным правам, свободам, интересам…»[19].

В ряду различных видов безопасности группа ученых предложила такую ее разновидность, как «информационная безопасность», под которой они понимают состояние защищенности личности в информационной сфере, опираясь при этом на Доктрину информационной безопасности РФ[20].

Рассуждая о категории понятия «антикриминальная безопасность», Горшенков Г. Г. предлагает рассматривать ее в двух аспектах. Во-первых, как специфическое интегрированное свойство объекта юридической безопасности, или явление, особенное по отношение к общему; во-вторых, как частную криминологическую концепцию. При этом в первом случае автор определяет антикриминальную безопасность (или свойство объекта юридической безопасности) как способность личности противостоять криминальной угрозе, а также наличие необходимых для этого правовых гарантий юридического обеспечения безопасности ее жизнедеятельности.

Во втором случае автор считает, что антикриминальная безопасность личности (как частная криминологическая концепция) представляет систему знаний об интегрированном свойстве данного объекта, выраженном в его устойчивости перед криминальной угрозой при наличии правовых гарантий и юридического обеспечения безопасной жизнедеятельности, осуществляемых на основе криминологического контроля и прогнозирования[21].

Профессор А. Н. Костенко, подчеркивая, что «право на безопасность – это фундаментальное естественное право человека», понимает под ней «состояние человека (или людей), позволяющее ему (им) жить в согласии с законами социальной природы,… т. е. свобода от всякого своеволия со стороны других людей»[22].

Подводя итоги рассмотрения и анализа основных из имеющихся в отечественной литературе подходов к понятию «безопасность», следует признать, что единая позиция по этому вопросу до настоящего времени так и не выработана.

Авторы считают необходимым разъяснить суть основополагающего понятия, которое вынесено в заглавие статьи, исходя из специфики исторического развития и менталитета калмыцкого народа.

Так, для последователей буддизма первоначальную значимость имеет ценность семьи, рода и государства в целом. Отсюда следует, что под «личной и имущественной безопасностью населения» мы понимаем, в первую очередь, право на жизнь и свободу наших граждан, возможность создания и содержания, а также укрепления семьи как основной ячейки национальной самости калмыцкого народа.

Кроме того, в это понятие мы включаем обеспечение свободного и спокойного воспитания и образования молодого поколения Республики Калмыкия, гарантии полной занятости населения в соответствии с потребностями и возможностями каждого отдельно взятого гражданина.

Не менее важным для себя мы считаем обеспечение возможности для каждого гражданина свободы вероисповедания независимо от его национальности, а для государства в целом – сохранение национальной и религиозной идентичности.

Авторы полагают, что проблема обеспечения личной и имущественной безопасности населения может быть рассмотрена с различных сторон.

Отсюда предлагается концептуальный подход, суть которого заключается в рассмотрении и трактовке сущности данного понятия на трех основных уровнях.

Первый уровень – это система национальной безопасности России, которая, в свою очередь, подразделяется на два подуровня: внешнюю и внутреннюю безопасность[23].

Второй уровень подразумевает региональную[24] (в рамках внутренней) систему безопасности, которая определяется, как правило, деятельностью Совета Безопасности. Однако данный уровень включает обширный перечень разновидностей безопасности. Например, экономическая (включая безопасность бизнеса, в первую очередь малого и среднего), социальная, экологическая, информационная, антитеррористическая, антикриминальная и другие разновидности безопасности.

При этом проблема состоит в том, что Совет Безопасности региона, как правило, состоит из представителей органов власти и правоохранительных органов, работающих не на постоянной основе, собирающихся не чаще одного раза в месяц, призванных рассматривать и решать крайне широкий спектр задач.

Отсюда вытекает необходимость создания постоянно действующего единого координирующего Центра обеспечения личной и имущественной безопасности населения каждого конкретного региона.

Третий уровень – муниципальный, т. е. обеспечение безопасности жителей на уровне района, микрорайона,

---

[18] См.: Епихин, А. Ю. Указ соч. С. 129–131.

[19] См.: Галузин, А. Ф. Указ соч. С. 16.

[20] Горшенков, А. Г. Криминологический контроль как метод обеспечения информационной безопасности личности / А. Г. Горшенков, Г. Г. Горшенков, Г. Н. Горшенков // Реагирование на преступность: концепции, закон. Практика. – М., 2002. – С. 25–30.

[21] Горшенков, Г. Г. Личность перед опасностью криминальной угрозы: монография. – Н. Новгород, 2006. – С. 63–64.

[22] Костенко, А. Н. Терроризм как нарушение природного права человека на безопасность (исследование в свете принципа социального натурализма) / А. Н. Костенко // Российский криминологический взгляд. – 2007. – № 3. – С. 198.

[23] О безопасности: закон РФ от 05.03.1992 № 2446-1 (ред. от 26.06.2008) // Ведомости СНД и ВС РФ. – 1992. –№ 15. – Ст. 769.

[24] Алханов, Р. Ш. Понятие «региональная безопасность» / Р. Ш. Алханов // Закон и право. – 2007. – № 10.

квартала, улицы, села. Именно на данном уровне, приближенном к каждому отдельному человеку, его семье, должна реализовываться региональная комплексная система обеспечения личной и имущественной безопасности населения.

Таким образом, изложенный выше подход обеспечит, по нашему мнению, оптимальное решение тех целей и задач, которые ставятся населением перед органами власти конкретного региона.

Рассмотрим в этой связи основные классификации мер антикриминальной безопасности человека, предлагаемые отечественными и зарубежными исследователями.

Так, Г. Г. Горшенков предлагает меры антикриминальной безопасности, исходя из специфики основных видов деятельности по ее обеспечению[25]:

– уголовно-правовые (институтов уголовной ответственности, наказания, освобождения от уголовной ответственности и наказания, принудительных мер воспитательного, медицинского характера);

– оперативно-розыскные мероприятия (ст. 6 ФЗ «Об оперативно-розыскной деятельности»), меры защиты сведений об органах, осуществляющих оперативно-розыскную деятельность, меры социально-правовой защиты (ст. 12, 16, 18 закона) и др.;

– уголовно-процессуальные средства, т.е. меры безопасности, предусмотренные ст. 166 (ч. 9), 186 (ч. 2), 193 (ч. 8), 241 (п. 4 ч. 2), 288 (ч. 5) УПК РФ и др.;

– меры, обеспечивающие защищенность от криминальной угрозы осужденного, сотрудника УИС (ч. 1 ст. 10, ст. 13, 86 УИК РФ и др.).

Оценивая в целом положительно предложенную классификацию, мы полагаем, что она носит узкий характер и относится в большей степени к классификации мер обеспечения юридической безопасности личности, которая, в свою очередь, может входить составной частью в комплексную систему обеспечения антикриминальной безопасности личности, населения в целом.

Ю. Н. Климова излагает свою теоретическую модель антикриминальной безопасности личности в духовной сфере (построенную на основе подхода, выработанного Г. Г. Горшенковым).

К числу основных элементов юридической безопасности в духовной сфере автор относит:

– объект (охраняемые законом права и свободы личности в духовной сфере и духовные ценности общества, закрепленные в ст. 28, п. 1 ст. 29, п. 1 ст. 30, п. 1, 2 ст. 44 Конституции РФ);

– предмет (духовные, психические, нравственные интересы личности; интеллектуальные, эстетические и моральные чувства);

– субъект (государственные органы, негосударственные организации, отдельные граждане, законодательно наделенные правами и обязанностями в деле обеспечения морально-нравственной безопасности);

– угрозу юридической безопасности, как возможнуюопасность для охраняемых законом прав и свобод личности, духовных ценностей общества или объективно существующую возможность нанесения ущерба объекту (предмету) безопасности в духовной сфере;

– меры и средства обеспечения юридической безопасности, как совокупность реакции субъекта безопасности на угрозу и используемых при этом приемов, различных видов ресурсов[26].

Предлагаемые профессором О. В. Старковым меры организации предупреждения бытовых преступлений (т. е. одной из распространенных разновидностей криминальных опасностей для человека) включают как общесоциальную, микросредовую, групповую, индивидуальную, так и общую и специально-криминологическую профилактику. При этом автор полагает, что основной уклон в предупреждении бытовых преступлений должен осуществляться в сторону насильственных, исходя из того, что они в структуре бытовых преступлений, по имеющимся у него данным, составляют самую значительную часть – 60,0 %, корыстные – 36,7 %, неосторожные – 3,3 %[27].

Важное значение имеют предложения, высказанные, в частности, И. А. Мордовкиным, который совершенно справедливо отмечает, что органы местного самоуправления имеют достаточно широкую компетенцию в сфере охраны общественного порядка. Например, к ведению муниципальных поселений относится участие в профилактике терроризма и экстремизма, а в целом – внимание местных властей должно быть направлено на обеспечение нормальных условий жизнедеятельности граждан, их личной и имущественной безопасности, охрану общественного спокойствия и нравственности.

Вместе с тем, подчеркивает автор, по-прежнему остается открытым вопрос о создании специальной системы исключительно муниципальных органов охраны общественного порядка. Между тем именно создание подобных формирований даст муниципальному образованию реальную возможность влиять на состояние безопасности на собственной территории, повысить оперативность решения различных проблем и уверенность и спокойствие населения[28].

Практика организации социального контроля и профилактики преступлений в Республике Дагестан наиболее полно представлена в трудах профессора Д. З. Зиядовой[29], которая уверена, что социальный контроль в Республике Дагестан является основным сдерживающим фактором. При этом большое внимание уделяется кровнородственным связям, в том числе в целях предупреждения антисоциального поведения. Так, одна из часто встречающихся причин (по ответам на вопрос

[25] Горшенков, Г. Г. Личность перед опасностью криминальной угрозы: монография / Г. Г. Горшенков. – Н. Новгород, 2006. – С. 104.

[26] Климова, Ю. Н. Духовная сфера по результатам криминологического изучения, обеспечение нравственно-духовной безопасности и «богословская криминология» / Ю. Н. Климова // Преступность и духовность. – М.: Российская криминологическая ассоциация, 2008. – С. 100–101.

[27] Старков, О. В. Предупреждение преступлений: учеб. пособие / О. В. Старков. – М.: Юристъ, 2005. – С. 150–161.

[28] Мордовкин, И. А. Особенности правового регулирования охраны общественного правопорядка органами местного самоуправления / И. А. Мордовкин // Муниципальное управление в Германии и России: материалы рос.-герм. науч.-практ. конф. – Волгоград, 2007. – С. 90–93.

[29] Зиядова, Д. З. Социальный контроль и профилактика преступлений / Д. З. Зиядова // Российский следователь. – 2008. – № 5. – С. 28–30.

анкеты) отказа от совершения преступления связана с боязнью осуждения со стороны тухума.

Социальный контроль, осуществляемый родными и родственниками, по мнению А. М. Цалиева, является не только дополнительным резервом в борьбе с правонарушениями, но и относится к наиболее гуманным средствам профилактической деятельности, поскольку в его основе лежит метод убеждения. Вот почему важнейшим воспитательным средством предупреждения правонарушений в Республике Дагестан является общественное мнение. Автор также отмечает, что дагестанские адаты придают большое значение старикам-аксакалам, так как они являются судьями в любом споре и хранителями древних обычаев. Отсюда следует, что социальное поведение людей, особенно молодых, в республиках Северного Кавказа контролируется в разных формах старшими.

С учетом сложившейся в России в целом и в ее отдельных регионах, в частности, ситуации представляет интерес анализ опыта зарубежных стран, так как в последние годы в мире усиливается тенденция к повышению уровня обеспечения личной и имущественной безопасности населения.

Так, профессор С. И. Герасимов отмечает, что в развитых странах при поддержке со стороны правительства осуществляются многие программы по предупреждению преступности на уровне общин. Например, во Франции (инициативы «бонмезон»), в Англии (программы «безопасный город»), в Италии (направленное против мафии обучение молодежи в Палермо), в США (дежурства в районе проживания и поддержание правопорядка самим населением). Эти программы оказывают прямое и ощутимое влияние на многие аспекты повседневной жизни людей.

Особое место в ряде стран занимают специальные программы, направленные на предупреждение насилия среди молодежи, во многом определяющие совершение преступлений против личности и здоровья человека.

Данные программы осуществляются в трех направлениях:

– меры по борьбе с правонарушениями среди молодых людей, относящихся к национальным меньшинствам, что становится все более актуальным для ряда регионов нашей страны;

– меры предупреждения отсева из школ молодых людей из групп риска и содействие их трудоустройству;

– меры обеспечения здорового начала (образа жизни) для детей и молодежи.

В Канаде еще в 1998 году создан Национальный центр по предупреждению преступности в целях повышения безопасности в общинах путем выявления факторов, способствующих вовлечению детей, молодежи и взрослых в сферу преступной деятельности.

Стратегия центра предусматривала создание общинного мобилизационного и инвестиционного фонда и разработку программ установления партнерских отношений в целях предупреждения преступности с участием частного сектора (т. е. государственно-частное партнерство, к расширению которого руководство нашей страны настойчиво призывает бизнес-структуры), а также проведения широкой правовоспитательной работы с населением.

Во Франции на сегодняшний день действует более 1 000 муниципальных советов по предупреждению преступности и, соответственно, большое количество сообществ граждан, добровольно помогающих в борьбе с преступностью, способствующих тем самым обеспечению личной и имущественной безопасности населения в целом.

В Японии, которая продолжает оставаться страной с самым низким уровнем уголовной преступности, широко используются социальные средства борьбы с ней. По всей территории страны действуют «пункты связи с полицией», в которые входят члены добровольных ассоциаций граждан. Каждый из них охватывает около 50 семей, всего таких пунктов примерно 700 тысяч. Самая крупная и разветвленная гражданская организация в сфере предупреждения преступности и работы с органами полиции – это Федерация предупреждения преступности.

В рамках федерации действуют добровольные союзы предупреждения преступности, объединяющие граждан-волонтеров[30] по принципу профессиональной занятости.

В эти союзы привлекаются люди, работающие в наиболее уязвимых для преступности отраслях хозяйственной деятельности (комиссионная торговля, гостиничный бизнес, сфера услуг, индустрия развлечений и т. д.). На префектном уровне таких союзов насчитывается более 7,5 тысяч.

В США, Канаде, Великобритании и некоторых других странах приняты специальные законы, касающиеся прав и защиты жертв преступлений. К 1998 году только в Англии, например, в системе Национальной организации поддержки жертв активно работали свыше 16 тысяч волонтеров, прошедших специальные курсы[31].

Заслуживает внимания анализ практики борьбы с преступностью и защиты населения от криминальных угроз в Великобритании, осуществленный О. Н. Ведерниковой. В частности, в рамках «первичного» предупреждения преступлений против личной и имущественной безопасности отмечается значительный эффект от такой меры, как установление видеоконтроля в общественных местах (снижение уровня преступности имело место в пределах от 14,0 % до 100 %). Необходимо подчеркнуть, что на 2009 г. в Великобритании установлено более 3 миллионов таких устройств, которые позволяют предупреждать до 22 % «уличных» преступлений (по данным МВД Великобритании).

В рамках «вторичного» предупреждения преступности разрабатываются многочисленные школьные программы по правовому воспитанию и контролю за поведением детей, а также программы, связанные с позитивным воздействием на их родителей.

---

[30] В Волгограде на базе юридического факультета НОУ ВПО ВИБ в течение пяти лет мы готовим студентов-волонтеров, которые выступают с беседами перед школьниками и студентами по проблемам обеспечения личной и имущественной безопасности, включая методы защиты от криминального насилия, профилактики наркомании, пьянства, токсикомании и др.

[31] Герасимов, С. И. Предупреждение преступности в зарубежных странах / С. И. Герасимов // Преступность в России и проблемы борьбы с ней / под ред. А. И. Долговой. – М.: Российская криминологическая ассоциация, 2001. – С. 194–196; 202–205.

В рамках «третичного» предупреждения предлагаются мероприятия, направленные на противодействие основным причинам преступности, оказание помощи жертвам преступлений, а в целом – на снижение страха населения перед преступностью.

Важно отметить, что многие граждане Великобритании объединились в национальную благотворительную организацию «Обеспокоенные преступностью», члены которой оказывают активную поддержку заинтересованным субъектам предупреждения преступности, и в первую очередь, полиции. Немаловажно то, что значительное число программ в этой стране направлено на укрепление семьи и оказание ей помощи в воспитании детей[32].

Таким образом, можно прийти к выводу, что, как в нашей стране, так и за рубежом, к настоящему времени разработаны основные принципы и подходы, которые могут быть использованы при формировании системы обеспечения личной и имущественной безопасности населения любого региона страны с учетом специфики местных особенностей и менталитета жителей, а также результатов научно-методических исследований.

ЛИТЕРАТУРА

1. Алханов, Р. Ш. Понятие «региональная безопасность» / Р. Ш. Алханов // Закон и право. – 2007. – № 10. – С. 75.

2. Андреева, Л. А. Криминологический аспект региональной безопасности / Л. А. Андреева // Адвокатская практика. – 2008. – № 1. – С. 16–21.

3. Ведерникова, О. Н. Теория и практика борьбы с преступностью в Великобритании / О. Н. Ведерникова. – М., 2001. – 344 с.

4. Галузин, А. Ф. О соотношении понятий «правовая безопасность» и «юридическая безопасность» / А. Ф. Галузин // Экономическая безопасность России: политические ориентиры, законодательные приоритеты, практика обеспечения. Вестник Нижегородской академии МВД России. – 2006. – № 6. – С. 15–25.

5. Герасимов, С. И. Предупреждение преступности в зарубежных странах / С. И. Герасимов // Преступность в России и проблемы борьбы с ней / под ред. А. И. Долговой. – М.: Российская криминологическая ассоциация, 2001. – 244 с.

6. Горшенков, А. Г. Криминологический контроль как метод обеспечения информационной безопасности личности / А. Г. Горшенков, Г. Г. Горшенков, Г. Н. Горшенков // Реагирование на преступность: концепции, закон. Практика. – М., 2002. – С. 25–30.

7. Горшенков, Г. Г. Антикриминальная безопасность: понятие и содержание / Г. Г. Горшенков // Обеспечение прав личности и интересов государства в современном обществе: сб. тез. Всерос. науч.-практ. конф. 17–18 дек. 2004. – Муром, 2004. – 374 с.

8. Горшенков, Г. Н. Личность перед опасностью криминальной угрозы: монография / Г. Н. Горшенков. – Н. Новгород, 2006. – 108 с.

9. Деркач, С. А. Предупреждение преступлений на муниципальном уровне: теоретические и прикладные аспекты / С. А. Деркач. – Волгоград: ПринТерра, 2007. – 90 с.

10. Епихин, А. Ю. Обеспечение безопасности личности в системе воздействия на преступность / А. Ю. Епихин // Реагирование на преступность: концепции, закон, практика. – М.: Российская криминологическая ассоциация, 2002. – С. 126–131.

11. О безопасности: закон РФ. от 5 марта 1992 г. № 2646-1 (с изм. на 26 июня 2008 г.) // Ведомости СНД и ВС РФ. – 1992. – № 15. – Ст. 769.

12. Зиядова, Д. З. Социальный контроль и профилактика преступлений / Д. З. Зиядова // Российский следователь. – 2008. – № 5. – С. 28–30.

13. Кабанов, П. А. Некоторые теоретические проблемы российской политической криминологии на современном этапе ее развития / П. А. Кабанов // Проблемы противодействия преступности в современных условиях: материалы Междунар. науч.о-практ. конф. 16–17 октября 2003 г. – Ч. I. – Уфа: РИО БашГУ, 2003. – 280 с.

14. Клейменов, М. П. Криминальное манипулирование и современная преступность / М. П. Клейменов // Преступность и духовность. – М.: Российская криминологическая ассоциация, 2008. – С. 14–25.

15. Клейменов, М. П. Прогнозирование криминологической безопасности / М. П. Клейменов // Закономерности преступности, стратегия борьбы и закон / под ред. А.И. Долговой. – М., 2001. – 576 с.

16. Климова, Ю. Н. Духовная сфера по результатам криминологического изучения, обеспечение нравственно-духовной безопасности и «богословская криминология» / Ю. Н. Климова // Преступность и духовность. – М.: Российская криминологическая ассоциация, 2008. – С. 96-104.

17. Концепция национальной безопасности Российской Федерации: утв. Указом Президента Российской Федерации от 17 декабря 1997 г. № 1300 // Российские вести. – 1997. – 25 дек.

18. Концепция национальной безопасности Российской Федерации: утв. Указом Президента Российской Федерации от 10 января 2000 г. № 24 // Собрание законодательства РФ. – 2000. – № 2. – Ст. 170.

19. Костенко, А. Н. Терроризм как нарушение природного права человека на безопасность (исследование в свете принципа социального натурализма) / А. Н. Костенко // Российский криминологический взгляд. – 2007. – № 3. – С. 196–202.

[32] Ведерникова, О. Н. Теория и практика борьбы с преступностью в Великобритании / О. Н. Ведерникова. – М., 2001. – С. 283; 286; 297; 302.

20. Меркурьев, В. В. Защита безопасности человека и его жизнедеятельности / В. В. Меркурьев. – М.: Российская криминологическая ассоциация, 2006. – 350 с.

21. Мордовкин, И. А. Особенности правового регулирования охраны общественного правопорядка органами местного самоуправления / И. А. Мордовкин // Муниципальное управление в Германии и России: материалы рос.-герм. науч.-практ. конф. – Волгоград, 2007. – С. 90–93.

22. Пристанская, О. В. Дети, преступность и духовно-нравственное состояние общества / О. В. Пристанская // Преступность и духовность. – М.: Российская криминологическая ассоциация, 2008. – С. 211–229.

23. Сибиряков, С. Л. Региональные особенности состояния криминального насилия и преступности, уровня правосознания и защищенности населения (информационно-аналитические материалы) / С. Л. Сибиряков, С. А. Деркач. – Волгоград: НОУ ВПО ВИБ, 2004. – 59 с.

24. Ситковский, А. Л. Корыстная преступность как одна из современных угроз безопасности Российского общества / А. Л. Ситковский // Российский следователь. – 2008. – № 13. – С. 25–28.

25. Старков, О. В. Предупреждение преступлений: учеб. пособие / О. В. Старков. – М.: Юристъ, 2005. – С. 150–161.

26. Стратегия национальной безопасности Российской Федерации до 2020 г., ст. 38, 48: утв. Указом Президента Российской Федерации от 12 мая 2009 г. № 537 // Собрание законодательства РФ. – 2009. – № 20. – Ст. 2444.

27. Тер-Акопов, А. А. Преступление и проблемы нефизической причинности в уголовном праве / А. А. Тер- Акопов. – М., 2003. – 480 с.

28. Щедрин, Н. В. Меры безопасности и преступность: итоги XX и перспективы XXI века / Н. В. Щедрин //Актуальные проблемы государства и права на рубеже веков. – Владивосток: Изд-во Дальневост. ун-та, 1998. – 437 с.

Я интеллектуал!

Мое самое большое богатство – мой интеллект. Но сколько он стоит сегодня?

У меня есть изобретения, научные статьи, монографии и диссертации, научные открытия. Я пишу стихи и прозу, музыку, увлекаюсь народным творчеством, народными промыслами и многим другим. Где я могу предложить себя, свой интеллект и иметь, кроме удовлетворения от своего творчества, еще и какой-то доход? Здесь, на ярмарке!

Ты можешь поместить объявление со своими контактами и кратко изложить, что ты продаешь, предлагаешь к внедрению, тиражированию или обмену. Можно предложить любые формы сотрудничества интеллектуала с бизнесом, властью, общественными организациями, со всеми, кто ищет инновационные пути развития и готов их спонсировать, поощрять и развивать.

Давай встретимся на ярмарке продуктов интеллектуального труда, познакомимся! И начнем сотрудничать! Очень важно и то, что сегодня, когда в Сколково осуществляется многомиллиардный проект, ты можешь проявить себя, это шанс получить работу.

Нас миллионы – умных, ищущих, знающих, желающих улучшить нашу жизнь!



Ярмарка продуктов интеллектуального труда

http://ya-intellektual.ru/

Дерзайте, выдумывайте, предлагайте.
Это ваш шанс!
Мы ждем вас в наших павильонах!

РАЗДЕЛ 3. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ



ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НАУКА ПОЗВОЛЯЕТ НАМ ЛУЧШЕ ПОНИМАТЬ, ЧТО МЫ ВИДИМ, БОЛЕЕ ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНО И ЛОГИЧНО РАЗМЫШЛЯТЬ О ШИРОКОМ КРУГЕ СЛОЖНЫХ ОБЩЕСТВЕННЫХ ВЗАИМОСВЯЗЕЙ

Хейне П. Экономический образ мышления / П. Хейне; пер. с англ. – 2-е изд., стер. – М.: Дело, 1993. – С. 699

08.00.01. – Экономическая теория

08.00.05. – Экономика и управление народным хозяйством

01. – Экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами.
02. – Управление инновациями.
03. – Региональная экономика.
04. – Логистика.
05. – Экономика труда.
06. – Экономика народонаселения и демография.
07. – Экономика природопользования.
08. – Экономика предпринимательства.
09. – Маркетинг.
10. – Менеджмент.
11. – Ценообразование.
12. – Экономическая безопасность.
13. – Стандартизация и управление качеством продукции.
14. – Землеустройство.
15. – Рекреация и туризм.

08.00.10. – Финансы, денежное обращение и кредит

08.00.12. – Бухгалтерский учет, статистика

08.00.13. – Математические и инструментальные методы в экономике

08.00.01. – ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

УДК 338.43
ББК 65.011.22

Тимофеева Галина Владимировна,
д. э. н., проф. кафедры экономической теории и экономической политики
Волгоградского государственного университета,
г. Волгоград,
e-mail: timoff62@mail.ru;
Петерс Ирина Александровна,
соискатель кафедры экономической теории и экономической политики
Волгоградского государственного университета,
ст. преподаватель кафедры экономической теории и сельской кредитной кооперации
Волгоградской государственной сельскохозяйственной академии,
г. Волгоград,
e-mail: peters_irina@mail.ru

ОСОБЕННОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА И ИХ ВЛИЯНИЕ НА РАЗВИТИЕ КОНТРАКТНЫХ ОТНОШЕНИЙ

SPECIAL FEATURES OF AGRICULTURAL PRODUCTION AND THEIR INFLUENCE ON CONTRACTUAL RELATIONS

В данной статье проанализированы особенности сельскохозяйственного производства, определяющие специфику контрактных отношений: высокая степень неопределенности заключаемых договоров, существующая в процессе производства сельскохозяйственной продукции, сезонность производства, пространственная рассредоточенность, взаимосвязь сельского хозяйства с другими секторами экономики, монополизация рынка сельскохозяйственной продукции перерабатывающими предприятиями, диспаритет цен, сложность в реализации права собственности на землю, зависимость от государственных вложений, учет которых будет способствовать развитию контрактных отношений в российском сельском хозяйстве.

The article analyses special features of agricultural production that defines peculiarities of contractual relations: high degree of uncertainty of the contracts to be concluded that occurs in the process of agricultural production, seasonal prevalence of production, spatial dispersion, interrelation of agriculture with other branches of economy, monopolization of agricultural products market by processing companies, price disparity, difficulties in realization of land property right, dependence on government investments, which estimation would promote the development of contractual relations in Agriculture of Russia.

Ключевые слова: специфика контрактных отношений, неопределенность сделок, взаимосвязь секторов экономики, государственная поддержка, диспаритет цен, собственность на землю, сельскохозяйственное производство, контракт, перерабатывающие предприятия, сельское хозяйство.

Keywords: peculiarities of contractual relations, uncertainty of business transactions, interrelation of branches of economy, government support, price disparity, land ownership, agricultural production, contract, processing plants, agriculture.

Сельское хозяйство – наиболее сложная и трудоемкая отрасль как в агропромышленном комплексе, так и во всем народном хозяйстве. Специфика экономических отношений в аграрном секторе определяется естественно-климатическими, природными, экономическими особенностями сельскохозяйственного производства.

Производство сельскохозяйственной продукции в значительной степени зависит от погодно-климатических условий. Колебания последних оказывают серьезное влияние на урожайность сельскохозяйственных культур, объемы их производства и обеспеченность животноводства кормовыми ресурсами. Ежегодно производители сельскохозяйственной продукции несут колоссальные убытки от града, ураганных ветров, аномальных колебаний температуры, сильных дождей, весенних паводков и других стихийных бедствий, которые по утвержденным критериям отнесены к чрезвычайным ситуациям. При этом основной ущерб сельскохозяйственному производству наносят регулярно повторяющиеся засухи.

Характеризуя экономические особенности сельскохозяйственной деятельности, отметим, что процесс воспроизводства в земледельческих и перерабатывающих отраслях сельского хозяйства существенно отличается от производственного процесса промышленности, поэтому учет особенностей сельскохозяйственного производства является важнейшим условием для познания экономических отношений и решения проблем аграрного сектора. Как подчеркивает немецкий ученый Г. Альтетмар: «Собственно сам процесс производства в сельском хозяйстве осуществляется посредством сил природы»[1]. В аграрном секторе рабочий период не совпадает с периодом производства. Время производства здесь

[1] Альтетмар, Г. Перспективное планирование сельскохозяйственного производства / Г. Альтетмар. – М.: Прогресс, 1969. – С. 28–29.

складывается из периода, когда процесс совершается под непосредственным воздействием труда человека, и времени, когда он осуществляется под воздействием естественных факторов. По этому поводу К. Маркс писал: «Здесь речь идет о перерыве, не зависящем от продолжительности процесса труда, обусловленном самой природой продукта и способом его изготовления, о перерыве, в течение которого предмет труда подвергается более или менее продолжительным естественным процессам, должен претерпеть физические, химические, физиологические изменения, во время которых процесс труда совершенно или отчасти приостанавливается»[2].

Несовпадение рабочего периода и периода производства обусловливает сезонность сельскохозяйственного производства, которая оказывает большое влияние на его организацию и экономику. С сезонностью связаны запас рабочей силы, ее расстановка и использование, поступление денежных средств, их оборот, а также особенности в использовании техники.

Кроме того, производство в сельском хозяйстве рассредоточено на обширной территории. Если в промышленности перемещаются обычно предметы труда, а орудия производства – машины, двигатели – закреплены на одном месте, в земледелии машины, как правило, передвигаются, а предметы труда – растения – находятся на одном месте. Очевидно, что характер технической вооруженности сельского хозяйства иной, чем в промышленных отраслях. На передвижение рабочих агрегатов расходуется большое количество энергетических ресурсов, в связи с чем общая потребность в них по сравнению с большинством отраслей промышленности выше.

Таким образом, выделенные выше особенности характеризуют сельскохозяйственную деятельность как высоко рискованную, что ограничивает приток частных вложений и обусловливает зависимость развития отрасли от государственных инвестиций.

Анализируя динамику развития сельскохозяйственной отрасли в РФ за последние 8–10 лет, обозначим следующие положительные тенденции:

– рост производительности труда (в 2003 г. – 106 %, в 2008 г. – 110,9 %);

– уменьшение удельного веса убыточных предприятий (с 53,3 % в 2003 г. до 23,8 % в 2008 г.);

– снижение степени износа основных фондов (с 45,1 % в 2004 г. до 32,8 % в 2008 г.), кроме того, данный показатель в сельском хозяйстве ниже, чем в других отраслях, например в добыче полезных ископаемых, обрабатывающих производствах, строительстве, оптовой и розничной торговле, государственном управлении, образовании;

– небольшой рост отношения среднемесячной номинальной заработной платы в отрасли к среднероссийскому уровню (с 43% в 2002 г. до 50% в 2009 г.);

– увеличение инвестиций в основной капитал в абсолютном выражении (с 80,6 млрд руб. в 2002 г. до 386,4 млрд руб. в 2008 г.).

Отметим, что экономический рост в отрасли поддерживался такими факторами, как:

1) рост реальных доходов населения;

2) сокращение разрыва между ростом цен на сельскохозяйственную продукцию и на средства производства;

3) увеличение спроса на отечественное сельскохозяйственное сырье со стороны новых и модернизированных предприятий пищевой промышленности.

Однако положительная динамика в отрасли имеет место с исключительно низкого стартового уровня. По объему сельскохозяйственного производства страна отброшена на десятилетия назад. В частности, посевные площади зерновых сократились с 78,9 млн га в 1910 г. до 45,6 млн га в 2000 г. Урожайность составляла в 1913 г. 8 ц/га, в 2000 г. – 15,6 ц/га. Валовой сбор зерновых характеризовался следующей динамикой: в 1911 г. – 63 млн т., в 1990 – 116,7, а в 2004 г. – 78,1 млн т.[3]

Экономический рост носит очаговый и секторный характер, поскольку имеет место в созданных интегрированных структурах. Кроме того, остается нерешенным ряд вопросов, среди которых наиболее важными представляются проблемы кадрового потенциала аграрного сектора, низкий уровень государственной поддержки, отсутствие инновационной деятельности и др.

Удельный вес отечественного сельского хозяйства как основного ядра системы продовольственной безопасности в экономике России за 1990–2008 гг. сократился в 3,6 раза. Если еще в 1990 г. он составлял 16,4 % от ВВП, то в 2008 г. опустился до 4,5 %. Существенное снижение характерно и для других показателей (см. табл. 1).

Таблица 1

Удельный вес сельского хозяйства, охоты и лесного хозяйства в среднегодовой численности занятых в экономике, инвестициях в основной капитал, основных фондах, 1990–2008 гг.*

Показатели	1990	2006	2007	2008
В среднегодовой численности занятых в экономике, %	–	10,6	10,2	9,8
В инвестициях в основной капитал, %	15,9	4,8	5,0	4,4
В основных фондах (на начало года), %	11,4	3,2	3,1	3,0

С глобализацией мировой экономики возросла угроза продовольственной безопасности страны, обострился вопрос о поддержке государством аграрного сектора. Несмотря на высокую социально-экономическую значимость отрасли, специфику сельскохозяйственной деятельности, расходы на сельское хозяйство в относительном выражении сократились с 4,6 % (1995 г.) до 1,7 % (2008 г.) (табл. 2). Для сравнения: доля расходов на государственное управление возросла с 2,4 % (1995 г.) до 9,2 % (2008 г.), на правоохранительную деятельность и национальную безопасность с 5,6 до 7,8% соответственно.

[2] Маркс, К. Капитал // Соч. / К. Маркс, Ф. Энгельс. – 2-е изд. – Т. 24. – С. 269.

[3] Абалкин, Л. Аграрная трагедия России / Л. Абалкин // Вопросы экономики. – 2009. – № 9. – С. 11.

* Составлено автором по материалам: Федеральная служба государственной статистики РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/ (дата обращения: 12.11.2010).

Таблица 2

Расходы на сельское хозяйство и рыболовство в структуре расходов консолидированного бюджета РФ, 1995–2008 гг.**

	1995	2000	2002	2004	2005	2006	2007	2008
Расходы - всего	486,1	1960,1	3422,3	4669,7	6820,6	8375,2	11378,6	13991,8
на сельское хозяйство и рыболовство	22,3	55,0	59,8	78,6	78,6	110,8	146,4	238,3
в % от всех расходов	4,6	2,8	1,7	1,7	1,2	1,3	1,3	1,7

Интересно, что объем среднегодовой поддержки аграрного сектора, например, Норвегии составляет почти $^{2}/_{3}$ стоимости валовой сельскохозяйственной продукции, причем в расчете на сельского жителя выделяется более 30 тыс. долларов, на 1 га сельхозугодий – около 3 тыс. долларов. Социально справедливые взаимоотношения государства и сельхозпроизводителей демонстрирует Белоруссия, где на обеспечение аграрного сектора выделяют 12 % общего бюджета страны[4]. Государственная поддержка российского АПК существенно меньше, чем в экономически развитых странах (табл. 3).

Как видно из данных табл. 3, бюджетная поддержка российских фермеров находится на уровне развивающихся стран и примерно в 6 раз ниже, чем в развитых странах.

Таблица 3

Бюджетная поддержка производителей сельскохозяйственной продукции (в % от стоимости продукции), 2006–2007 гг.***

	2006	2007
Экономически развитые страны	31,0	32,0
Государства ЕС	34,0	35,0
Развивающиеся страны	5,0	5,0
Российская Федерация	5,2	6,9

Коэффициент продовольственной независимости государства за годы аграрных реформ снизился с 0,87 до 0,45[5]. В мировой практике принято считать, что продовольственная безопасность страны обеспечена, когда импорт товаров не превышает 25 % внутреннего потребления. В России же он занимает 35 % продовольственного рынка[6].

Доля продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья в структуре импорта России в период с 1995–2003 гг. превышала 20 %, а в абсолютном выражении, начиная с 2000 г., данный показатель возрос с 7,4 до 27,6 млрд долларов (в 2008 г.). Доля продовольственных товаров в структуре экспорта РФ с 1995 по 2007 г. была незначительна и колебалась в интервале от 1,3 до 2,6 % (табл. 4)[7].

Таблица 4

Импорт и экспорт продовольственных товаров и сельскохозяйственного сырья России, 1995–2009 гг.****

	1995	1998	2000	2003	2007	2009
Импорт в абсолютном выражении (млрд долл)	13,2	10,8	7,4	12,0	27,6	30,1
Импорт в относительном выражении (%)	28,1	24,8	21,8	21,0	13,8	18
Экспорт в абсолютном выражении (млрд долл)	1,4	1,5	1,6	3,4	9,1	10
Экспорт в относительном выражении (%)	1,8	2,1	1,6	2,5	2,6	н/д

Важно отметить, что импорт продовольствия оказывает неоднозначное влияние на отечественный рынок[8]. С одной стороны, он расширяет выбор для потребителей, создает конкуренцию местным производителям и ограничивает их возможности повышать цены. С другой стороны, продовольственный импорт вытесняет с рынка отечественную продукцию, выступает проводником мировых тенденций удорожания продуктов питания.

Продолжает сокращаться число хозяйствующих субъектов, действующих в сельском хозяйстве (-10 % за 2007–2008 гг.; число ликвидированных организаций в 2008 г. превышает число созданных на 4 тысячи) (табл. 5).

---

[4] Буздалов, И. Перекачка как отражение социально-экономической ущербности аграрной политики / И. Буздалов // Вопросы экономики. – 2009. – № 10. – С. 127.

[5] Семин, А. Н. Эффективное агропроизводство – центральное звено продовольственной безопасности государства: проблемы и решения / А. Н. Семин // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2010. – № 1. – С. 22.

[6] Абалкин, Л. Аграрная трагедия России / Л. Абалкин // Вопросы экономики. – 2009. – № 9. – С. 12.

** Российский статистический ежегодник. 2009: стат. сб. – М., 2009. – С. 575–576.

*** Голубев, А. Посткризисное развитие сельского хозяйства России / А. Голубев // Вопросы экономики. – 2009. – № 10. – С. 134.

[7] По материалам: Федеральная служба государственной статистики РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/.

[8] Попова, Л. Государственное регулирование и ценовая политика в АПК России / Л. Попова // Вопросы экономики. – 2010. – № 7. – С. 79–86.

**** Составлено автором по материалам Федеральной службы государственной статистики РФ; Агропромышленный комплекс России в 2009 г. (экономический обзор) // АПК: экономика, управление. – 2010. – № 3. – С. 54.

Таблица 5

Распределение предприятий и организаций по видам экономической деятельности на 1 января соответствующего года; демография организаций за 2008 г.***

Виды экономической деятельности (данные на 1 января)	2006, тыс. ед. (%)	2007, тыс. ед. (%)	2008, тыс. ед. (%)	Изменение кол-ва предприятий и организаций (2008 к 2007), %	Зарегистрировано организаций в 2008 г., тыс	Ликвидировано организаций в 2008 г., тыс.	Изменение за 2008 г., тыс.
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	293,2 (6,2)	261,5 (5,8)	233,6 (5,8)	-10,7	12,2	16,3	-4,1

Уровень оплаты труда работников сельского хозяйства по отношению к среднероссийскому уровню, значение которого изменилось с 95 % в 1990 г. до 50 % в 2009 г., является самым низким, в то время как в образовании этот показатель составляет 65 %, в здравоохранении – 75 %, в оптовой и розничной торговле – 86 %, обрабатывающих производствах – 93%, государственном управлении – 123 %, добыче полезных ископаемых – 192 %[9]. Просроченная задолженность по заработной плате работникам отрасли на 1 января 2009 г. составила 460 млн руб. Естественно, что среднегодовая численность занятых в сельском хозяйстве снизилась с 12,5 % в 2002 г. до 9,8 % в 2008 г.

Одной из сложнейших проблем в аграрном секторе является диспаритет цен. Цены на горюче-смазочные материалы, сельхозтехнику, минеральные удобрения, электроэнергию, газ никак не связаны с ценами на сельскохозяйственную продукцию. Речь здесь идет не только о деятельности естественных монополий, но и о фирмах, не занимающих доминирующего положения, но имеющих возможность устанавливать и поддерживать высокие цены на продукцию, необходимую сельхозпроизводителям. Кроме того, имеет место и монополизация местных рынков. К примеру, в районе существует только один перерабатывающий комбинат (завод), которому вынуждены сдавать продукцию фермеры.

Анализ структуры затрат на производство сельскохозяйственной продукции демонстрирует рост доли материальных затрат, обусловленный опережающим ростом цен на используемые материально-технические ресурсы. К 2008 г. их доля в общих затратах достигла 70 % против 58,9 % в 1997 г.; в растениеводстве соответственно – 66 % против 52,8 %, в животноводстве – 74 % против 63,8 %[10]. В структуре материальных затрат в 2008 г. наибольший удельный вес занимали затраты на корма (42 %), нефтепродукты (12 %) и оплату работ и услуг, выполненных сторонними организациями (12 %); в растениеводстве наибольшая доля приходилась на оплату работ и услуг сторонних организаций (25 %), затем на нефтепродукты (22 %), минеральные удобрения (19 %), на семена и посадочный материал (17 %); в животноводстве – 72 % всех материальных затрат составляют расходы на корма.

Как в количественном, так и в качественном отношении снизилась техническая оснащенность сельскохозяйственного производства. Тракторный парк с 1 365,6 тыс. шт. в 1990 г. сократился до 390 тыс. шт. в 2008 г., зерноуборочных комбайнов соответственно – с 407,8 тыс. шт. до 100 тыс. шт. Нагрузка пашни на 1 трактор возросла за 1990–2008 гг. с 85 га до 210 га, посевов на 1 зерноуборочный комбайн – со 152 га до 317 га и т. д. Оснащенность сельскохозяйственного производства тракторами и комбайнами у нас в 3–5 раз ниже, чем в странах с развитым сельским хозяйством. Срок службы 30–50 % тракторов, зерноуборочных комбайнов, другой сложной техники превысил нормативные сроки амортизации. В связи с этим растет потребность в ремонте машинно-тракторного парка. Но из-за тяжелого экономического положения подавляющее большинство сельских товаропроизводителей не могут поддерживать необходимый уровень технической готовности парка машин и обновлять его.

Ухудшение технической оснащенности сельского хозяйства – это одна из ключевых причин снижения показателей сельскохозяйственного производства и, как следствие, обострения социальной ситуации на селе.

В 2009 г. промышленными предприятиями России произведено 6,2 тыс. колесных (55,5 % к уровню 2008 г.) и 1,5 тыс. гусеничных тракторов (24,5 %), 6,8 тыс. зерноуборочных (84,5 %) и 0,5 тыс. кормоуборочных комбайнов (66,3 %). На конец 2009 г. в стране имелось 520 тыс. тракторов, 136,8 тыс. зерноуборочных, 26,9 тыс. кормоуборочных, 4,7 тыс. свеклоуборочных комбайнов (соответственно 99,1, 81,8 и 77 % к уровню предыдущего года). Кроме того, имелось 160 тыс. плугов, 191,3 тыс. культиваторов и 236,6 тыс. сеялок[11]. Списание техники по-прежнему опережает ее ввод, однако за последние два года разрыв между списанием и вводом сократился, что способствует стабилизации численности парка тракторов и самоходной техники. На объемах приобретения сельскохозяйственной техники сказывается рост цен на нее, а также недостаточный выпуск отечественной техники.

Существенно изменилась видовая структура основных фондов: в 1,5 раза снизилась доля зданий и сооружений, и почти в 2 раза выросла доля машин и оборудования.

[9] По материалам: Федеральная служба государственной статистики РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/.

[10] По материалам: Федеральная служба государственной статистики РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/.

***** О состоянии конкуренции в Российской Федерации: доклад Федеральной антимонопольной службы России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.fas.gov.ru. (дата обращения 12.11.2010)

[11] Агропромышленный комплекс России в 2009 г. (экономический обзор) // АПК: экономика, управление. – 2010. – № 3. – С. 52–53.

Таким образом, характеристика ресурсной базы сельскохозяйственного производства позволяет обозначить несколько тенденций: рост доли материальных затрат в общих затратах, увеличение расходов на оплату работ и услуг, выполненных сторонними организациями, низкую техническую оснащенность производства и, как следствие, увеличивающуюся нагрузку на технику. Очевидно, что данные обстоятельства негативно влияют на эффективность производства сельскохозяйственной продукции.

Основным звеном всей системы отношений в аграрном секторе являются земельные отношения, а именно формы собственности на землю. Закрепленное в Конституции РФ положение частной собственности на землю размыто в законных и подзаконных документах. В результате различных реформ в сельском хозяйстве бывшего СССР были утрачены многие положительные черты жителей деревни: трудолюбие, опыт и навыки жизни в условиях сельской местности. Сельское население современной России в значительной мере утратило предпринимательский дух. С одной стороны, существенным препятствием организации частного хозяйства в сельскохозяйственном производстве являются малоземелье, значительные издержки в приобретении и оформлении земли в частную собственность[12]. Бюрократические преграды и большие издержки по документированному закреплению права конкретного лица на землю и недвижимость обостряют противоречия в обществе и сдерживают развитие сельских поселений. Помимо этого сложности реализации оформления прав собственности на землю ограничивают возможности сельскохозяйственных производителей использовать ее в качестве предмета залога и не позволяют организациям привлекать финансовые ресурсы на реальных рыночных условиях. С другой стороны, результаты Всероссийской сельскохозяйственной переписи 2006 г. показали, что существенная доля сельхозугодий не используется. Так, в крупных и средних сельхозорганизациях она составляет 21,8 %, малых предприятиях – 46,3 %, крестьянских (фермерских) хозяйствах – 18,2 %, а в хозяйствах населения – 20,9 %[13].

Специфика сельскохозяйственного производства, сильная зависимость от погодных условий, высокий удельный вес других случайных факторов (болезни, вредители растений) обусловливают высокую степень неопределенности при взаимодействии сельхозпроизводителя с другими субъектами и делают первого более слабой стороной при заключении договоров. Сложившаяся система хозяйственных взаимоотношений в сферах отечественного АПК имеет ряд недостатков:

– неравномерность партнерских отношений, возникающая вследствие отсутствия выбора у сельских товаропроизводителей наиболее выгодного покупателя его продукции, а потому они вынуждены продавать ее по тем ценам, которые определяет перерабатывающее предприятие;

– несовершенство механизма государственного регулирования ценовых и иных отношений закрепляет невыгодное положение сельских товаропроизводителей, что приводит к низкой эффективности хозяйственной деятельности в отрасли;

– неразвитость организационно-правовых и экономических отношений между сельскими товаропроизводителями и предприятиями по переработке продукции приводит к диспаритету цен и создает условия получения дополнительных доходов в сфере переработки и снижения эффективности сельского хозяйства.

Развитие конкуренции в сельском хозяйстве сдерживается рядом факторов: недостаток материальных и финансовых ресурсов, наличие вертикальной интеграции в производстве продукции, развитие кооперации. В настоящее время в России имеются и значительные барьеры для вхождения на рынок сельскохозяйственной продукции: исключительные права, льготы. Отрицательное влияние оказывают и недостаток хранилищ, складов, пунктов хранения первичной продукции, средств связи, плохое состояние дорог, неразвитость биржевой торговли сельскохозяйственной продукцией.

Итак, рассмотренные особенности и проблемы развития сельскохозяйственной отрасли позволяют выделить ряд факторов, определяющих специфику контрактных отношений в сельском хозяйстве: высокая степень неопределенности заключаемых сделок, связанная с зависимостью производства сельскохозяйственной продукции от погодно-климатических условий, биологических и других факторов; необходимость использования более универсальной техники вследствие наличия сезонности производства; пространственная рассредоточенность производства; тесная взаимосвязь с другими секторами (машиностроение, пищевая и перерабатывающая промышленность); монополизация рынка сельскохозяйственной продукции перерабатывающими предприятиями (отсутствие выбора наиболее выгодного покупателя сельскохозяйственной продукции); диспаритет цен; сложности в реализации права собственности на землю; высокая зависимость от государственных вложений.

[12] Свиридов, Н. Социально-экономическая трансформация аграрного сектора / Н. Свиридов // Экономист. – 2009. – № 6. – С. 55–68.

[13] Предварительные итоги Всероссийской сельскохозяйственной переписи 2006 года (по краткой программе) (статистический обзор) // Экономика сельского хозяйства России. – 2007. – № 11. – С. 28.

ЛИТЕРАТУРА

1. Абалкин, Л. Аграрная трагедия России / Л. Абалкин // Вопросы экономики. – 2009. – № 9. – С. 4–14.

2. Агропромышленный комплекс России в 2009 г. (экономический обзор) // АПК: экономика, управление. – 2010. – № 3. – С. 48–55.

3. Альтетмар, Г. Перспективное планирование сельскохозяйственного производства / Г. Альтетмар. – М.: Прогресс, 1969. – 346 с.

4. Буздалов, И. Перекачка как отражение социально-экономической ущербности аграрной политики / И. Буздалов // Вопросы экономики. – 2009. – № 10. – С. 121–130.

5. Голубев, А. Посткризисное развитие сельского хозяйства России / А. Голубев // Вопросы экономики. – 2009. – № 10. – С. 131–136.

6. Маркс, К. Капитал // Соч. / К. Маркс, Ф.Энгельс. – 2-е изд. – Т. 24. – С. 469.

7. О состоянии конкуренции в Российской Федерации. Доклад Федеральной антимонопольной службы России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.fas.gov.ru.

8. Попова, Л. Государственное регулирование и ценовая политика в АПК России / Л. Попова // Вопросы экономики. – 2010. – № 7. – С. 79–86.

9. Предварительные итоги Всероссийской сельскохозяйственной переписи 2006 года (по краткой программе) (статистический обзор) // Экономика сельского хозяйства России. – 2007. – № 11. – С. 28–31.

10. Российский статистический ежегодник. 2009: стат. сб./ Росстат. – М., 2009. – 795 с.

11. Свиридов, Н. Социально-экономическая трансформация аграрного сектора / Н. Свиридов // Экономист. – 2009. – № 6. – С. 55–68.

12. Семин, А. Н. Эффективное агропроизводство – центральное звено продовольственной безопасности государства: проблемы и решения / А. Н. Семин // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2010. – № 1. – С. 22–24.

13. Федеральная служба государственной статистики РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gks.ru/.

УДК 338.8
ББК 65.010

Московцев Александр Федорович,
д. э. н., проф.,
зав. кафедрой менеджмента, маркетинга и организации производства
Волгоградского государственного технического университета, г. Волгоград,
e-mail: mmiop@vstu.ru;
Юрова Ольга Витальевна,
к. э. н., доцент кафедры менеджмента, маркетинга и организации производства
Волгоградского государственного технического университета, г. Волгоград,
e-mail: mmiop@vstu.ru;
Великанов Василий Викторович,
к. э. н., доцент кафедры менеджмента, маркетинга и организации производства
Волгоградского государственного технического университета, г. Волгоград,
e-mail: mmiop@vstu.ru;
Пахарь Инна Владимировна,
старший преподаватель кафедры прикладной математики
Волгоградского государственного технического университета, г. Волгоград,
e-mail: mmiop@vstu.ru

ИНТЕРПРЕТАЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ РЕАЛЬНОСТИ В ПРОЦЕССЕ ПОДГОТОВКИ БАКАЛАВРОВ ЭКОНОМИКИ И МЕНЕДЖМЕНТА

INTERPRETATION OF AN ECONOMIC REALITY IN THE COURSE OF TRAINING OF BACHELORS OF ECONOMY AND MANAGEMENT

В статье рассматриваются основные проблемы интерпретации, проблемы экономической реальности в процессе подготовки бакалавров экономики и менеджмента. Накопление и дифференциация экономического знания продолжаются и зашли настолько далеко, что насчитывается уже много десятков различных специальных экономик – прежде всего отраслевых и функциональных. Таким образом, постижение экономической реальности, в принципе равнозначно утверждению о том, что есть экономика как таковая, экономика вообще, во всем ее объеме, всеобщая экономика. Постижение этой реальности означало бы на деле охватить в мысли бесконечность – всю совокупность экономических явлений во всех их взаимосвязях.

The article reviews the basic problems of interpretation of a problem of an economic reality in the course of preparation of bachelors of economy and management. Accumulation and differentiation of economic knowledge are proceeding and have come so far that already contains many tens of various special economy - first of all, branch and functional. Thus, comprehension of an economic reality, is basically equivalent to realization of the statement that there is an economy as such, economy in general, in its entire volume, overall economy. Comprehension of this reality would mean in practice capturing of infinity in the thought – the entire collection of economic events in all their interrelations.

Ключевые слова: инновации, инновационная деятельность, инновационный менеджмент, наука, экономическая реальность, процесс подготовки, бакалавр, экономика, экономическое явление, знание.

Keywords: innovations, innovative activity, innovative management, science, an economic reality, preparation process, the bachelor, economy, economic phenomenon, the knowledge.

Вся наука, следуя Альберту Эйнштейну, есть не что иное, как упорядоченное мышление. Поэтому и экономическая наука в целом может послужить образцом для формирования соответствующего предметного мышления. Однако пространство и объем современного экономического знания приобрели столь необъятные и необозримые очертания, а его изложение настолько усложнено и формализовано, что при столкновении с отдельными фрагментами такого знания у неискушенного человека не только опускаются руки, но при сколько-нибудь длительном напряжении сил по их освоению возникает отторжение и нежелание продираться через эти дебри. Не говоря уже о том, что подобного рода ассоциации – «тропического леса» и «экономических дебрей» – вызываются размышлениями в связи с обозрением панорамы экономических знаний и у таких маститых ученых, как Дж. К. Гэлбрейт и И. Шумпетер, специализирующихся на систематизации этих знаний.

В тоже время накопление и дифференциация экономического знания продолжаются и зашли настолько далеко, что насчитывается уже не только много десятков различных специальных экономик – прежде всего отраслевых и функциональных, – но даже отдельные сравнительно небольшие фрагменты этих экономик также дробятся еще на более мелкие единицы. Например, ценообразование в целом давно стало особым родом знания и учебной дисциплиной. И уже отдельные рынки и цены становятся предметом специального изучения.

Современная экономическая теория могла бы сыграть и, на самом деле, играет, особенно некоторые ее разделы, роль такой основы при формировании экономического мышления. Но это может происходить в рассматриваемых условиях со многими оговорками. Во-первых, теоретическая экономика не охватывает в своем обобщении всей совокупности экономических знаний и не выполняет в должной мере роли их системного интегратора. Во-вторых, эта экономика не служит обобщением не только всей совокупности накопленных и возникающих вновь экономических фактов, но даже малой их части. В-третьих, не удается логически последовательно и систематически изложить хотя бы ту совокупность экономических знаний, которые стали предметом внимания экономической теории. Здесь достаточно обратить внимание на те дилеммы, которые обсуждаются в ее рамках и оказываются или неразрешимыми, или их решение только намечено и произошло формально: позитивная и нормативная экономика, микроэкономика и макроэкономика, рыночная экономика и экономика общественного сектора, конкуренция и монополия, рациональность и неполная рациональность экономического поведения, номинальная и реальная экономика и др. Упоминание об этих дилеммах вошло даже в учебники, чего нельзя сказать о многих других уже возникших или возникающих вариантах упорядочения и систематизации экономических знаний.

В связи с этим не лучший, но и не самый худший итог изучения экономической теории и других экономических дисциплин – формирование фрагментарного экономического мышления. Реальному освоению всегда подлежит не экономическое знание в целом, а его отдельные фрагменты, причем в их изолированности от других элементов системы экономических знаний.

Основная проблема, на наш взгляд, состоит не просто и не столько в систематизации экономических знаний, хотя и это важно. Главное – в организации систематической ориентации при изучении любых экономических знаний на то, что можно было бы назвать экономической реальностью, и в отсутствии такой ориентации в современном преподавании.

Стандартный мыслительный прием, используемый при этом и означающий на деле «реалистичную» ориентацию, заключается в помещении всех изучаемых экономических схем, абстракций, предметов, явлений, фактов, событий, свойств и прочего в широкий и самостоятельный контекст, лучше всего относительно независимый от рассматриваемых объектов и достаточно изученный. Набор подобных контекстов как раз и должен нарабатываться в процессе освоения экономических знаний. В связи с вводимым контекстом, который играет в данной ситуации роль так называемой экономической реальности, изучаемые объекты получают смысл, и значение их осознается гораздо более отчетливо. Например, те же вековые дискуссии о капитале и «загадка капитала» становятся продуктивными и разрешимыми, когда приобрел определенность и установлен контекст, в котором ведется разговор или спор.

Обсуждаемый мыслительный прием совпадает по сути и своим результатам с решением задач по интерпретации тех или иных текстов, которые часто ставятся в учебных аудиториях. С решением этих задач возможно справиться, если поместить заданный текст в разнообразные контексты, которые и служат средствами интерпретации. Большинство студентов затрудняются совершать подобного рода действия, не могут подобрать подходящий контекст и плохо справляются с текстовой интерпретацией. В указанных затруднениях мы видим симптом отсутствия навыка общения с реальными объектами, несформированности соответствующих вариантов

предметного мышления и необходимости сознательной и систематической постановки тренинга рассматриваемого навыка.

Необходимо, в первую очередь, сосредоточиться на преподавании того экономического материала, который имеет перспективу войти в набор эталонов экономической реальности или контекстных эталонов; на представлении выбранного материала в такой форме, чтобы он мог использоваться при интерпретациях не одной или нескольких, а множества экономических ситуаций и текстов. В конечном счете, следует добиваться, чтобы не просто произошел «прорыв» к экономической реальности, когда ее образ временами «мелькает», а затем пропадает из сознательного фокуса, а чтобы этот образ фиксировался, приобретал прочность и устойчиво воспроизводился при всех движениях мысли. Это означало бы на деле обретение эталона для предметного (экономического) мышления, в отсутствие которого не сформируется и это мышление.

Таким образом, в первом приближении экономическая реальность была представлена в виде некоторого широкого контекста, в который для своего понимания помещаются изучаемые экономические объекты, и затем сведена к совокупности контекстных эталонов, сложившихся для описания данной области экономических знаний и используемых для освоения этих знаний. В связи с этим знание имеет значение и может состояться как целостное знание в системе с предпосылками для своего использования.

То обстоятельство, что знания «работают» только при определенных условиях, как правило, не находит своего подтверждения в общей структуре экономических знаний, особенно учебных. Хотя упоминание этого обстоятельства и не должно вызывать больших возражений и без труда обнаруживается в тех пунктах, в которых выводятся экономические законы или обосновываются экономические модели.

«Экономическая теория как наука, – представляет устройство этой науки Н. Г. Мэнкью, – имеет не только особый предмет, но и особый инструментарий – терминологию, данные и ход рассуждений»[1].

Факты или данные составляют не только важный элемент экономического знания, но также находятся и среди его предпосылок. Круг их настолько обширен, что от того, какие из них войдут в теоретическое обобщение и будут обозначены как экономические факты, а какие не войдут в их число и не будут фигурировать в качестве таковых, зависит судьба науки. В пространстве экономических знаний факты – учтенные и неучтенные – представляют и наличную экономическую реальность, и возможную (перспективную, новую) – и другие виды экономической реальности. Все виды экономической реальности выводимы из них, с ними связаны. Поэтому фактическая экономика – первый вид контекста, который должен быть рассмотрен в первую очередь и без которого не может быть и речи об использовании и понимании экономического знания.

Во-вторых, второй вид экономической реальности, используемый в экономической науке и при преподавании экономических знаний, дает историческая экономика.

В-третьих, следующий контекст, к которому должны быть приспособлены экономические знания – система ценностей, или ценностная экономика.

В-четвертых, самый обширный контекст и наиболее слабо проработанный в современной экономической теории и других общественных науках – общественный контекст экономики. Например, авторы «Микроэкономики в контексте» претендуют на то, чтобы показать экономику в ее «жизненном контексте», который, по их мнению, включает «природную окружающую среду, материальную среду, созданную самим человеком, и, наконец, социальный контекст», подразделяемый на «социальные и экономические институты, сформированные историей, политикой и культурой соответствующего общества»[2]. В данном пункте достаточно пока указать, что этим авторам не удалось на протяжении всего учебника провести единую и убедительную конструкцию общественного контекста. Здесь фигурируют скорее отдельные и самостоятельные элементы контекста. Однако любой аспект общества в состоянии модифицировать экономическую реальность. Поэтому рассматриваемая позиция правомерна и позволяет представить любой элемент общества в качестве самостоятельного фактора для ориентации экономического мышления.

В-пятых, общественная среда вместе с экономикой могут быть рассмотрены как единое системно организованное целое. Примером подобного подхода является концепция общественно-производственных отношений К. Маркса. Другой пример – «Экономика» Аристотеля. В современных условиях подобную ориентацию для понимания устройства экономики, ее отдельных фактов и тенденций развития может дать понятие социальной экономики[3].

В-шестых, «новая» экономика как фактор формирования современного экономического мышления. Представления о «новой» экономике должны войти в совокупность контекстных эталонов для описания системы современных экономических знаний и составляющих предпосылки для их использования.

Постижение экономической реальности в принципе равнозначно реализации утверждений о том, что есть экономика как таковая, экономика вообще, во всем ее объеме, всеобщая экономика. Постижение этой реальности означало бы на деле охватить в мысли бесконечность – всю совокупность экономических явлений во всех их взаимосвязях и опосредованиях. Даже для совокупного экономического знания – это самый высокий и далекий ориентир, недостижимый ни при каких успехах этого знания. Но только такая ориентация на деле и означала бы формирование развитого экономического мышления.

---

[1] Мэнкью, Н. Г. Макроэкономика: пер. с англ. / Н. Г. Мэнкью. – М.: Изд-во МГУ, 1994. – С. 2.

[2] Микроэкономика в контексте: учебник; пер. с англ. / Н. Р. Гудвин, Т. Э. Вайскопф, Ф. Аккерман и др.; под ред. О. И. Ананьина. – М.: Изд-во РГГУ, 2002. – С. 5–16.

[3] Московцев, А. Ф. Социальная экономика: учеб. пособие / А. Ф. Московцев, В. И. Кирьянов. – Волгоград: Изд-во ВолгГТУ, 2006. – С. 35–37.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Микроэкономика в контексте: учебник; пер. с англ. / Н. Р. Гудвин, Т. Э. Вайскопф, Ф. Аккерман, О. И. Ананьин и др.; под ред. О. И. Ананьина. – М.: РГГУ, 2002. – 636 с.
2. Московцев, А. Ф. Социальная экономика: учеб. пособие / А. Ф. Московцев, В. И. Кирьянов. – Волгоград: Изд-во ВолгГТУ, 2006. – 216 с.
3. Мэнкью, Н. Г. Макроэкономика: пер. с англ. / Н. Г. Мэнкью. – М.: Изд-во МГУ, 1994. – 735 с.

УДК 330.88
ББК 65.010.12

Морозова Наталья Ивановна,
к. э. н., доцент кафедры экономики и управления
Волгоградского института бизнеса,
г. Волгоград,
e-mail: moroznata@rambler.ru

ЭВОЛЮЦИЯ ОБЩЕСТВА В СТОРОНУ НАКОПЛЕНИЯ ЭЛЕМЕНТОВ СОЦИАЛИЗАЦИИ – ВЕДУЩАЯ ТЕНДЕНЦИЯ СОВРЕМЕННОГО ОБЩЕСТВЕННО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

SOCIETY EVOLUTION TOWARDS ACCUMULATION OF THE SOCIALIZATION ELEMENTS – LEADING TENDENCY OF THE MODERN SOCIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT

В статье показано, что эволюция к социально ориентированной экономике становится общемировой тенденцией. Процессы социализации в развитых странах идут в направлении усиления роли государства в социально-экономических отношениях, благодаря чему достигается определенное сглаживание социальной несправедливости в обществе. Автор доказывает, что даже частичное, но постоянно усиливающееся преодоление отчуждения рабочего от власти на базе демократизации общества создает новые стимулы к труду, все больше превращает отношения между основными агентами капиталистической собственности (капиталист и наемный рабочий) из отношений противостояния-вражды в отношения противостояния-партнерства. Дальнейшая демократизация капиталистического общества (и экономическая, и политическая), укрепление гражданского общества будут создавать условия для роста общественных начал в самой государственной деятельности.

The article shows that the evolution to a socially oriented economy is becoming a global trend. Socialization processes in developed countries are in the direction of strengthening the role of the state in the social and economical relations, which results in some smoothing of social injustice in society. The author justifies that even a partial but constantly growing overcoming of disposition of the worker from the authorities on the basis of democratization of the society creates new incentives to work, transforms relations between the main agents of capitalistic proprietorship (capitalists and hired workers) from the relations of opposition-hostility toward relations of confrontation-partnership. Further democratization of capitalist society (both econo mic and political), the strengthening of civil society will create conditions for the growth of the public basis in the state activities.

Ключевые слова: социальная несправедливость, система социальной защиты, социальные услуги, социально ориентированное рыночное хозяйство, государственное регулирование, социальное партнерство, гражданское общество, рыночный механизм, демократический контроль, государство.

Keywords: social injustice, social protection system; social services; social oriented market economy; state regulation; social partnership; civil society, market mechanism, democratic control, state.

Отсутствие научно обоснованной стратегии реформирования российского общества в 90-х годах XX века привело к тому, что во многих отношениях осуществлялось обратное развитие в сравнении с прогрессивными общечеловеческими тенденциями. Даже на фоне достаточно благоприятных 1999–2003 годов социально-экономические результаты всего периода, отождествляемого с радикальными реформами в России, не выглядят удовлетворительными. В целом производительность труда почти во всех отраслях экономики по сравнению с дореформенным уровнем снизилась. Сократились инвестиции в основной капитал. Произошел значительный спад реальных доходов населения. При этом основная масса населения оказалась на обочине коренных преобразований в обществе, резко снизился уровень благосостояния. По данным Международной организации труда, за прошедшее десятилетие рыночных реформ численность россиян, находящихся за чертой бедности, выросла с 6 до 30 %. Средняя заработная плата в России в 3 раза ниже установленного ООН порогового значения (3 долл. в час). И это при том, что на один доллар заработной платы российский среднестатистический работник производил в 3 раза больше конечной продукции,

чем аналогичный работник в США[1]. Кроме того, отчуждение от собственности стало еще более ощутимым, чем в условиях «государственного социализма». Поэтому вполне справедливы высказываемые многими отечественными и зарубежными специалистами мнения о том, что проводившийся экономический курс в начале 1990-х годов не сформировал необходимого потенциала для выхода страны в ближайшее время на рубежи достойного благосостояния жизни населения и высокого уровня развития производства[2].

Для дальнейшего успешного реформирования российского общества необходимо выработать стратегию социально-экономического развития и четко определить ценностные ориентиры общественного развития. При разработке стратегии развития важно учитывать объективные закономерности развития общества, поскольку знание базовых тенденций развития позволит увидеть преемственность экономического развития, его основное направление, осуществлять не обратное, а прогрессивно-поступательное движение в русле общецивилизационного развития человечества.

Сегодня нельзя не видеть, что эволюция к социально ориентированной экономике становится общемировой тенденцией. Стратегией социального управления является движение к современным формам социально ориентированного рыночного хозяйства. В качестве важнейшего приоритета, способного обеспечить в текущем столетии общественный прогресс, в ведущих мировых державах все больше выступает человеческий фактор, а именно социальные ориентиры с акцентом на вложение в «человеческий капитал».

В развитых капиталистических странах процессы социализации связывают также с усилением перераспределительной функции государства, которое, в значительной степени под давлением рабочего и общедемократического движения, через налоговую систему, государственный бюджет действительно осуществляет перераспределение создаваемого национального дохода. Тем самым достигается определенное сглаживание наиболее болезненных проявлений социальной несправедливости в обществе, создается мощная система социальной защиты.

Однако при всем значении деятельности государства в данном направлении это только видимая верхушка процесса. В глубине его лежит эволюция самой капиталистической собственности, как основного производственного отношения. Хотя капиталистические мотивы в этом отношении превалируют, но они вынужденно (под воздействием как объективных, так и субъективных факторов) сочетаются сегодня с принципиально иными мотивами, независимо от того, в каком конкретном виде эта капиталистическая собственность существует – индивидуальном, акционерном, государственном.

В первой половине XX века еще не было той разветвленной системы социальных услуг, которая существует в развитых странах в настоящее время. Сильным толчком к реформированию роли государства в социальной сфере послужила Великая депрессия 1929–1933 годов, сопровождавшаяся масштабными выступлениями трудящихся против тяжелых условий жизни. Это обстоятельство поставило под угрозу дальнейшее существование капиталистической системы. В 1930-х годах в США и странах Западной Европы началась разработка государственной системы социальных услуг. Определенное влияние на нее оказала и существовавшая практика социального обслуживания населения в Советском Союзе. И уже к 1960-м годам в западных странах начала складываться та система социальных услуг, которая в наиболее существенных ее чертах существует в этих странах в настоящее время. Характерной особенностью современной социальной системы является обеспечение социального равновесия и почти неуклонный рост доли ассигнований на социальное обеспечение и страхование.

Значительная вовлеченность государства в экономическую жизнь характерна даже для тех стран, которые традиционно ориентируются на свободный рынок. Масштабы государственного вмешательства в экономику развитых стран имеют тенденцию к росту (табл. 1).

Таблица 1

Государственные расходы стран ОЭСР, % к ВВП[3]

Страны	1970	1994
США	32	34
Япония	19	36
ФРГ	39	51
Англия	39	45
Франция	39	55
Италия	34	54
Швеция	43	71
ОЭСР	32	42

К середине 1990-х годов доля таких трансфертов в развитых странах в среднем составляла около 35 % всех государственных расходов. Во Франции, Германии, Италии эти расходы составляли более половины ВНП.

Однако эффективность государственной социальной защиты должна во многом зависеть не от доли выделяемых трансфертов, а от конкретных форм ее организации. Важно, чтобы она, как подчеркивал в свое время Л. Эрхард, не низводила человека до уровня опекаемого, не принижала его до состояния только потребителя государственных услуг[4]. При всем значении государственных перераспределительных процессов роль государства в его заботе о благосостоянии населения не должна сводиться только к тому, чтобы «изъять», а потом «социально распорядиться». Для формирования

[1] Государство и экономика: факторы роста / А. Г. Зельднер, И. Ю. Ваславская, В. К. Южелевский и др.; Ин-т экономики. – М.: Наука, 2003. – С. 68.

[2] Региональная стратегия экономического роста-2015 /отв. ред. В. А. Ильин; Вологодский научно-координационный центр ЦЭМИ РАН. – М.: Наука, 2007. – С. 12–13.

[3] Соколинский, В. Экономическая политика (спецкурс): лекция 2 «Финансовый механизм экономической политики» / В. Соколинский, М. Исалова // Российский экономический журнал. – 1995. – № 11. – С. 103.

[4] См. об этом подробнее: Зарицкий, Б. Е. Людвиг Эрхард: секреты «экономического чуда» / Б. Е. Зарицкий. – М.: БЕК, 1997; Смольков, В. Г. Социальное рыночное хозяйство: концепции Л. Эрхарда и Г. Мюрдаля» / В. Г. Смольников // Социально-политический журнал. – 1998. – № 1. – С. 155–168; Конотопов, М. Из тупика: экономический опыт мира и путь России / М. Конотопов, С. Сметанин. – М.: Акад. проект, 2000.

«социального рыночного хозяйства» государственная политика, по словам Л. Эрхарда, гораздо в большей степени должна «сосредоточить все усилия народного хозяйства на увеличении народнохозяйственного дохода, чем терять силы в борьбе за распределение дохода и, тем самым, уклоняться от единственно плодотворного пути повышения национальной продукции. Куда легче дать каждому по более крупному куску от большего, все увеличивающегося в своих размерах пирога, чем получить выгоду из споров о распределении маленького пирога, ибо тогда каждая выгода должна быть компенсирована какой-либо другой невыгодой»[5]. Для нас это сегодня звучит особенно актуально.

Возросший уровень производительных сил, высочайшая степень обобществления производства, усложнение техники и технологических процессов предъявили новые требования к главной производительной силе общества – трудящимся. Поэтому для достижения чисто капиталистических целей в современных условиях требуется уже не «односторонний» рабочий, а всесторонне развитая личность, творческий потенциал которой реализуется в производстве, в потреблении, в управленческих процессах, в нравственных отношениях. Такая всесторонность развития рабочего – еще не самоцель, но уже и не только средство. Эта такая «подцель», которая заставляет делиться прибавочным продуктом, приобщать рабочих к собственности на средства производства (через куплю-продажу акций), привлекать их к управлению производством в самых различных формах.

Одним из направлений этого процесса выступает так называемая «диффузия» собственности: широкое распространение акций предприятий среди рабочих, а иногда и полный их выкуп рабочими. Наиболее детально правовой статус акционерных обществ работников – рабочих и служащих – представлен в законодательстве США. В 70-е годы XX века. Конгрессом США были приняты 16 законов по программе, получившей название «План создания акционерной собственности работников» – ЭСОП (Employee Stock Ownership Plans), разработанной американским экономистом, юристом и предпринимателем Луисом Келсо. Отличительная особенность программы ЭСОП заключается в том, что превращение работников в акционеров осуществляется не за счет их собственных средств, а за счет будущих доходов компаний, применяющих данную программу.

Вот как описывает профессор С. Недель особенности функционирования программы ЭСОП в США: «участники программ не тратят своих собственных сбережений на приобретение акций. Создается доверительный фонд, коим обычно является банк или иное специализированное на трастовых операциях учреждение. Последнее покупает акции у других компаний или на фондовом рынке. После погашения кредитных ссуд за счет дивидендов, причитающихся работникам на их акции, дивиденды начинают распределяться по личным счетам. Количество акций, получаемых работником, зависит от ставки заработной платы, стажа работы и т. п. Пока человек работает в компании, он не имеет права продавать свои акции. Только при уходе на пенсию или увольнении он вправе это сделать. Доверительный фонд, который держит акции наемных работников компании, голосует ими с ведома и по поручению их владельцев единым пакетом»[6].

Как отмечают американские профессора Дж. Р. Блази и Д. Л. Круз, «программы ЭСОП – это в значительной степени пенсионные программы. Цель накопления акций работниками состоит в том, чтобы дать им фонд сбережений, которыми они будут пользоваться после ухода из компании»[7]. Частные компании, пишут авторы, не обязаны создавать пенсионные фонды, а государство заинтересовано, чтобы такие фонды получали все большее распространение, так как они расширяют возможности социального страхования. Поэтому государство предоставляет налоговые льготы тем компаниям, которые создают трастовые фонды.

Внедрение программы ЭСОП имеет положительные макроэкономические последствия. Прежде всего это решение проблемы занятости. Как показывает практика, на данных предприятиях увольнение производственных работников применяется только в исключительных случаях. Участие персонала в капитале предприятия способствует сдерживанию роста оплаты труда, особенно в условиях инфляции, когда работникам выгоднее вкладывать свои средства в активы компании, чем получать быстро обесценивающиеся наличные. Демократизация собственности оказывает воздействие на рост производительности труда, повышение эффективности и конкурентоспособности производства. По данным Нью-Йоркской фондовой биржи, в первый же год после того, как рабочие начинают принимать участие в решении проблем развития производства, производительность труда в среднем возрастает на 20 %[8]. Конечно, этому способствуют и налоговые льготы, и выгодные займы, поскольку государство поддерживает развитие подобных программ, но все же главной причиной, относительно большей эффективности таких компаний является рост производительности труда.

По мнению многих западных экономистов (Л. Келсо, М. Адлер, М. Конте, А. Танненбаум), когда работник является совладельцем предприятия, когда он чувствует, что трудится на себя, у него развивается «чувство собственности», он начинает осознавать, что интересы компании – это интересы всего персонала. Именно от размера получаемой компанией прибыли будут зависеть место работы, доходы, благополучие работников и их семей. Все это будет способствовать тому, что работники станут более экономно относиться к использованию ресурсов предприятия, проявлять больше инициативы в работе. Тем самым будет преодолена самая большая опасность для свободной экономики «враждебное отношение наемных работников к прибыли. Большинство

[5] Эрхард, Л. Благосостояние для всех. Хозяйственная реформа 1948 г. в Германии / Л. Эрхард. – М.: Начала-Пресс, 1991. – С. 16.

[6] Надель, С. Рыночная экономика и экономическая демократия / С. Надель // Мировая экономики и международные отношения. – 2000. – № 1. – С. 49–50.

[7] Блази, Дж. Р. Новые собственники: наемные работники – массовые собственники акционерных компаний: пер. с англ. / Дж. Р. Блази, Д. Л. Круз. – М.: Дело Лтд. – 1995. – С. 13.

[8] Керемецкий, Я. Демократия на производстве и коллективная собственность в США / Я. Керемецкий // Вопросы экономики. – 1990. – № 9. – С. 133.

рецептов, которые мы до сих пор предлагали для лечения этой болезни, – заявляет американский профессор П. Дракер, один из авторитетнейших специалистов в области менеджмента, – оказались паллиативами. Возможно, участие работников в прибылях окажется наиболее подходящим решением проблемы»[9].

Наделение работника правом владения имуществом компании при предоставлении ему реальной возможности участия в управлении ставит их в положение активных сторонников стабильности в обществе, защитников демократии и противников любых социальных потрясений. Однако, чтобы предприятие реально стало самоуправляющимся, объективного фактора мало. Рабочие, ставшие пайщиками или акционерами, должны осознавать необходимость участия в управлении, приобрести нужные знания и подготовку для работы в совете директоров и принятии хозяйственных решений, а высшие руководители предприятий должны изменить философию управления, понять, что чем больше они отдают власти коллективу, тем больше они приобретают власть своего личного авторитета.

Во всем этом проявляются дальнейшие шаги в сторону определенного преодоления наиболее острых форм капиталистического отчуждения. Сам труд уже не столь отчужден от работника, поскольку все больше превращается в способ самореализации его всесторонних способностей, превращается в самоценность. Этому способствует и развернувшаяся научно-техническая революция. При всех ее издержках экологического, психофизического и общесоциального характера (например, проблема занятости) она усиливает интеллектуализацию труда, его творческое содержание, меняет само положение и роль человека в производственном процессе. Рабочий из простого объекта производственного управления все больше превращается в его субъект.

Кроме США программа ЭСОП стала использоваться примерно в 20 других странах, в том числе Канаде, Англии, Японии, Дании[10].

В то время как в мире существует тенденция, направленная на привлечение трудовых коллективов к управлению, Россия в ходе кардинального реформирования экономики в 1990-е годы начала двигаться в обратном направлении. В этом отношении весьма характерна была на заре экономических реформ в России аргументация, выдвигаемая в защиту тезиса о неприемлемости передачи собственности в руки трудового коллектива. «Родовая, неизлечимая болезнь коллективной собственности, – разъяснял А. Чубайс, осуществляя приватизацию, – то, что специалисты называют зарплатизацией доходов. То есть «проедание» большей их части на зарплату, а не инвестирование в развитие производства… Что происходит с производством? Замедляется его техническое обновление. Падают объемы. Коллектив как бы окукливается, теряет живительные силы с внешней средой»[11]. Спрашивается, почему в этом не будет заинтересован коллектив предприятия в качестве самостоятельного хозяина, получающего все плоды рационального использования своего основного капитала, а индивидуальный собственник или акционер будет заинтересован? Трудно не согласиться с американскими профессорами, заметившими, что никогда и нигде они не сталкивались с таким обилием аргументов против собственности трудовых коллективов, как в нашей России. Аргументов беспомощных и не подтвержденных фактами[12].

В ведущих странах наряду с уровнем предприятия (фирмы, корпорации) процессы демократизации производства и обобществления присвоения осуществляются и на уровне государства, причем эти уровни не изолированы друг от друга, а взаимодействуют. Государство поощряет только те предприятия, на которых внедряются социальные программы. Социальное партнерство превращается в официальную общенациональную политику. Показателем этого могут служить различные формы согласования интересов на основе участия трех основных сил: объединений предпринимателей, профсоюзов и государства.

В интересах такого согласования, например, в западноевропейских странах создаются центральные экономические советы. В разных странах они по-разному называются (в Англии – Национальный совет экономического развития, во Франции – Экономический и социальный комитет и т. д.), но функции у них одинаково сфокусированы именно на согласовании указанных трехсторонних интересов. В рамках Европейского союза действует Экономический и социальный комитет, который, кроме других функций, способствует координации деятельности национальных советов. Можно сделать вывод, что политика социального партнерства перерастает национальные рамки и превращается в скоординированную международную (региональную) политику.

Уравнивающее противостояние и взаимодействие трех относительно независимых сил – частнокорпоративного капитала, организации лиц наемного труда и государства – сегодня выступает как созидательное противостояние и необходимый признак современного цивилизованного капитализма. Поэтому их нельзя анализировать и понять изолированно друг от друга, **взаимодействие** во многом преобразует каждую из участвующих в нем сил. Дальнейшая демократизация капиталистического общества (и экономическая, и политическая), укрепление гражданского общества будут постепенно создавать условия для роста общественных начал в самой государственной деятельности. «Свобода состоит в том, чтобы превратить государство из органа,

---

[9] Drucker, Peter F. The Practice of Management / Peter F. Drucker. – Oxford: Elsevier, 2007. – P. 309.

[10] См: Лог, Дж. Коллективная собственность работников (обзор американского опыта) / Дж. Лог // США: экономика, политика, идеология. – 1991. – № 10. – С. 34–48; Государственное регулирование рыночной экономики: учебник для вузов / под общ. ред. В. И. Кушлина, Н. А. Волгина. – М.: Экономика, 2000. – С. 105–107; Аоки, М. Экономическая модель японской фирмы / М. Аоки // Вестник СПбГУ. Сер. 5: Экономика. – 1992. – Вып. 1(№ 5). – С. 59–70; Бакош, Г. Технологическая политика в Японии: уроки для стран Восточной Европы / Г. Бакош // Вопросы экономики. – 1997. – № 9. – С. 98–113; Загорский, А. Куда идет японский капитализм: социальные уроки социалистическому реформизму / А. Загорский // Мировая экономика и международные отношения. – 1991. – № 2. – С. 44–54; Надель, С. Рыночная экономика и экономическая демократия / С. Надель // Мировая экономика и международные отношения. – 2000. – № 1. – С. 50.

[11] Чубайс, А. Даровая собственность не сделает человека хозяином / А. Чубайс // Известия. – 1992. – 26 июня.

[12] Симмонс, Дж. Тринадцать мифов российской приватизации / Дж. Симмонс, Дж. Лоус // Известия. – 1992. – 1 апр.

стоящего над обществом, в орган, этому обществу всецело подчиненный»[13].

Прогрессивное становление практики и идеологии социального партнерства возможно только в развивающемся **гражданском обществе**, ибо это все-таки **противостояние-партнерство** и требуется защита интересов и той, и другой, и третьей стороны. Это не исключает прежних форм классовой борьбы, но в основном борьба все больше начинает носить не разрушительный, а конструктивный (хотя и напряженно-конструктивный) характер. Мотивы частного интереса все больше сочетаются с мотивами усиления социальной справедливости. Можно в известной мере согласиться с Ф. Хайлбронером, который еще в 70-е годы XX века прогнозировал установление в развитых странах «строго контролируемой общественной системы, где традиционные для капитализма институт частной собственности и механизм рыночного регулирования, если и не будут полностью вытеснены общественной собственностью и государственным руководством, фактически подвергнутся преобразованию»[14]. Сегодня такое преобразование (при всей медленности и неровности этого глубинного процесса) происходит на основе внутренних законов и противоречий капиталистической собственности. Именно через нее, через конкуренцию, как подчеркивал в свое время Л. Эрхард, «может быть достигнута – в лучшем смысле этого слова – социализация прогресса и прибыли…»[15].

В развитом гражданском обществе индивиды в большинстве случаев взаимодействуют с государством не один на один, а опосредованно, через соответствующий общественный институт (органы самоуправления, политические партии, общественные организации, в том числе профсоюзы, негосударственные институты исследования общественного мнения, негосударственные средства массовой информации, добровольные научные, творческие, профессиональные объединения, в том числе молодежные, спортивные и т. п.). Причем государство помогает «прописать» права (а не только обязанности) всех этих общественных институтов, иначе они и не могли бы выполнять свои защитные функции[16].

Среди механизмов социального партнерства можно выделить такие, как практика заключения тарифных соглашений на макро-, мезо- и микроуровнях; соучастие наемного труда в управлении предприятиями независимо от их принадлежности к той или иной форме собственности; система участия в прибылях (доходах) фирмы; обязательное участие самоорганизующихся по интересам общественных объединений и союзов наемного труда, предпринимателей, потребителей, экологических и иных движений в выработке властных решений социального и экономического характера на местном и государственном уровнях; действенная система социального страхования и т. д. Все эти механизмы не только обеспечивают достаточно эффективное решение социальных проблем, но и способствуют устранению экономических потерь, неизбежных при наличии социальных конфликтов в обществе, а также способствуют повышению мотивации для подавляющего большинства субъектов экономической деятельности во всех без исключения ее сферах.

Таким образом, эволюция современного капитализма в сторону нарастания элементов социальной справедливости – это не только следствие нового уровня производительных сил и повышения степени обобществления производства, но и причина их дальнейшего развития. Однако было бы неверно думать, будто подобный эволюционный прорыв обеспечивается исключительно автоматически и без всякого участия субъективного фактора. И здесь важно видеть, что в партнерском взаимодействии профсоюзов, союзов предпринимателей и государства последнему принадлежит все более активная роль. Формирование «гражданского общества», проведение выгодных для всего общества реформ, возможность и необходимость которых диктуется самой жизнью, – это и есть адекватная современной ступени цивилизации форма переустройства общества.

ЛИТЕРАТУРА

1. Drucker, Peter F. The Practice of Management / Peter F. Drucker. – Oxford: Elsevier, 2007. – 355 p.

2. Аоки, М. Экономическая модель японской фирмы / М. Аоки // Вестник СПбГУ. Сер. 5: Экономика. – 1992. – Вып. 1(№ 5). – С. 59–70.

3. Бакош, Г. Технологическая политика в Японии: уроки для стран Восточной Европы / Г. Бакош // Вопросы экономики. – 1997. – № 9. – С. 98–113.

4. Блази, Дж. Р. Новые собственники: наемные работники – массовые собственники акционерных компаний: пер. с англ. / Дж. Р. Блази, Д. Л. Круз. – М.: Дело Лтд,1995. – 320 с.

5. Государственное регулирование рыночной экономики: учебник для вузов / под общ. ред. В. И. Кушлина, Н. А. Волгина. – М.: Экономика, 2000. – 735 с.

6. Государство и экономика: факторы роста / А. Г. Зельднер, И. Ю. Вавлавская, В. К. Южелевский и др.; Ин-т экономики. – М.: Наука, 2003. – 214 с.

---

[13] Маркс, К. Критика Готской программы / К. Маркс // Соч. / Маркс К., Энгельс Ф.; Ин-т марксизма-ленинизма при ЦК КПСС. – 2-е изд. – М.: Политиздат, 1961. – Т. 19. – С. 26.

[14] Цит. по: Коваленко, В. И. Критика новейших буржуазных концепций государственно-монополистического капитализма / В. И. Коваленко. – М.: Изд-во Моск. ун-та, 1987. – С. 108.

[15] Эрхард, Л. Благосостояние для всех. Хозяйственная реформа 1948 г. в Германии / Л .Эрхард; предисл. Б. Б. Багряцкого, В. В. Гребенникова. – М.: Начала-Пресс, 1991. – С. 13.

[16] Зверев, А. Ф. Социальное партнерство в предпринимательстве / А. Ф. Зверев. – М.: Изд-во Российского ун-та дружбы народов, 2001. – 109 с.

7. Загорский, А. Куда идет японский капитализм: социальные уроки социалистическому реформизму / А. Загорский // Мировая экономика и международные отношения. – 1991. – № 2. – С. 44–54.

8. Зарицкий, Б. Е. Людвиг Эрхард: секреты «экономического чуда» / Б. Е. Зарицкий. – М.: БЕК, 1997. – 298 с.

9. Зверев, А. Ф. Социальное партнерство в предпринимательстве / А. Ф. Зверев. – М.: Изд-во Российского ун-та дружбы народов, 2001. – 109 с.

10. Керемецкий, Я. Демократия на производстве и коллективная собственность в США / Я. Керемецкий // Вопросы экономики. – 1990. – № 9. – С. 132–140.

11. Коваленко, В. И. Критика новейших буржуазных концепций государственно-монополистического капитализма / В. И. Коваленко. – М.: Изд-во Моск. ун-та, 1987. – 167 с.

12. Конотопов, М. Из тупика: экономический опыт мира и путь России / М. Конотопов, С. Сметанин. – М.: Акад. проект, 2000. – 384 с.

13. Лог, Дж. Коллективная собственность работников (обзор американского опыта) / Дж. Лог // США: экономика, политика, идеология. – 1991. – № 10. – С. 34–48.

14. Маркс, К. Критика Готской программы / К. Маркс // Соч. / К. Маркс, Ф. Энгельс; Ин-т марксизма-ленинизма при ЦК КПСС. – 2-е изд. – М.: Политиздат, 1961. – Т. 19. – С. 9–32.

15. Морозова, Н. И. Диалектическая связь категорий «уровень жизни» и «качество жизни» в динамике благосостояния общества / Н. И. Морозова // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2010. – № 2(12). – С. 22–26.

16. Морозова, Н. И. Общеметодологические подходы к исследованию основы экономического развития / Н. И. Морозова // Российское предпринимательство. – 2009. – № 4(2). – С. 17–22.

17. Надель, С. Рыночная экономика и экономическая демократия / С. Надель // Мировая экономика и международные отношения. – 2000. – № 1. – С. 45–53.

18. Региональная стратегия экономического роста-2015 / отв. ред. В. А. Ильин; Вологодский научно-координационный центр ЦЭМИ РАН. – М.: Наука, 2007. – 244 с.

19. Симмонс, Дж. Тринадцать мифов российской приватизации / Дж. Симмонс, Дж. Лоус // Известия. – 1992. – 1 апр.

20. Смольков, В. Г. Социальное рыночное хозяйство: концепции Л. Эрхарда и Г. Мюрдаля / В. Г. Смольков // Социально-политический журнал. – 1998. – № 1. – С. 155–168.

21. Соколинский, В. Экономическая политика (спецкурс): лекция 2 «Финансовый механизм экономической политики» / В. Соколинский, М. Исалова // Российский экономический журнал. – 1995. – № 11. – С. 98–107.

22. Чубайс, А. Даровая собственность не сделает человека хозяином / А. Чубайс // Известия. – 1992. – 26 июня.

23. Эрхард, Л. Благосостояние для всех. Хозяйственная реформа 1948 г. в Германии / Л. Эрхард; предисл. Б. Б. Багряцкого, В. В. Гребенникова. – М.: Начала-Пресс, 1991. – 442 с.

УДК 338.242
ББК 65.012.34

Каллагов Борис Рамазанович,
к.э.н., доцент кафедры финансов и кредита
Владикавказского института управления,
г. Владикавказ,
e-mail: visit-den@mail.ru

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОЛИТИКА МОДЕРНИЗАЦИИ ПРОМЫШЛЕННОГО КОМПЛЕКСА В КОНТЕКСТЕ ПРЕЛОМЛЕНИЯ ОТНОШЕНИЙ СОБСТВЕННОСТИ

STATE POLICY OF MODERNIZATION OF INDUSTRIAL COMPLEX IN THE CONTEXT OF PROPERTY RELATIONS

Необходимость повышения конкурентоспособности предприятий промышленности России требует разработки и применения новых теоретических и управленческих подходов, методов государственного управления; формирования организационно-экономических механизмов, способствующих осуществлению позитивных перемен в промышленном производстве, адекватных требованиям глобализации и мировой конкуренции. Одним из таких подходов, как показывает опыт промышленности развитых стран, является всесторонняя модернизация производства, осуществляемая на основе использования последних достижений науки, техники, технологии и управления. Несомненным также является положение, что реализация означенных выше целей

должна происходить синхронно с проведением системных мероприятий по повышению заинтересованности конкретных исполнителей.

The necessity to raise the competitiveness of industrial enterprises in Russia requires the working out and application of new theoretic and managerial approaches, relevant methods of state administration; creating of organizationaland economic mechanisms promoting positive changes in industrial production adequate to globalization and world competitiveness requirements. One of such approaches, as the experience of developed countries shows, is a multi-aspect modernization on the basis of the latest achievements of science, engineering, technology and management. The realization of the mentioned aims should take place along with the systemic measures arising people involvement.

Ключевые слова: инноватика, политика модернизации, потребительские предпочтения, превентивность фактора, факторы глобализации, категория экономического роста, санирующая функция, системный кризис, способ адаптации, «моторика» предприятия.

Keywords: innovations, policy of modernization, consumer preferences, factor of preventiveness, factors of globalization, category of economic growth, sanitizing function, system crisis, adaptation method, improvement of enterprise.

Промышленный комплекс национальной экономики – это целостная организационно-сбалансированная система отраслей, промышленных, научных и исследовательских предприятий и организаций, объектов социального назначения. Он представляет собой наиболее качественный компонент как единой хозяйственной конструкции страны, так и ее регионов. В промышленном комплексе страны, как правило, сосредоточен мощный научно-технический, производственный и кадровый потенциал, обеспечивающий значительную долю ВВП, определяющий уровень инноватики и научно-конструкторских разработок, способствующий развитию практически всех других отраслей экономики страны и, как следствие, оказывающий принципиальное (формирующее) влияние на преломление отношений собственности в обществе.

Как базовый элемент национальной экономики промышленный комплекс выполняет следующие макроэкономические функции:

– реализацию научно-технических разработок, которые определяют прогресс и конкурентоспособность практически всех отраслей экономики страны;

– обеспечение национального товарного рынка технически прогрессивной промышленной продукцией, удовлетворяющей современному потребительскому спросу и предпочтениям покупателей;

–обеспечение обороноспособности страны;

– предоставление возможности основным экономическим агентам принимать адекватное участие в преломлении отношений собственности относительно трудового участия.

Для современной России рациональное использование имеющегося потенциала промышленности – это, с одной стороны, реальный шанс системной перестройки и совершенствование всего хозяйственного комплекса страны, один из решающих факторов успешного преодоления стоящих перед страной экономических и социальных проблем, с другой стороны – гарантия обеспечения устойчивого развития на перспективу в условиях нарастания международной конкуренции и усиления факторов глобализации.

Вместе с тем следует отметить, что, начиная с 90-х годов прошлого столетия, промышленность России и многих ее регионов находится в состоянии шоковой трансформации, начало которой положил переход к рыночным отношениям. Многими учеными деформированная и монополизированная структура промышленного производства с крайне высокой степенью милитаризации рассматривалась и рассматривается как следствие глубокого социально-экономического и политического кризиса командной экономики СССР. По их мнению, многолетнее наращивание военных расходов, отсутствие конкуренции, поддержка неэффективных производств были равнозначны прямым потерям для народного хозяйства, потерям и вычетам из национального дохода, что сужало возможности расширенного воспроизводства и порождало структурные диспропорции в экономике. Однако подобная постановка вопроса, в сочетании с декларируемым на правительственном уровне тезисом о всемерном сокращении государственной поддержки предприятий национального промышленного сектора, ориентацией на импорт новой техники и технологий, невозможностью конкуренции с промышленно развитыми странами, на наш взгляд, представляется в высшей степени неправомерным, исторически не обоснованным и концептуально пристрастным. Опыт прогрессивного развития хозяйственной конструкции и в целом всей социально-экономической системы Советского Союза в первой половине XX столетия – тому яркое свидетельство.

Мировая практика хозяйственного развития убедительно показывает, что форсированная активизация (реформирование) наиболее мощного и технически передового сектора экономики – промышленно-производственного комплекса – это процесс достаточно сложный, дорогостоящий и долговременный, требующий предметного определения не только целей и путей его реализации, но и дееспособной (общественно признанной и авторитетной) системы государственного управления, способной регулировать и контролировать его осуществление; последнее принципиально значимо для отечественной хозяйственной практики.

«Современному российскому обществу необходимо предложить не просто вариант сохранения и выживания промышленного комплекса, но и реалистичные перспективы его дальнейшего качественного роста в соответствии с общемировыми тенденциями и закономерностями»[1].

Как вариант, и довольно эффективный, передовые промышленно развитые страны в качестве разрешения (а больше – предупреждения) подобных ситуаций,

[1] Авдашева, С. Промышленная и конкурентная политика: проблемы взаимодействия и уроки для России / С. Авдашева, А. Шаститко // Вопросы экономики. – 2005. – № 9. – С. 39.

а также в качестве фактора обеспечения конкурентных преимуществ для национальных производителей и разрешения задач прагматичного преломления отношений собственности на новом уровне общественно-экономической заинтересованности широко используют модернизацию как предприятий, так и отраслей экономики в целом. Как функциональная экономическая категория, категория экономического роста, модернизация – это ввод в действие необходимых усовершенствований и инноваций, обеспечивающих достаточный качественный уровень промышленной продукции для успеха в конкурентной борьбе. В нашем же случае, на рубеже первого десятилетия нового столетия, необходимость модернизации российских предприятий и всего промышленного комплекса прямо и опосредованно связывается с необходимостью преодоления затянувшегося системного кризиса и вывода предприятий из состояния банкротства; и в первую очередь, модернизация призвана выполнить санирующую (оздоровляющую) функцию.

Вместе с тем необходимо также уяснить, что модернизация должна не столько использоваться при выводе предприятия из состояния кризиса, сколько заблаговременно предупреждать образование кризисного положения на предприятии или в отрасли. Модернизация – это прежде всего «эффективный метод обеспечения жизнедеятельности предприятия на стратегическую перспективу, достижение сбалансированности внутренней среды предприятия под влиянием факторов внешней среды»[2]. Предприятия используют упреждающую и системную модернизацию для безболезненного преодоления прогнозируемых негативных рыночных ситуаций, в ходе которой осуществляются адекватные усовершенствования не только в структуре управления, но и во всем спектре научно-инновационных и технико-технологических преломлений, с включением подсистем прогрессивной мотивации к труду у исполнителей, с их реальным участием в прагматичной трансформации отношений собственности.

Как следствие из вышесказанного мы можем выделить основные признаки модернизации как элементы объективной аргументации:

– превентивность – заблаговременность осуществления процесса модернизации, гибкость и адекватность реагирования на возможные изменения остроконкурентной внешней среды;

– комплексность и системность – полнота охвата всех систем и сторон промышленного комплекса проводимыми изменениями, достижение нового, более высокого качества объекта;

– достижение целей функционирования – модернизация осуществляется на основе целеполагания и программно-целевого метода;

– заинтересованность конкретных исполнителей («человеческий фактор – экономический технократ»!) в мотивации труда и в перспективах новой активизации отношений собственности;

– устойчивое развитие промышленного комплекса как основной акцент успешной реализации государственной политики модернизации:

– программа деятельности должна обеспечить результативное функционирование всего комплекса вне зависимости от изменений внешней среды.

«В своей атрибутивной основе модернизация направлена на возможность успешного преодоления так называемых «технологических разрывов» и износа техники, которые возникают по мере развития технологии и организации производства»[3].

Последние десятилетия жизнедеятельности национальной экономики, к сожалению, дают нам немало примеров, когда игнорирование технологических разрывов, а во многих случаях и элементарное отсутствие хозяйственного прагматизма означало исчезновение не только отдельных видов продукции, но и целых отраслей, приводило к падению и ликвидации предприятий и крупных промышленных объединений. Полукриминальная и бюрократическая приватизация, проведенная в России в середине 90-х годов прошлого столетия, как форма трансформации отношений собственности, в условиях политической нестабильности и неспособности высшего руководства страны предметно заниматься национальной экономикой, фактически поставили отрасли и сектора промышленного комплекса на грань вымирания, возможность реанимации которых сегодня осталась только у государства. Технологические же разрывы, которые периодически проявляются в промышленно развитых странах, – это одна из самых серьезных угроз потерь в конкурентной борьбе, игнорировать которую не могут даже самые благополучные и процветающие фирмы и корпорации.

Исходя из предложенной выше аргументации, считаем целесообразным выделить основные принципы осуществления модернизации промышленности, которые могут быть применимы как для целей государственного регулирования промышленных комплексов, так и для реализации на отдельном предприятии.

1. Целенаправленность осуществления проводимых модернизационных изменений, предполагающая наличие обоснованной цели модернизации и способов ее достижения. Цель модернизации должна адекватно отражать ситуацию и динамику конъюнктуры на рынке потребностей продукций предприятия.

2. Управляемость. Менеджмент модернизируемого предприятия должен обладать высоким управленческим потенциалом, а сам процесс модернизации должен быть управляемым на всех этапах его осуществления.

3. Восприимчмивость к рыночным сигналам, определяющая своевременность и скорость реакции на рыночные изменения, осуществление соответствующих перемен в системах промышленного комплекса. Запоздалая модернизация вредна, так как приводит к ненужным затратам и может спровоцировать банкротство предприятия.

4. Комплексность и всесторонность проведения модернизации, что предполагает охват всех ключевых подсистем предприятия.

---

[2] Глущенко, В. В. Разработка управленческого решения: прогнозирование – планирование / В. В. Глущенко. – М.: Крылья, 2002. – С. 65.

[3] Желтов, А. М. Государственное регулирование экономики / А. М. Желтов. – Н. Новгород: Изд-во Волго-Вятской академии госслужбы, 2004. – С. 117.

5. Ориентация на самые современные достижения научно-технического прогресса. Модернизация целесообразна, если она будет способствовать росту научно-технического уровня производства и повышению конкурентоспособности промышленной продукции.

6. Информационное обеспечение. В процессе модернизации необходимо снизить негативное влияние информационных барьеров между отдельными субъектами промышленного комплекса, в то время как любое обособление таких субъектов автоматически создает различного рода информационные барьеры, затрудняющие прохождение информационных потоков между ними.

7. Экономическая эффективность модернизации, позволяющая более результативно использовать ресурсы и факторы, получать экономическую выгоду и конкурентные преимущества.

Перечисленные общие положения модернизации должны учитываться и корректироваться в процессе дальнейших преобразований промышленного комплекса.

Конечная цель модернизации промышленного комплекса заключается в создании и закреплении, прежде всего на хозяйственном поле страны, «жизнестойкой структуры промышленности, нацеленной на решение актуальных задач экономического развития в воспроизводственном цикле «НИОКР – производство – потребление» при тех объемах производственных мощностей, которые необходимы для обеспечения потребностей рынка»[4].

Для достижения конечной цели необходимо обозначить стратегические положения политики модернизации промышленного комплекса, неразрывно связанные с процессом изменения структуры всей экономической конструкции, и руководствоваться ими на всех уровнях управления промышленным потенциалом. На наш взгляд, такими положения являются:

– создание эффективной, конкурентной, высокотехнологичной и мобильной экономической среды на предприятиях в рамках рыночного механизма;

– социальная ориентация модернизации и обеспечение высокой мобильности трудовых ресурсов;

– гармоничное сочетание принципов отраслевого и регионального развития;

– эффективное включение в воспроизводственные процессы элементов системного преломления отношений собственности в контексте аргументации «экономический технократ».

Модернизация, по определению, должна рассматриваться как «стратегия единого интегрированного процесса управления по совершенствованию промышленного комплекса страны, обеспечивающая необходимую конкурентоспособность, устойчивость и поддержку его жизненного цикла в условиях цикличной внешней и внутренней среды»[5].

В странах с устоявшейся рыночной структурой стратегия развития на перспективу и управление модернизацией являются важнейшим средством достижения экономического лидерства, непременным условием выживания и процветания предприятий и корпораций. Для российских же предприятий этот метод далеко еще не стал способом адаптации к новым условиям хозяйствования, а для многих из них стратегия развития не рассматривается как возможность выжить в конкурентной борьбе.

Главная задача управления модернизацией предприятий промышленности состоит, на наш взгляд, в повышении производительности труда и качества продукции на основе использования прогрессивной техники и технологии, технического перевооружения подразделений и оборудования, совершенствовании принципов организации и управления, обеспечивающих обновление всей «моторики» предприятия.

Разработка и осуществление мероприятий по внедрению, планирование экономического эффекта от внедрения, стимулирование высоких темпов технического развития являются элементами системы управления модернизацией на предприятии.

Основными элементами системы управления модернизацией предприятия следует считать: комплексные системы повышения эффективности производства; систему расчета экономического эффекта от внедрения мероприятий новой структуры предприятия; систему технического перевооружения предприятий; систему стимулирования научно-технического прогресса.

Расчет показателей роста потенциала предприятия непосредственно связан с разработкой всех разделов проекта развития (прогноза) предприятия на перспективу с использованием методов модернизации. Темпы роста экономической эффективности всего предприятия «зависят от темпов роста производительности труда, прибыли, рентабельности, фондоотдачи и эффективности капитальных вложений, использования сырьевых и материальных ресурсов и т. д., которые обеспечиваются проектами модернизации»[6].

Резюмируя все вышесказанное и принимая в расчет реальное состояние промышленного комплекса страны, назрела объективная необходимость в создании и реализации *государственной политики модернизации предприятий промышленного комплекса,* которая должна представлять собой единую систему целей, направлений, способов и форм необходимого вмешательства государства в создание и освоение научно-технических и технологических новаций, их передачи в различные сферы промышленности, а также прагматичное управление самим ходом происходящих модернизационных процессов.

Государство способно реализовать собственные цели в области модернизации следующими методами:

– конкретизированное финансирование за счет бюджета тех исследований и разработок, которые наиболее отвечают интересам государства;

- принятие соответствующих нормативных и законодательных актов, предоставляющих преференции предприятиям активно участвующим в реализации государственной политики модернизации;

---

[4] Матеров, И. Задачи регулирования экономики и опыт планирования / И. Матеров // Экономист. – 2003. – № 12. – С. 89.

[5] Перныш, Е. А. Прогнозирование и планирование в условиях рынка / Е. А. Перныш. – М.: ПРИОР, 2002. – С. 127.

[6] Ревенков, А. Планирование в системе государственного регулирования экономики / А. Ревенков // Экономист. – 2001. – № 8. – С. 72.

– реализация системных мероприятий по повышению заинтересованности конкретных исполнителей («человеческий фактор» + «экономический технократ»!) в результатах деятельности и в перспективах новой активизации отношений собственности.

Последний фактор, как ни странно, может оказаться решающим!

ЛИТЕРАТУРА

1. Авдашева, С. Промышленная и конкурентная политика: проблемы взаимодействия и уроки для России / С. Авдашева, А. Шаститко // Вопросы экономики. – 2005. – № 9. – С. 26–41.

2. Глущенко, В. В. Разработка управленческого решения: прогнозирование – планирование / В. В. Глущенко. – М.: Крылья, 2002. – 264 с.

3. Желтов, А. М. Государственное регулирование экономики / А. М. Желтов. – Н. Новгород: Изд-во Волго-Вятской академии госслужбы, 2004. – 185 с.

4. Матеров, И. Задачи регулирования экономики и опыт планирования / И. Матеров // Экономист. – 2003. – № 12. – С. 45–62.

5. Перныш, Е. А. Прогнозирование и планирование в условиях рынка / Е. А. Перныш. – М.: ПРИОР, 2002. – 271 с.

6. Ревенков, А. Планирование в системе государственного регулирования экономики / А. Ревенков // Экономист. – 2001. – № 8. – С. 41–53.

08.00.05. – ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ
01. – ЭКОНОМИКА, ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ, ОТРАСЛЯМИ, КОМПЛЕКСАМИ

УДК 338.121
ББК 65.290.31

Евсеева Оксана Анатольевна,
к. э. н., докторант, доцент кафедры международных экономических отношений
Международной высшей школы управления
Санкт-Петербургского государственного политехнического университета,
г. Санкт-Петербург,
e-mail: yevoksana@inbox.ru

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В УСЛОВИЯХ ИНФОРМАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ

PROBLEMS AND PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF SMALL AND MEDIUM-SIZE BUSINESSES IN CASE OF INFORMATION ECONOMICS

В статье рассматриваются особенности стратегического управления предприятиями малого и среднего бизнеса промышленного комплекса в условиях информационной экономики, определяются критерии и характерные черты информационной экономики для сектора малого и среднего бизнеса. Автор выделяет особенности управления развитием промышленных предприятий малого и среднего бизнеса на различных стадиях жизненного цикла предприятия, формулирует проблемы малого и среднего бизнеса в условиях информационной экономики, выделяет источники возникновения выявленных проблем и предлагает варианты их решения, разделяя на два направления – решения, связанные с внешней средой и внутренним потенциалом предприятия.

The article is dedicated to the features of strategic management of industrial small and medium-size enterprises in the context of information economics. Criteria and special features of information economics are defined in the article for small and medium-size business. The author underlines features of management of development of small and medium-size industrial enterprises on different stages of the enterprise life cycle, formulates the problems of small and medium-size business in the environment of information economics, reveals the sources of occurrence of defined problems and offers variants of solving these problems. These variants are divided into two directions – solutions connected with external environment and internal potential of business.

Ключевые слова: малый бизнес, средний бизнес, промышленность, предприятие, стратегическое управление, информационная экономика, факторы развития, жизненный цикл предприятия, проблемы малого бизнеса, проблемы среднего бизнеса.

Keywords: small business, middle-size business, industry, enterprise, strategic management, information economy, development factors, life cycle of an enterprise, problems of small business, problems of middle-size business.

Мы живем в условиях высокой информатизации общества. Многие выдающиеся ученые исследовали феномен информационного общества (Д. Белл, Г. М. Маклюэн, П. Друкер, Е. Масуда, Ю. Хаяши). Главной задачей информационного общества является обеспечение правовых и социальных гарантий получения каждым его гражданином всей необходимой информации в любом месте и в любое время. Основными критериями информационного общества служат количество и качество информации, ее эффективная передача и переработка. Дополнительным критерием определяют доступность информации для каждого гражданина, что достигается снижением ее стоимости в результате развития и своевременного внедрения новых телекоммуникационных технологий[1]. Несомненно, что феномен информационного общества затрагивает и экономическую область. На наш взгляд, к вышеперечисленным критериям информационного общества необходимо добавить еще один немаловажный критерий, когда мы говорим об информационной экономике – скорость передачи информации (рис. 1).

Все критерии в контексте понятия «информационная экономика» становятся факторами ее развития. Повышение скорости обмена данными ускорило все бизнес-процессы на предприятиях; возникновение большого объема информации, обеспеченного критерием доступности, привело к необходимости постоянного отслеживания динамики внешних и внутренних факторов развития предприятий и повышения степени неопределенности при принятии управленческих решений. В таких условиях важным становится вопрос о дальнейшем развитии бизнеса в России.

[1] Ровинская, Т. Информационное общество: теория и практика / Т. Ровинская // Мировая экономика и международные отношения. – 2010. – № 9. – С. 81–90.

Опыт многих стран показал, что локомотивом развития страны является промышленная отрасль, развивающаяся на основе инноваций, что позволяет развивать, модернизировать экономику и успешно конкурировать на мировом рынке. При этом серьезную роль в работе данной отрасли играет развитие сектора малого и среднего бизнеса. Данный сектор является средой формирования и развития большого количества инноваций.

Например, для Германии средний и малый бизнес играет существенную роль для немецкой экономики. Он обеспечивает работой большую часть населения страны и берет на себя основное бремя по профессионально-техническому обучению молодежи. Малые и средние предприятия, число которых в настоящее время превышает 4 млн, составляют более 90 % от всего количества организаций, осуществляющих налоговые платежи. В этот сектор экономики входят как компании с небольшой численностью (один-пять человек), так и компании с крупным годовым оборотом. В итоге они обеспечивают до 80 % рабочих мест, 45 % налогов с оборота и 30 % немецкого экспорта. Роль малого и среднего бизнеса в поддержке конкурентоспособности хозяйства страны была признана в 80-е годы и во Франции. Именно с этого периода на государственном уровне в стране принимаются меры по стимулированию создания малых и средних предприятий. По данным ОЭСР, вклад малого бизнеса в производство ВВП развитых стран за последние 30 лет достиг почти 70 %, увеличившись с 38 до 52 % в США, с 47 до 55 % – в Японии, с 58 до 67 % – в странах ЕС в целом, а доля субъектов малого предпринимательства в общем числе предприятий этих стран не опускается ниже 92,5 %. За 1970–1990-е годы занятость в малом бизнесе возросла с 47 до 54 % общего числа занятых в США, с 73,8 до 78 % в Японии, с 48 до 72 % в среднем по странам Европейского Союза[2].



Рис. 1. Факторы развития информационной экономики

С позиции управления необходимо учитывать следующие особенности информационной экономики для промышленных предприятий малого и среднего бизнеса:

– наличие рынков не только капитала, товаров и услуг, труда, но и рынка информации;

– большое количество источников информации и способов их передачи и обработки;

– наличие конкурирующих предприятий, особенно малых инновационных;

– свободное ценообразование;

– цикличность деловой активности предприятий.

Эти особенности должны учитываться при создании систем управления, учитывающих деятельность предприятий в условиях рыночной экономики.

Для успешного развития промышленных предприятий малого и среднего бизнеса необходимы определенные условия и факторы активизации, к которым можно отнести:

– способность перераспределять ресурсы и управлять инновациями и информацией;

– наличие дохода;

– наличие ниши на рынке или вероятность увеличения доли на рынке;

– надежность защитного механизма;

– государственная поддержка.

При этом возможности рынка для развития могут проявляться в виде: поиска более эффективных способов удовлетворения существующих потребностей; разработки новых технологий, изделий для удовлетворения имеющихся потребностей (или создания новых); использования несовершенства рыночного механизма и законодательства для эффективного ведения бизнеса[3].

К основным особенностям управления промышленными предприятиями малого и среднего бизнеса в условиях новой, информационной экономики, где значительную роль играют нематериальные активы – знания, информация, инновации, на наш взгляд, можно отнести следующие:

– чувствительность к изменениям внешней среды: малые и средние предприятия чутко реагируют на смену хозяйственной конъюнктуры, падение или повышение нормы прибыли в областях экономики;

– гибкость в рыночных условиях: создание глубокой специализации и кооперации, при этом быстрое реагирование на запросы потребителей и осуществление изменений;

– работа в условиях высокой конкуренции и предпринимательской активности: реализация антимонопольной функции в рыночной экономике;

– повышенная восприимчивость к инновациям.

При этом, по мнению автора, на каждой из стадий жизненного цикла предприятия (рис. 2) для промышленных предприятий можно выделить еще ряд особенностей.

Так, на первой стадии создания необходимо учитывать высокую неопределенность среды, как внутренней, так и внешней, что ведет к акценту в управлении на таких моментах, как управление процессом выбора идеи, направления и стратегии деятельности, формирования стратегического плана, создания организационной структуры предприятия, выбора необходимого персонала, закупки основных и оборотных средств, организации системы производства продукции (услуг).

[2] Управление развитием предприятия: стратегический менеджмент, инновации, инвестиции, цены: сб. науч. тр. / под ред. А. Ф. Шуплецова. – Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2007 .

[3] Анискин, Ю. П. Организация и управление малым бизнесом: учеб. пособие / Ю. П. Анискин. – М.: Финансы и статистика, 2005.

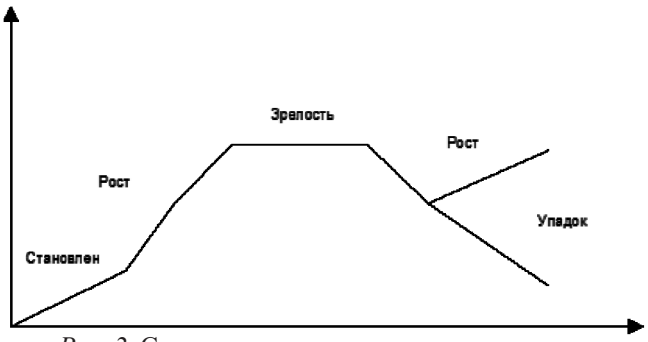


Рис. 2. Стадии жизненного цикла предприятия

На стадии роста для управления промышленным предприятием малого и среднего бизнеса важными являются управление маркетинговой и инновационной деятельностью, корректировка функциональных стратегий.

На стадии зрелости предприятие, способное к изменениям, гибко реагирующее на динамику внешней среды, может длительное время успешно функционировать, давая высокие показатели рентабельности и не боясь банкротства и перехода к стадии упадка. Однако в силу своей чувствительности к любым колебаниям рынка и ограниченности ресурсов промышленное предприятие должно искать новые методы, технологии для отражения атак со стороны внешней среды – конкурентов, поставщиков, государства и пр. Поэтому управление промышленным предприятием на стадии зрелости должно быть ориентировано не только на сохранение существующего уровня, но и на его повышение за счет революционного инновационного развития. Большое значение на данной стадии играют: стратегия инновационного развития, инвестиционная стратегия, а также стратегия международной деятельности.

Однако даже в странах с развитой рыночной экономикой промышленные предприятия малого и среднего бизнеса, которые обладают значительной структурой и организационной гибкостью, повышенной восприимчивостью к различным нововведениям и являются важнейшим резервом развития хозяйства, сталкиваются с немалыми трудностями как на внутреннем рынке, так и в процессе осуществления международной деятельности.

В ходе исследования автором были выявлены основные проблемы промышленных предприятий малого и среднего бизнеса на существующем этапе развития рыночной экономики в России. Был проведен опрос руководителей и собственников предприятий данной отрасли в Псковской и Новгородской областях (по 100 представителей от каждой области – членов торгово-промышленных палат областей), в результате которого выяснилось, что указанные регионы имеют ряд общих проблем, которые можно выделить в несколько сфер или источников возникновения (табл. 1).

Таблица 1

Основные проблемы промышленных предприятий сектора малого и среднего бизнеса

Источник возникновения	Наименование проблемы
Сфера государственного регулирования	отсутствие четко построенной системы поддержки и развития малого и среднего бизнеса на уровне региональных властей
	противоречие законодательных инициатив
	труднодоступность государственной системы гарантирования кредитов для промышленных предприятий малого и среднего размера, малых инновационных предприятий
	тяжелый налоговый пресс, усугубленный чрезмерной бюрократизацией, излишним администрированием и коррупцией
Финансовая сфера	затрудненный доступ к финансовым ресурсам
	высокие требования для получения кредитов со стороны банковского сектора и высокие ставки по кредитованию
	скромные объемы финансирования программ НИОКР
Сфера знаний	нехватка профессиональных знаний, в том числе в области экономики и управления, у начинающих предпринимателей
Информационные проблемы	отсутствие информированности о существующих возможностях, предоставляемых государством для промышленных предприятий
	слабые связи внутри промышленного сектора между смежными производствами из-за отсутствия каналов информирования
Социальная сфера	низкая социальная защищенность работников
Инвестиционные проблемы	низкая инвестиционная привлекательность для инвесторов и барьеры, выстраиваемые на региональном уровне, для иностранных инвесторов
Экономическая сфера	проблемы с развитием инновационных производств из-за отсутствия каналов распространения и продвижения
	отсутствие взаимодействия крупных предприятий с малыми, способными встраиваться в их технологические цепочки, производить необходимые комплектующие и оказывать всевозможные услуги

Распределение по наличию наибольшего количества проблем, с которыми сталкиваются руководители и собственники производств, представлено на рис. 3.

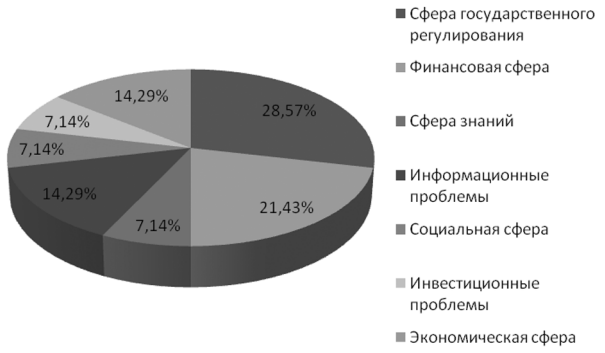


Рис. 3. Соотношение проблем промышленных предприятий по источникам возникновения

100 % респондентов отметили, что без государственной поддержки и повышения информированности субъектов малого и среднего бизнеса невозможно дальнейшее успешное развитие промышленной отрасли, 71 % имеют стратегический план развития предприятия на 5 лет, из них 40 % готовы привлечь к участию дополнительных инвесторов, и лишь 12 % имеют уже инвестиционные соглашения.

Для решения проблем, с которыми сталкиваются промышленные предприятия малого и среднего бизнеса, а также для ограничения воздействия негативных факторов необходимо усиливать существующие государственные институты поддержки промышленной отрасли за счет совершенствования их организационной структуры, также необходимо создать новые методы и механизмы стимулирования и поддержки инновационной активности в промышленности на основе анализа зарубежного и собственного опыта в этой сфере.

Кроме того, в качестве вариантов решений проблем с позиций государственной поддержки автору представляется целесообразным развивать формы льготного предпринимательства (прежде всего на начальной стадии бизнеса), которые уже законодательно закреплены на территории Российской Федерации, а также повышать заинтересованность инвесторов за счет предоставления дополнительных льгот для промышленных производств.

В отношении повышения информированности субъектов промышленной отрасли предлагается создать единую информационную бизнес-пространство-сеть, включающую в себя базу данных по субъектам бизнеса с разделением по отраслям. В рамках отраслевой структуры промышленных предприятий малого и среднего бизнеса также необходимо создать интернет-площадку для получения и обмена информацией в областях поддержки предпринимательства, обмена опытом, знаниями, предоставить возможность дистанционного обучения и консультаций в режиме он-лайн для малых и средних предприятий с государственными органами, а также сформировать торговую площадку для поиска инвесторов и предоставления им информации о возможных вариантах сотрудничества. Необходимо отметить, что в разрозненном виде большая часть перечисленных инструментов существует, и основная проблема заключается в отсутствии единой системы – пространства взаимодействия. Отсутствие единого пространства, где взаимодействовали бы все основные участники деятельности – промышленные предприятия, инвесторы, государственные органы, приводит к медленному развитию изучаемой автором промышленной отрасли. Зачастую от момента принятия решения об открытии нового промышленного предприятия, ориентированного на инновационное, высокотехнологичное производство, до его конкретной реализации проходит не неделя, не месяц, а годы: трудно довести информацию до конечного потребителя. Именно поэтому в условиях информационного общества необходимо активно развивать взаимодействие всех структур, задействованных в процессе развития промышленных предприятий, применяя информационно-коммуникационные технологии, переходя, таким образом, на качественно новый уровень развития экономики страны в целом.

Кроме развития государственной поддержки, совершенствования информационного пространства, необходимо обратить внимание и на внутренние резервы для развития у самих предприятий.

Мировой опыт и исследования специалистов показывают, что в условиях открытой информационной экономики главным средством, определяющим высокие результаты и эффективность любой организации, а в конечном итоге страны и общества в целом, является разработка и внедрение конкурентной стратегии.

Развитие наугад без стратегического прогнозирования и планирования, без использования научных методов неизбежно ведет к потере компаниями конкурентоспособности и банкротству. Сегодня каждая успешная компания разрабатывает собственную систему стратегического менеджмента, непрерывно ее совершенствует, инвестирует в нее большие средства, рассматривая ее как важную часть своего неосязаемого капитала – интеллектуальных активов. Поиск методов достижения долгосрочных конкурентных преимуществ в условиях непрерывных изменений, развитие и эффективное использование внутреннего потенциала организаций на основе инноваций, противостояние угрозам обостряющейся и становящейся глобальной конкуренции – особенность развития современного стратегического менеджмента. Успеха достигают только те компании, которые отчетливо представляют свою стратегию, умеют обеспечить ее разработку и внедрение. Поэтому, на наш взгляд, это еще один немаловажный аспект, на который предприятия должны обратить внимание, а не рассчитывать только на изменения внешней среды.

ЛИТЕРАТУРА

1. Анискин, Ю. П. Организация и управление малым бизнесом: учеб. пособие / Ю. П. Анискин. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 160 с.

2. Игнацкая, М. А. Экономика: опыт структурно-функционального анализа / М. А. Игнацкая. – 2-е изд., стер. – М.: КомКниги , 2006. – 304 с.

3. Радиевский, М. В. Организация производства. Инновационная стратегия устойчивого развития предприятия: учебник для вузов / М. В. Радиевский. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 377 с.

4. Ровинская, Т. Информационное общество: теория и практика / Т. Ровинская // Мировая экономика и международные отношения. – 2010. – № 9. – С. 81–90.

5. Управление развитием предприятия: стратегический менеджмент, инновации, инвестиции, цены: сб. науч. тр. / под ред. А. Ф. Шуплецова. – Иркутск : Изд-во БГУЭП, 2007. – 205 с.

6. Хардиков, Ю. А. Инновационный потенциал развития промышленных предприятий и комплексов в России: автореф. дис. ... канд. экон. наук / Ю. А. Хардиков. – М., 2004. – 24 с.

УДК 338.512
ББК 65.290-86

Мокеева Елена Викторовна,
к. э. н., доцент кафедры экономики и менеджмента
Филиала Санкт-Петербургского государственного морского технического университета
«Севмашвтуз» в г. Северодвинске,
Архангельская обл., г. Северодвинск,
e-mail: elena-mokeeva@yandex.ru

ОСОБЕННОСТИ НАУКОЕМКИХ ПРОИЗВОДСТВ И СПЕЦИФИКА УПРАВЛЕНИЯ СЕБЕСТОИМОСТЬЮ НАУКОЕМКОЙ ПРОДУКЦИИ

FEATURES OF THE HIGH-TECHNOLOGY MANUFACTURES AND SPECIFICITY OF MANAGEMENT OF THE COST PRICE OF HIGH-TECHNOLOGY PRODUCTION

В статье выявлены основные отличительные особенности наукоемких производств по сравнению с традиционными по ряду наиболее существенных показателей. Автор доказывает, что между традиционным и наукоемким производством существуют принципиальные различия во взаимосвязи себестоимости и полезности продукции. Показано, что в условиях традиционного производства ключевое значение имеют процесс минимизации затрат и развитие ценовой конкуренции. При этом затраты выполняют прежде всего функцию сохранения полезности. Напротив, в условиях наукоемкого производства, где выступает инновационный потребитель и продукт подвергается изменению, взаимосвязь между себестоимостью и полезностью кардинально меняется: затраты выполняют функцию приращения полезности, принципиальной является ориентированность не на минимизацию затрат, а на их оптимизацию.

The article identifies the major distinguishing features of science-intensive industries compared to traditional ones for the most significant indicators. The author proves that there are fundamental differences in interconnection of cost and usefulness of products between conventional and knowledge-intensive production. It is shown that in the traditional production process it is crucial to minimize the cost of price, to develop price competition. In this case the cost primarily performs the uutility-save function. On the contrary, in high-tech industry, with innovative consumer and the product subject to changes, the relationship between the cost and the utility is dramatically changed: the cost works as the increment of utility, the principal thing is not to minimize the costs but to optimize them.

Ключевые слова: наукоемкое производство, наукоемкая продукция, себестоимость продукции, минимизация затрат, оптимизация затрат, полезность, функциональность продукции, конкурентоспособность предприятия, ресурсы предприятия, затраты.

Keywords: high-tech manufacturing, high-technology production, product cost, minimization of the cost, optimization of the cost, utility, functionality of products, the company's competitiveness, enterprise resources, costs.

Проблема экономии ресурсов предприятий в современной экономической литературе ставится в достаточной мере остро. Рассматриваются новые методы управления затратами, приводятся результаты зарубежного опыта снижения затрат на производство и анализируется возможность его применения в условиях отечественных предприятий. Безусловно, проблема экономии затрат и снижения себестоимости продукции остается высокоактуальной. Следует отметить, что в современных условиях взгляды на проблематику себестоимости продукции трансформируются. В связи с вступлением в рыночные отношения отмечается ориентированность уже не на минимизацию затрат и снижение себестоимости продукции, а на их оптимизацию. В то же время нами не обнаружены работы, в которых рассматривались бы подходы к оптимизации затрат с учетом разграничения традиционного и наукоемкого производства. Проблема исследования наукоемкого, высокотехнологичного сектора промышленности пока не получила системного освещения, тем не менее в последнее время публикуется все больше работ, посвященных исследованиям научно-технического развития, проблемам финансирования научно-технических программ, государственного оборонного заказа, привлечения внебюджетных средств для выполнения государственных заданий, вопросам ценовой политики, проблемам конверсии

ОПК. В большинстве работ[1] рассматриваются вопросы становления и совершенствования механизмов научно-технического и технологического развития, взаимодействия государства и научно-технической сферы с частным сектором экономики, анализируется ситуация сохранения и возможности разработки передовых технологий, исследуются проблемы формирования организационно-экономического механизма управления, исследуются вопросы конкурентоспособности высокотехнологичной продукции, а также освещаются вопросы формирования зарубежных национальных инновационных систем. В то же время в исследованиях практически не рассматриваются вопросы, посвященные роли себестоимости наукоемкой продукции, не проводятся различия между местом и ролью категории себестоимости в традиционном и наукоемком производствах.

Изучение особенностей наукоемкого производства позволило нам разграничить понятия традиционного и наукоемкого производства по ряду признаков, представленных в таблице (табл. 1), что дало возможность определить некоторые подходы к решениям проблем эффективности их функционирования. Специфика себестоимости продукции в условиях наукоемких производств вытекает из различий между самими производствами и дает возможность рассмотреть проблему экономии ресурсов с новой точки зрения.

Таблица 1

Сравнительная характеристика традиционного и наукоемкого производства

Характерный признак	Традиционное производство	Наукоемкое производство
Величина затрат на НИОКР	Доля затрат на НИОКР менее 3,5% от объема продаж	Высокие удельные затраты на НИОКР
Роль НИОКР	НИОКР важен	НИОКР на первом месте
Связь производства с наукой	Тесная	Интеграция предприятий с научными организациями (НИИ, ПКБ), высокая доля экспериментального и опытного производства
Отношение к инновационной деятельности	Используют результаты инновационной деятельности	Стимулируют процесс, возможность и способность получения, освоения, использования и развития результатов НТП
Ключевой фактор	Выдающаяся роль основных фондов (техническая вооруженность труда)	Выдающаяся роль технологий, под них подстраивается оборудование
Персонал	Квалифицированный персонал с высокой долей полуквалифицированных рабочих	Высококвалифицированный научный, инженерно-технический персонал, высокая квалификация рабочих
Характер труда	Требует утилитарной мотивации	Научный, творческий, с развитой самоорганизацией
Технология	Технология традиционная, нередки элементы новизны	Преимущественное использование передовых технологий, доминирование процесса изменения технологии над стационарным производством
Тип производства	Массовый, серийный	Единичный, мелкосерийный
Оборудование	Высокая роль специализированного оборудования, постоянная модернизация	Универсальное, многофункциональное оборудование, необходимость регулярного обновления основных производственных фондов
Размер предприятий	Мелкие, средние, крупные	Роль средних и мелких предприятий возрастает
Номенклатура продукции	Узкая специализация	Многономенклатурность и диверсифицированность
Рентабельность производства	Средняя или низкая	Высокая
Динамичность производства	Низкая	Высокая, проявляется в постоянном обновлении его элементов, изменении показателей, совершенствовании научно-производственной структуры и системы управления

[1] См.: Бендиков, М. А. Рынки высокотехнологичной продукции: тенденции и перспективы развития / М. А. Бендиков, И. Э. Фролов // Маркетинг в России и за рубежом. – 2001. – № 2. – С. 57–71; Варшавский, А. Е. Наукоемкие отрасли и высокие технологии: определение, показатели, техническая политика, удельный вес в структуре экономики России / А. Е. Варшавский // Экономичная наука современной России. – 2000. – № 2. – С. 61–83; Фролов, И. Э. Наукоемкий сектор российской промышленности: проблемы развития в условиях высокой инфляции / И. Э. Фролов // Проблемы прогнозирования. – 2000. − № 6. − С. 20–43.

Продолжение таблицы 1

Характерный признак	Традиционное производство	Наукоемкое производство
Энергоемкость производства	Высокая зависимость от энергопоставок	Производство не отличается высокой энергоемкостью
Привязка к транспортным путям и рынкам сбыта	Привязка к значительным населенным пунктам и транспортным путям	Не привязано к транспортным путям и рынкам сбыта
Характер кооперации	Развита	Разветвленная внутри- и межотраслевая кооперация
Ориентация на потребителя	Ориентация на массового потребителя стандартной продукции	Тенденция к индивидуальному спросу, ориентация на потребителя новой продукции
Характеристики продукта	Традиционный, не обладающий уникальными чертами	Уникальный, многофункциональный, аналог основного капитала
Жизненный цикл продукции	Длительный	В зависимости от вида продукции
Сменяемость продукции	Периодическая	Частая
Технологии маркетинга	Традиционные технологии продвижения продукции	Новые технологии продвижения продукции
Значение послепродажного обслуживания продукции	Второстепенное	Исключительно важное
Управление затратами	Управление затратами с целью их минимизации	Ориентация на оптимизацию затрат
Уровень затрат в сфере потребления	Низкий, ориентация на минимизацию	Высокий, определяет границы сферы применения некоторых видов продукции
Экономия ресурсов	Экономия ресурсов важна	Экономия ресурсов не является первостепенным требованием, прирост затрат приводит к росту полезности продукции
Роль государственной поддержки	Поддержка важна	Ключевая роль
Финансирование	Важное значение имеет система кредитования	Важное значение имеет венчурное финансирование
Способы достижения эффекта	Концентрация производства Специализация Стандартизация Компактность размещения Привязанность к источнику сырья, рынку сбыта Масштаб производства Лучшее использование ресурсов	Высокая динамичность производства Разноразмерность производства Нестандартность продукции Обновление продукции Непрерывное совершенствование факторов производства
Неопределенность результатов деятельности	Низкая степень неопределенности	Высокая степень неопределенности

Для традиционных производств характерными чертами являются: устойчивый спрос на продукцию, чаще всего массовый; консерватизм продукта; особое значение имеет размер производства, выигрыш достигается на эффекте масштаба; длительные сроки использования основных фондов и технологий; консерватизм организации производства и системы управления; ресурсоемкость в разных формах (трудоемкость, материалоемкость, энергоемкость); преимущественно ценовой тип конкуренции; ограниченная роль заменителей продукта; ограниченность функционального использования традиционных продуктов; особая роль режима экономии как важнейшего резерва эффективности производства.

В качестве отличительных черт наукоемких производств можно выделить следующие: изменчивость продукта; особая роль функциональности продукта; во взаимосвязи «полезность – себестоимость» ведущая роль принадлежит полезности; масштабы производства не имеют особого значения, производство может тяготеть к мелкосерийному и индивидуальному; выдающаяся роль технологии; предприятия работают в режиме изменений; особая роль морального износа как факторов производства, так и продукции; выдающаяся роль фактора адаптации в развитии производства; появление венчурных предприятий как первопроходцев; распространение имитаторов продукции; неценовой тип конкуренции; выдающаяся роль заказа на новую продукцию.

Применительно к традиционным производствам актуальной является тема ценовой конкуренции, следовательно, большое значение придается сокращению себестои-

мости как основе снижения цен. В отношении наукоемких производств следует отметить ориентированность на неценовую конкуренцию, отсюда возникает особая роль полезности продукта, в частности его многофункциональности, а тема затрат рассматривается в иной плоскости: затраты окупаются, если обеспечивается соответствующее или опережающее приращение полезности, фиксируемое ценой. Проблема экономии затрат должна рассматриваться с точки зрения улучшения характеристик наукоемкой продукции. Рост затрат на стадии НИОКР, на производственной стадии приводит, как правило, к увеличению функциональности продукции и иных свойств ее потребительной стоимости, а следовательно, росту ее полезности с позиции потребителя. При этом потребитель продукции согласен платить более высокую цену за нее. Кроме того, следует подчеркнуть роль системы долгосрочных отношений между производителями и заказчиками наукоемкой продукции индивидуального или мелкосерийного производства, которые развивают планомерность и способствуют преодолению стихии рынка, поскольку уровень затрат и цены согласовываются с заказчиком на предпроизводственной стадии. Таким образом, можно утверждать, что для наукоемких производств существенное влияние оказывает взаимосвязь «себестоимость – полезность», принципиальной является ориентированность не на минимизацию затрат и снижение себестоимости продукции, а, скорее, на их оптимизацию.

Существенной особенностью наукоемкой продукции является возможность ее длительного использования (особенно это относится к той ее части, которая представляет собой предметы длительного пользования, поскольку к наукоемкой продукции можно отнести также особые вещества, прогрессивные вспомогательные материалы и пр.), высокий уровень затрат в сфере эксплуатации (например, цена современного самолета не превышает 15 % совокупных издержек его эксплуатации в течение всего жизненного цикла) и исключительно важное значение придается послепродажному обслуживанию, поэтому необходимо рассматривать (наряду с затратами на производство наукоемкой продукции) также затраты эксплуатационные. В современных условиях процесс взаимодействия между производителями наукоемкой продукции и ее потребителями смещается от простой реализации к установлению постоянного сотрудничества, зачастую производитель берет на себя также функции послепродажного обслуживания. Так, например, в судостроении широкая вертикальная интеграция является важным фактором повышения конкурентоспособности предприятия, поэтому верфь-строитель, осуществляющая послепродажное обслуживание, ремонт судов, является более конкурентоспособной, кроме того, уровень затрат, понесенных на стадии послепродажного обслуживания, в данной ситуации существенно ниже.

Мы считаем, что увеличение затрат на производство наукоемкой продукции, во-первых, связано с улучшением потребительских характеристик продукции, ростом ее функциональности, а во-вторых, со снижением эксплуатационных затрат в течение ее жизненного цикла. В обоих случаях потребитель согласен платить более высокую цену, так как соблюдаются требования экономической целесообразности. Цена наукоемкой продукции, с одной стороны, ориентирована на взаимосвязь «себестоимость – полезность», а с другой – на нее оказывает влияние величина эксплуатационных затрат, таким образом, для потребителя принципиальное значение имеет соотношение «цена продукции – затраты в сфере эксплуатации».

Мы полагаем, что предложенное разграничение традиционного и наукоемкого производства дает возможность определить некоторые подходы к решению проблем эффективности их функционирования. В частности, определение специфики себестоимости продукции в условиях наукоемких производств дает возможность рассмотреть проблему экономии ресурсов в новом ключе. В отличие от традиционных производств, где экономия затрат на производство продукции приводит к снижению цены и тем самым выступает как основа роста конкурентоспособности предприятия, для наукоемких производств характерна ориентированность не на минимизацию затрат и снижение себестоимости продукции, а, точнее, на их оптимизацию. Этот подход обусловлен спецификой наукоемкого производства, когда на первое место выходит задача повышения технико-экономических свойств продукции, а проблема экономии ресурсов отступает на второй план.

ЛИТЕРАТУРА

1. Анчишкин, А. И. Наука – техника – экономика / А. И. Анчишкин. – 2-е изд. − М.: Экономика, 1989. – 384 с.

2. Бендиков, М. А. Рынки высокотехнологичной продукции: тенденции и перспективы развития / М. А. Бендиков, И. Э. Фролов // Маркетинг в России и за рубежом. – 2001. – № 2. – С. 57–71.

3. Бляхман, Л. С. Экономика научно-технического прогресса / Л. С. Бляхман. – М.: Высшая школа, 1979. – 272 с.

4. Варшавский, А. Е. Наукоемкие отрасли и высокие технологии: определение, показатели, техническая политика, удельный вес в структуре экономики России / А. Е. Варшавский // Экономичная наука современной России. – 2000. – № 2. – С. 61–83.

5. Гапоненко, А. Контуры наукоемкой экономики / А. Гапоненко // Экономист. – 2005. – № 10. – С. 56–66.

6. Горфинкель, В. Я. НТП и себестоимость продукции машиностроения / В. Я. Горфинкель. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Машиностроение, 1988. – 184 с.

7. Ласточкин, Ю. В. Модели ценообразования высокотехнологичной продукции, обеспечивающие конкурентоспособность предприятия / Ю. В. Ласточкин, И. И. Ицкович // Экономика и производство. – 2004. − Июль – сент. − С. 12–20.

8. Фролов, И. Э. Наукоемкий сектор российской промышленности: проблемы развития в условиях высокой инфляции // Проблемы прогнозирования. – 2000. – № 6. – С. 20–43.

УДК 338.46
ББК 65.290

Филиппов Михаил Владимирович,
к. т. н., доцент,
зав. кафедрой информационных систем и технологий
Волгоградского института бизнеса,
г. Волгоград,
e-mail: m_filippov@rambler.ru

ВЛИЯНИЕ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ СФЕРЫ СЕРВИСА

INFLUENCE OF INFORMATION TECHNOLOGIES ON COMPETITIVENESS OF SERVICE COMPANIES

В данной статье проводится анализ влияния информационных технологий на развитие предприятий сферы сервиса. Автор анализирует изменение процесса оказания сервисных услуг при внедрении информационных технологий. В статье производится оценка современного уровня развития сервисных технологий и перспективы их развития в будущем. Значительное внимание уделено анализу влияния информационных технологий на повышение конкурентоспособности предприятий сферы сервиса. Сделаны выводы о необходимости учета стоимости внедрения компьютерной техники при модернизации имеющихся предприятий или создании новых. Отдельно рассмотрено влияние информационных технологий на сферу туристического сервиса.

This article analyzes the impact of information technology on the development of service companies. The author analyzes the change of the process of services rendering at the implementation of information technology. The article provides evaluation of the current level of service technologies and the prospects of their development in the future. Considerable attention is paid to analysis of the impact of information technology on improvement of the competitiveness of service companies. Conclusions have been made regarding the necessity to incorporate the cost of introducing of computer technology at the modernization of existing companies or establishing new ones. Separately, the influence of information technology on the tourism service has been reviewed.

Ключевые слова: сервис, предприятия сферы сервиса, оказание сервисных услуг, конкуренция, конкурентоспособность предприятий сервиса, информатизация сервиса, информационные технологии в сервисе, повышение качества сервиса, занятость населения, автосервис, туристический сервис.

Keywords: service, service companies, rendering services, competition, competitiveness of service companies, service informatization, information technology in service, quality improvement of service, population employment, automobile service, tourist service.

Одним из современных направлений развития общества является сфера деятельности под названием «сервис». Существует несколько определений понятия сервиса. Остановимся на том понятии, которое дается в Государственном образовательном стандарте высшего профессионального образования по специальности «Сервис», 2000 г. Сервис – это вид человеческой деятельности, направленный на удовлетворение потребностей потребителя посредством оказания индивидуальных услуг. Таким образом, к сфере сервиса можно отнести большое число различных предприятий и организаций: автомастерские, автотранспортные предприятия, сервисные центры по ремонту бытовой техники, сервисные центры по ремонту электронного оборудования, ателье мод, SPA-центры, салоны красоты, сервисные центры по продаже билетов, фирмы, занимающиеся организацией различных мероприятий (банкетов, презентаций, юбилеев, свадеб), торговые организации и т. д.

Большое разнообразие предприятий данной сферы говорит о том, что «сервис» в настоящее время имеет значительное влияние на экономическое развитие страны. Однако до сих пор сфере сервиса уделяется небольшое внимание в планах руководства страны по развитию национальной экономики. Напротив, в развитых странах, по оценкам Всемирного банка, сервисный сектор составляет около 70 % мирового ВВП[1]. С этим связана и высокая занятость населения в сфере услуг. Например, в США это значение составляет около 79 % занятого населения, в Великобритании – 76 %, во Франции – 74 %[2].

Для нашей страны данное направление является достаточно новым, так как еще 15–20 лет назад данному направлению практически не уделялось внимания. Однако, по оценкам The World Bank в 2007 г., доля доходов от сферы услуг в ВВП России уже составляла 57 %, и в настоящее время постепенно увеличивается. Таким образом, сфера сервиса является весьма значительным сектором в экономике страны. Поэтому изучение этой «молодой» сферы для нашей страны должно стать актуальным направлением.

Не вызывает сомнения тот факт, что оказание сервисных услуг потребителю значительно изменилось за последнее время. Существует несколько аспектов, которые

[1] The World Bank Group [Электронный ресурс]. – Режим доступа http://www.worldbank.org/ (дата обращения: 12.11.2010)

[2] Organisation for Economic Co-operation and Development [Электронный ресурс]. – Режим доступа http://www.oecd.org/ (дата обращения: 12.11.2010)

вызвали такие изменения. Изменились технологическое оборудование, технологии управления предприятиям. Главным, на взгляд автора, является внедрение информационных технологий (далее – ИТ) в процессы оказания различных сервисных услуг. Причем ИТ внедряются не в какие-то отдельные направления, а повсеместно, во все области. В настоящее время диагностика и ремонт автомобиля не обходятся без персонального компьютера (далее – ПК), в салонах красоты моделируются на ПК прически для клиентов, в ателье мод дизайн одежды выполняется с помощью компьютера и т. д.

При этом информационные технологии оказывают значительное влияние на изменение традиционных производственных технологий, методик, способов и форм. Информационные технологии существенным образом преобразуют бизнес-процессы, изменяют формы осуществления сервисных услуг.

Таким образом, можно утверждать, что развитие сервиса происходит при серьезном влиянии информационных технологий. Оценить это влияние, определить перспективы развития сервиса и учесть это в процессе подготовки специалистов по современной специальности «Сервис» является актуальной и практически важной задачей для современного образования.

Можно утверждать, что в области сервиса существует серьезная конкуренция, в условиях которой происходит становление и развитие данной сферы в России. Это обусловлено тем, что создание бизнеса на основе сервисной деятельности не требует больших финансовых вложений. Такие формы предприятий сервиса, как автомастерская, ателье мод, салон красоты и др., относятся к сфере малого бизнеса. Для их организации достаточно взять сравнительно небольшой кредит в банке и зарегистрироваться предпринимателю в соответствующих органах. Поэтому в сфере сервиса серьезное внимание необходимо уделять конкурентоспособности предприятия. В случае если предприятие не сможет адекватно ответить на вызовы современности и не повысит свою конкурентоспособность, то будет вытеснено с рынка другими конкурентами.

Одним из главных факторов обеспечения конкурентоспособности является использование информационных технологий, которые позволяют ускорить процесс предоставления услуг, повысить качество обслуживание клиентов, сократить издержки производства и пр. Поэтому руководству предприятий сервиса стоит обратить серьезное внимание на эффективное использование информационных технологий не только в сфере производства, но и в сфере менеджмента предприятия.

Определим современные тенденции использования информационных технологий в сервисе. В настоящее время широкому внедрению ИТ в различные сферы сервисной деятельности способствуют внешние и внутренние факторы. К внешним факторам относится общая информатизация общества. Современный клиент потенциально ожидает от фирмы, что при его обслуживании будут применяться компьютеры: его зарегистрируют в базе данных клиентов, распечатают на принтере заказ, предложат на сайте фирмы ознакомиться с дополнительной информацией. Если этого не происходит, у клиента складывается предвзятое отношение к фирме.

К внутренним факторам можно отнести следующие моменты: современные производственные и ремонтные технологии требуют использования персональных компьютеров; значительная часть персонала уже имеет опыт работы с персональными компьютерами; современная бытовая техника, видеотехника, автомобили создаются на базе микропроцессорных систем.

Таким образом, игнорирование информационных технологий и их внедрение в сферу сервиса приведут к снижению клиентской базы фирмы, а также ограничит сферу оказываемых услуг. Все это, несомненно, скажется на конкурентоспособности предприятия.

Следовательно, современное развитие сферы сервиса происходит при активном влиянии информационных технологий, и обеспечение конкурентоспособности предприятия сервиса связано с эффективным использованием информационных технологий. При этом автор исследования не настаивает на том, что только ИТ позволят обеспечить эффективную работу сервисного предприятия. Очевидно, что низкая квалификация персонала, отсутствие правильного управления, значительные производственные издержки приведут к банкротству предприятия. Автор пытается определить другие аспекты конкурентоспособности предприятий сервиса при равных начальных условиях.

Рассмотрим сущность использования информационных технологий в сервисе. В связи с тем, что предприятия сервиса относятся к сфере среднего и малого бизнеса, информационные технологии базируются на использовании персонального компьютера с соответствующим периферийным оборудованием. Возможности ПК определяются установленным на нем программным обеспечением, и в частности прикладными программами. В настоящее время в сфере сервиса наиболее часто применяются универсальные пакеты офисных приложений: текстовые процессоры, электронные таблицы, системы управления базами данных, органайзеры, а также специальные приложения: графические пакеты, программы диагностики работы двигателя автомобиля, программы для диагностики работы бытовой техники и т. д.

Также в настоящее время одной из современных тенденций является использование компьютерных сетей, что также находит свое отражение в сервисе. С появлением компьютерных сетей, и в частности глобальной сети Интернет, персонал сервиса приобрел возможность быстро получать необходимую информацию для работы. В Интернете сотрудник сервиса может найти схему ремонтируемого технического изделия, получить консультацию у фирмы-производителя оборудования, ознакомиться с техническими характеристиками обслуживаемого оборудования и пр.

Следовательно, важно понимать, что при определенных условиях информационные технологии способны существенно повлиять на повышение качества работы сервиса.

Таким образом, при организации предприятия сферы сервиса или комплексной его модернизации владельцу (руководителю) следует учесть, что современные тенденции развития общества и сферы сервиса требуют того, чтобы на предприятии использовались современные информационные технологии, как при

обслуживании клиентов, так и в самом технологическом процессе. Внедрение информационных технологий требует значительных финансовых затрат, что обязательно должно учитываться при составлении бизнес-плана предприятия сервиса.

Можно выделить отдельную сферу сервиса, в которой влияние информационных технологий на работу фирмы является определяющим. Эта сфера – туристический сервис. Туристический сервис представляет собой сферу, в которой сбор, обработка, передача и хранение информации являются определяющими для ежедневного функционирования турфирмы. Туристическая услуга не может быть выставлена и рассмотрена, как потребительские или производственные товары в магазине. Таким образом, туристический сервис почти полностью зависит от изображений, описаний, средств коммуникаций и передачи информации. Информационные потоки обеспечивают связи между производителями туристических услуг и потребителей. При этом сами услуги (отдых в отеле, экскурсия, аренда автомобиля и т. д.) не передаются потребителю, а передается и используется информация о наличии, времени оказания, стоимости и качестве этих услуг.

В сфере туризма используются информационные технологии, которые включают систему резервирования услуг, систему передачи документов в электронном виде, информационные системы авиалиний, системы электронной пересылки денег, системы IP-телефонии и пр. При этом стоит отметить, что эти технологии реализуются не турагентствами, гостиницами или авиакомпаниями в отдельности, а всеми ими одновременно. Причем использование каждым представителем туристической сферы информационных технологий имеет серьезное значение для всех остальных представителей. Например, информационная система управления гостиницей может быть связана с сетью Интернет. В результате оперативная информация поступает на сайты систем резервирования гостиничных номеров. На основе данной информации туроператоры формируют путевки и выставляют их на своих сайтах для реализации. Турагентства предоставляют полученную интегрированную информацию (длительность поездки, расписание движения транспорта, условия проживания и питания и т. д.) конечному потребителю. Таким образом, в туристическом бизнесе сложились интегрированные информационные технологии.

Несомненно, конкурентоспособность туристической фирмы будет полностью зависеть от эффективности использования информационных технологий. Только фирма с высококвалифицированными специалистами, хорошо владеющими информационными технологиями, которая вкладывает значительные средства в современную компьютерную технику, сможет развиваться в современных условиях и иметь высокий доход.

В ходе проведенного анализа было выявлено, что развитие сервиса в современных условиях значительным образом зависит от информационных технологий. Обеспечение высокой конкурентоспособности предприятия сферы сервиса возможно только при грамотном и эффективном использовании современных информационных технологий. Это, в свою очередь, влечет за собой значительные финансовые затраты, которые необходимо учитывать при организации и управлении современными предприятиями сферы сервиса.

Однако данный вывод является достаточно частным. Можно выделить и глобальную составляющую использования ИТ в сервисе. В настоящее время значительная роль в экономике принадлежит сфере сервиса. Сервис занимает одно из ведущих положений как в обеспечении занятости населения в регионе, так и в создании валового продукта. Использование информационных технологий способствует совершенствованию всех видов сервиса, что позитивно отражается на производственной сфере, уменьшает напряженность на региональном рынке трудовых ресурсов, обеспечивает экономический рост. В результате информатизация сервиса способствует росту производительности труда в данной сфере и обеспечивает повышение доходов населения, что сказывается значительным образом на улучшении его благосостояния.

ЛИТЕРАТУРА

1. Аванесова, Г. А. Сервисная деятельность: Историческая и современная практика, предпринимательство, менеджмент / Г. А. Аванесова. – М.: Аспект Пресс, 2004. – 318 с.

2. Балаева, О. Н. Управление организациями сферы услуг: учеб. пособие / О. Н. Балаева, М. Д. Предводителева. – М., 2010. – 155 с.

3. Удальцова, М. В. Сервисология. Человек и его потребности / М. В. Удальцова, Л. К. Аверченко. – Новосибирск: Сибирское соглашение, 2002. – 204 с.

4. Organisation for Economic Co-operation and Development [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.oecd.org/.

5. The World Bank Group [Электронный ресурс] . – Режим доступа: http://www.worldbank.org/.

УДК 631.155:658.155:636.5.033
ББК 65.291.57

Песковацкова Елена Владимировна,
соискатель кафедры менеджмента,
ст. преподаватель кафедры менеджмента и агробизнеса
Института повышения квалификации кадров агробизнеса
Волгоградской государственной сельскохозяйственной академии,
г. Волгоград,
e-mail: Lenysai85@mail.ru

ОБОСНОВАНИЕ НАПРАВЛЕНИЙ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ ПРИ ПРОИЗВОДСТВЕ МЯСА БРОЙЛЕРОВ

JUSTIFICATION OF DIRECTIONS OF INCREASING OF EXPENDITURES MANAGEMENT EFFICIENCY AT THE BROILER MEAT PRODUCTION

Себестоимость продукции является одним из важнейших факторов, влияющих на состояние и перспективы производства мяса бройлеров, на его конкурентоспособность, а также на финансовый результат деятельности птицефабрик. В статье автор характеризует наиболее важные направления управления затратами, одним из которых является повышение производительности труда в птицеводстве. Для повышения эффективности управления затратами при производстве мяса бройлеров, по мнению автора, необходимо поднять технический уровень производства, обеспечить улучшение материально-технического снабжения и использования материальных ресурсов, совершенствовать организацию труда и производства.

The cost price of products is one of the most important factors affecting the conditions and perspectives of the broiler meat production, its competitiveness, as well as the financial results of the poultry farms operation. The author of the article characterizes the most important directions of expenditures management, one of which is the increasing of labor productivity in poultry farming. In order to increase expenditures management effectiveness at the boiler meat production, according to the author of the article, it is required to increase the technical level of production, provide better logistics and the use of material resources, and improve labor and production arrangement and management.

Ключевые слова: затраты, себестоимость продукции, снижение затрат на предприятии, производство мяса бройлеров, типы содержания птицы, оборудование, производительность труда, трудовые ресурсы, птицеводство, ресурсы.

Keywords: expenditures, cost price of products, expenditures reduction at the company, broiler meat production, chicken breeding types, equipment, productivity, labor resources, poultry farming, resources.

Уровень издержек производства и себестоимости продукции является одним из существенных факторов, влияющих на состояние и перспективы производства мяса бройлеров, на его конкурентоспособность, а также на финансовый результат деятельности птицефабрик.

Актуальность проблемы управления затратами в промышленном бройлерном птицеводстве обусловлена современными быстроизменяющимися условиями функционирования птицефабрик, которые предполагают необходимость своевременного реагирования на изменения рынка.

В птицеводстве организацию эффективной системы управления затратами на предприятии необходимо осуществлять по местам возникновения – участкам, бригадам, цехам и по мере ответственности конкретных отделов, центров и работников за формирование производственных затрат, а также материальное поощрение за их экономию.

Многие исследования, посвященные повышению эффективности экономического механизма управления издержками производства, сводятся к тому, что главным движущим звеном к повышению производительности труда выступает аппарат управления, поскольку все стратегические цели и способы их достижения определяются именно им.

Снижение затрат не может быть самоцелью, так как низкие затраты могут привести к снижению объема производства, качества и конкурентоспособности продукции.

В промышленном птицеводстве вопросы снижения себестоимости особенно актуальны, поскольку при прочих равных условиях за один и тот же продукт, производимый различными предприятиями, цены на рынке одинаковые, следовательно, в конкурентной борьбе на рынке побеждает тот товаропроизводитель, себестоимость продукции которого наиболее низкая.

Учитывая значимость проблемы снижения издержек в бройлерном птицеводстве, необходимо обосновать направления повышения эффективности управления затратами:

– рост производительности труда;

– концентрация и специализация в птицеводстве;

– применение противозатратной системы оплаты труда;

– государственная поддержка птицеводства;

– интеграция птицеводства с комбикормовыми заводами, поставщиками зерна и кормовых добавок;

– модернизация и реконструкция технологического оборудования;

– автоматизация и компьютеризация производства;

– применение ресурсосберегающих технологий в птицеводстве.

Остановимся более подробно на характеристике наиболее важных направлений управления затратами, одним из которых является повышение производительности труда в птицеводстве.

От обеспеченности предприятия трудовыми ресурсами и эффективности их использования зависят объемы и своевременность выполнения всех работ, эффективность использования оборудования, машин, механизмов и, как результат, – объем производства продукции, ее себестоимость, прибыль и ряд других экономических показателей. Анализ использования и численности трудовых ресурсов необходимо рассматривать в тесной связи с оплатой труда. С ростом производительности труда создаются реальные предпосылки повышения его оплаты. В свою очередь, повышение уровня оплаты труда способствует росту его мотивации и производительности. В процессе анализа необходимо осуществлять систематический контроль над использованием фонда заработной платы, выявлять возможности его экономии за счет роста производительности труда.

Таблица 1

Соотношение темпов роста производительности труда и его оплаты на ООО «Птицефабрика «Кумылженская» за 2005–2009 гг.

Показатель	Годы				
	2005	2006	2007	2008	2009
Стоимость валовой продукции в ценах реализации на среднегодового работника, тыс. руб.	552,06	883,21	339,41	421,03	502,65
То же в % к базисному году	100	159,98	61,48	76,26	90,93
То же в % к предыдущему году	100	159,98	38,42	124,04	119,38
Оплата труда среднегодового работника за год, тыс. руб.	45,13	46,03	59,31	84,29	109,26
То же в % к базисному году	100	101,99	131,42	186,77	242,10
То же в % к предыдущему году	100	101,99	128,63	142,11	129,62

Важным условием роста экономической устойчивости и развития производства является повышение производительности труда более быстрыми темпами на предприятии, чем рост заработной платы. Ситуация, которая наблюдается на ООО «Птицефабрика «Кумылженская», не соответствует данному условию, так как в отчетном году по сравнению с базисным – рост производительности труда составил 99,93 %, а заработная плата – 242,10 %.

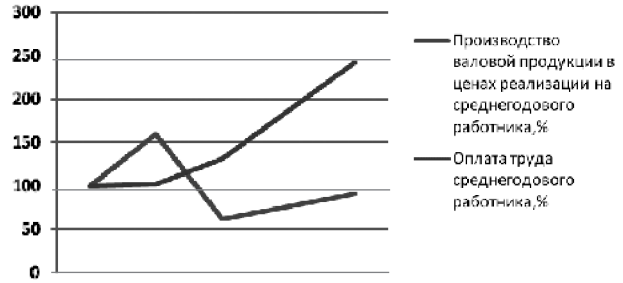


Рис. 1. Соотношение темпов роста производительности труда и его оплаты на ООО «Птицефабрика «Кумылженская» за 2005–2009 гг.

Таким образом, можно выделить следующие факторы повышения производительности труда:

– совершенствование общественных условий производства, которые объединяют развитие материальной основы производства;

– инновации в технологии и внедрение достижений науки и передового опыта в производство;

– повышение квалификации и мастерства работающих;

– использование высокопродуктивных кроссов птицы;

– внедрение прогрессивных форм организации и оплаты труда.

Перечисленные факторы прямо или косвенно воздействуют на эффективность труда. Они одновременно выступают и факторами снижения себестоимости, поскольку вместе с мерами по экономии материальных затрат определяют совокупность факторов, направленных на удешевление объема производства продукции.

Основным направлением снижения себестоимости и повышения эффективности мясного птицеводства, как и любого другого вида экономической деятельности, является интенсификация производства, главной задачей которой является повышение продуктивности птицы. Для этого необходимо разработать направления радикального перевооружения технической и технологической базы птицефабрик, которое позволит значительно сократить расходы на энергоносители, повысить производительность труда, продуктивность бройлеров и обеспечит повышение экономической эффективности технологий выращивания и содержания птицы.

На сегодня в бройлерной промышленности сложилось две основные технологии содержания бройлеров: первая технология предусматривает применение напольного оборудования, а вторая – клеточного.

ООО «Птицефабрика «Кумылженская» применяет в технологическом процессе производства мяса бройлеров систему содержания птицы в клеточных батареях отечественного производства типа БКМ-3, где плотность посадки составляет 18 гол/м^2.

Корпуса под выращивание бройлеров механизированы, автоматизированы и оборудованы системами освещения, отопления, кормления, поения, вентиляции, уборки помета.

Производственный потенциал предприятия в основном состоит из корпусов для выращивания птицы на мясо, из них на сегодняшний день задействовано всего 81 % мощностей, т. е. из 11 корпусов действуют 9.

Стоимость основных фондов в общей стоимости производственных фондов занимает на предприятии в среднем 40 %, и за анализируемый период этот показатель возрос на 11,5 % (табл. 2).

Коэффициент прироста основных средств показывает сумму их прироста на предприятии за анализируемый период. На ООО «Птицефабрика «Кумылженская» за данный период наблюдается снижение коэффициента на 12,34, что свидетельствует о снижении темпов обновления основных средств на предприятии.

Для роста производительности труда и увеличения объемов производства продукции птицеводства на сегодня этих параметров недостаточно. Выйти из сложившейся ситуации можно за счет постепенного обновления технологического оборудования, как завозимого из-за рубежа, так и отечественного производства.

Фирма «Биг Дачмен» (Германия, представительство фирмы в г. Москве, г. Краснодаре) на протяжении многих лет успешно сотрудничает с российскими птицеводческими хозяйствами, внедряя высокоэффективные технологии и оборудование, оказывая помощь в реконструкции и сервисном обслуживании.

Оборудование этой фирмы можно использовать при обеих системах содержания, а также для перехода выращивания цыплят бройлеров с клеточной системы содержания на напольную, что позволит достичь плотности посадки птицы до 20 гол/м^2.

Об эффективности замены клеточного на напольное оборудование по выращиванию бройлеров можно судить по расчетам представленным в табл.3.

Таблица 2

Анализ состава и структуры основных производственных фондов предприятия ООО «Птицефабрика «Кумылженская» за 2005–2009 гг.

Показатель	Годы					Отклонения (+/-)
	2005	2006	2007	2008	2009	
Коэффициент выбытия основных фондов	0,002	0,005	0,002	0,001	0,003	0,001
Коэффициент прироста основных фондов	18,04	2,24	46,13	8,6	5,7	-12,34
Удельный вес стоимости оборудования в общей стоимости основных фондов, %	24,5	24,5	33,2	33,6	33,4	8,9
Удельный вес стоимости зданий и сооружений в общей стоимости основных фондов, %	73,3	72,7	64,2	63,5	62,6	-10,7
Удельный вес стоимости производственных фондов в общей стоимости основных фондов, %	29,5	22,9	38,2	38,9	40,0	11,5
Коэффициент годности основных фондов	0,68	0,65	0,67	0,67	0,62	-0,03

Таблица 3

Основные проектируемые показатели по применению различных систем выращивания бройлеров в ООО «Птицефабрика «Кумылженская» за год

Показатель	Базовое оборудование БКМ-3Б (клетка)	Проектное оборудование «Биг Дачмен» (напольное)	Результат от проекта
Среднее поголовье бройлеров за один оборот, гол.	32 000	28 800	- 3 200
Количество корпусов, ед.	11	11	-
Количество оборотов за 1 год, ед.	6	7	+1
Срок откорма, недель	6	7	+1
Среднесуточный прирост, г	41,2	52,0	+10,8
Средняя масса одной головы, г	1 730,4	1 820,0	+89,6
Произведено мяса в живой массе за год, ц	21 900	28 250	+ 6 350

Из данных таблицы видно, что клеточная система выращивания бройлеров в ООО «Птицефабрика «Кумылженская» имеет преимущества перед напольной по численности поголовья бройлеров в партии на 20–25 %. По остальным показателям напольное содержание превосходит клеточное, а именно среднесуточный прирост увеличился на 10,8 г, средняя масса одной головы увеличилась на 89,6 г. За счет этих показателей вырос объем производства мяса птицы при напольном содержании на 635 т.

Рассчитаем экономическую эффективность замены клеточного оборудования на напольное фирмы ООО «Биг Дачмен».

Таблица 4

Экономическая оценка замены клеточного оборудования на напольное фирмы «Биг Дачмен» в ООО «Птицефабрика «Кумылженская»

Показатель	Базовое оборудование БКМ-3Б	Проектное оборудование «Биг Дачмен»	Результат , (+/-)
Выручка от реализации, тыс. руб.	185 427,3	197 750	+12 322,7
Затраты всего, тыс. руб.	176 827	175 820	-1 007
Прибыль, тыс. руб.	8 600	21 930	+13 330
Уровень рентабельности, %	4,8	12	+7,2
Стоимость оборудования, тыс. руб.		37 000	
Окупаемость оборудования, дней	37 000/21 930 = 384 дня		

Можно сделать вывод, что замена клеточного оборудования на напольное положительно скажется на экономической деятельности ООО «Птицефабрика «Кумылженская», затраты снизятся на 1 007 тыс. руб., а прибыль соответственно увеличится на 13 330 тыс. руб., данное оборудование окупится на предприятии через 384 дня.

Большое значение имеет научно обоснованное нормированное кормление птицы разных возрастов с учетом ее генетических особенностей, вида продуктивности и условий содержания.

Главным в экономном использовании кормовых ресурсов является соблюдение условий содержания птицы, технологии кормления и расхода корма по отдельным птичникам, установление научно обоснованных норм питания.

Кормление цыплят бройлеров в ООО «Птицефабрика «Кумылженская» осуществляется в 2 этапа: стартовый – до 4 недельного возраста и финишный – до конца выращивания.

В структуре себестоимости на долю кормов приходится 60–70 %. От их качества и цены в большой мере, чем от других элементов затрат, зависит экономика птицефабрики. На птицефабрике главной статьей затрат на производство птицеводческой продукции являются корма, в структуре затрат в среднем за 5 лет данная статья занимает около 70 %, на оплату труда приходится 13 %. Данная структура является неоптимальной, необходимо больше затрат отводить на оплату труда и сокращать материальные затраты.

В связи с этим на современном этапе важно организовать собственное производство комбикормов на предприятии.

Состав и структура затрат на производство мяса бройлеров в ООО «Птицефабрика «Кумылженская» в среднем за 5 лет представлена на рис. 2.

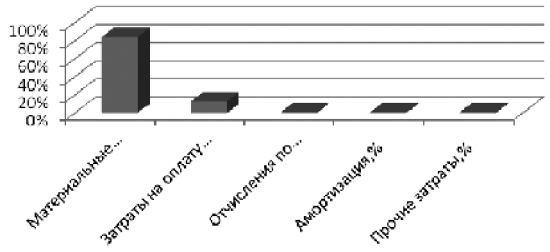


Рис. 2. Состав и структура затрат на производство мяса бройлеров в ООО «Птицефабрика «Кумылженская» в среднем за 5 лет, %

Основным направлением по снижению затрат на корма является составление наиболее оптимальных рецептур питания для различных периодов выращивания цыплят (1–5, 5–35, старше 35 дней).

ООО «Птицефабрика «Кумылженская» использует для кормления бройлеров заводской комбикорм рецептов ПК-5 и ПК-6, которые в кормоцехе птицефабрики обогащаются недостающими ингридиентами и доводятся до требуемой питательности.

Чтобы не тратить средства на приобретение не сбалансированного по питательности и качеству корма, можно порекомендовать птицефабрике приобрести комбикормовый мини-завод «ПРОК-500» для приготовления сыпучего комбикорма.

Комбикормовый мини-завод предназначен для переработки зерна всех видов культур и приготовления комбикормов в виде крошки для сельскохозяйственной птицы с включением апробированных белково-витаминных добавок.

Производительность завода – 0,6 т с затратами электроэнергии 10,25 кВт ч/т.

Рассчитаем эффективность по производству 1 т комбикорма на мини-заводе ПРОК-500 птицефабрики.

Для удовлетворения потребности предприятия в кормах необходимо производить 8 000 т комбикорма в год, производительность приобретаемого оборудования – 2 500 т, поэтому птицефабрике необходимо приобрести 4 мини-завода, стоимость оборудования составит 583 200 руб. (145 800 руб.*4 ед.).

В табл. 5 сравним затраты на собственное производство и закупку 1 т комбикорма на предприятии.

Таблица 5

Затраты на производство и закупку 1 т комбикорма в ООО «Птицефабрика «Кумылженская», руб.

Показатель	Собственное производство	Закупка
Сырье	10 230	-
Отплата труда с отчислениями	70	-
Амортизация	150	-
Электроэнергия	50	-
Цена приобретаемого комбикорма	-	11 000
Расходы по доставке	-	500
Итого:	10 500	11 500

Таким образом, стоимость приобретаемого комбикорма для бройлеров на комбикормовых заводах региона за год составит 92 000 тыс. руб. (8 000 т * 11 500 руб.), а при собственном производстве на птицефабрике – 84 000 тыс. руб. (8 000 т * 10 500 руб.). Следовательно, можно сделать вывод, что предприятие получит экономический эффект в размере 8 000 тыс. руб. и данное оборудование окупится в тот же год. Использование высококачественного комбикорма будет способствовать росту биологического потенциала птицы и снижению затрат на предприятии.

Таким образом, для повышения эффективности управления затратами при производстве мяса бройлеров на ООО «Птицефабрика «Кумылженская», необходимо:

– повысить технический уровень производства – внедрение новой ресурсосберегающей прогрессивной технологии; полная механизация и автоматизация производственных процессов; работа по использованию генетического потенциала высокопродуктивных кроссов. Согласно нашим исследованиям, после замены клеточного оборудования на напольное среднесуточный прирост повысится на 10,8 г, что составляет 26 %, средняя масса одной головы увеличится на 89,6 г. За счет данных показателей объем производства мяса птицы при напольном содержании возрос на 635 т, следовательно, затраты будут снижаться на 1 007 тыс. руб., а прибыль соответственно увеличится на 13 330 тыс. руб. Срок окупаемости данного оборудования на предприятии составит 384 дня;

– обеспечить улучшение материально-технического снабжения и использования материальных ресурсов, для чего необходимо снизить затраты, так как покупные корма по стоимости дороже на 10–15 %, чем собственного производства. В целях сокращения затрат на приобретение несбалансированного по питательности и качеству корма можно порекомендовать птицефабрике приобрести комбикормовый мини-завод марки «ПРОК-500» для приготовления сыпучего комбикорма на собственной территории. Экономический эффект от внедрения данного оборудования составит 8 000 тыс. руб. и данное оборудование окупиться на предприятии в течение 365 дней;

– совершенствовать организацию труда и производства, так как важным условием роста экономической эффективности и устойчивости является рост производительности труда более быстрыми темпами, чем рост заработной платы на предприятии. Ситуация, которая наблюдается на ООО «Птицефабрика «Кумылженская», не соответствует данному условию, так как в отчетном году по сравнению с базисным, рост производительности труда составил 99,93 %, а заработная плата – 242,10 %, что превышает в 2,4 раза.

Учитывая разработанные направления, необходимо на предприятии совершенствовать условия производства через модернизацию технологического оборудования, используя прогрессивные формы организации и оплаты труда, возможности генетического потенциала высокопродуктивного кросса птицы, внедряя инновации и передовой опыт, повышая квалификацию и мастерство работающих.

В контексте изложенного обоснованные направления по повышению эффективности управления затратами являются необходимыми и актуальными по стабилизации конкурентоспособности птицеводческой продукции и обеспечат устойчивое развитие предприятия в рыночных условиях.

ЛИТЕРАТУРА

1. Комплексный экономический анализ предприятии / под ред. Н. В. Войтоловского, А. П. Калининой, И. И. Мазуровой. – СПб.: Питер, 2009. – 576 с.

2. Смекалов, П. В. Анализ финансовой отчетности предприятия: учеб. пособие / П. В. Смекалов, Д. Г. Бадмаев, С. В. Смолянинов. – СПб.: Проспект Науки, 2009. – 472 с.

3. Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учебник / Г. В. Савицкая. –3-е. изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 425 с.

03. – РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

УДК 331.5.024.5
ББК 65.240.5

Коваленко Надежда Викторовна,
к. п. н., доцент кафедры социологии управления
Волгоградской академии государственной службы,
г. Волгоград,
e-mail: NKoval12@mail.ru;
Щеглова Галина Борисовна,
к. и. н., доцент кафедры философии, истории, социологии
Волгоградского института бизнеса,
г. Волгоград,
e-mail: Galbor50@mail.ru

РЫНОК ТРУДА И БЕЗРАБОТИЦА В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

LABOUR MARKET AND UNEMPLOYMENT IN THE CONDITIONS OF CRISIS: REGIONAL ASPECT

В статье рассматривается современное состояние рынка труда в России. Анализируются основные проблемы социальной поддержки безработных граждан в условиях экономического кризиса. Решение проблем повышения занятости населения зависит от совместных усилий органов власти и управления, ученых, предпринимателей, общественности. Необходимо использовать источники финансирования всех уровней, привлекая, кроме бюджетных, средства негосударственных и общественных организаций, внебюджетных фондов, работодателей. Это позволит сделать финансирование программ более адресным, расширить круг участников реализации программ, усилить самостоятельность и ответственность местных органов власти при реализации государственной политики на региональном и местном уровнях.

The articlereviews the the current status of the labour market in Russia. The basic problems of social support of jobless citizens in the conditions of an economic crisis are analyzed. Decision of problems of population employment enhancement depends on the joint efforts of the authorities and management, scientists, entrepreneus, and population. The sources of financing of all levels shall be employed atracting the funds of non-state and public institutions, employees and non-budget funds, besides the budget funds. This allows making pprograms financing more specific, increase the number of participants of prohrams implementation, enhance independence and repsonsibility of the local authorities in the process of implementation of the state policy at the regional and municipal levels.

Ключевые слова: экономический кризис, рынок труда, занятость, безработица, государственные социальные гарантии, законодательство, государственная служба занятости, социальная поддержка, трудовые ресурсы.

Keywords: economic crisis, labour market, employment, unemployment, state social guarantees, legislation, state service of employment, social support, labour resources.

Мировой экономический кризис вызвал негативные процессы в разных сферах экономики. Начавшись в 2008 году в странах Запада, он серьезно затронул российскую экономику, обусловил необходимость пересмотра оценок социально-экономической ситуации в свете новых условий.

Нарастающие кризисные явления в российской экономике не могли не коснуться и рынка труда. Проблема управления трудовыми ресурсами и занятостью в условиях кризиса весьма актуальна в настоящее время, так как идет изменение структуры рынка труда, соотношения спроса и предложения рабочей силы. Этот процесс сопровождается возникновением новых и обострением уже существовавших экономических и социальных проблем.

Наиболее заметная реакция рынка труда на экономический кризис – снижение занятости, безработица, которая значительно увеличилась за последние два года. Это отличает текущую ситуацию от 90-х годов XX века, когда отечественный рынок труда только складывался. Его характерными чертами, на наш взгляд, являлись:

– неравномерное распределение трудовых ресурсов по территории страны в условиях затрудненной миграции;

– неэффективность использования трудового потенциала, которая привела к сверхзанятости населения на фоне скрытой безработицы, достигавшей в разные годы, по ряду оценок, 10–20 % работающих[1];

– значительные масштабы занятости неквалифицированным трудом (до 25 млн человек);

– дефицит рабочей силы при значительном количестве вакансий, несовпадение спроса и предложения по профессиям и квалификации, что во многом было вызвано недостатками в профессиональной подготовке (распад системы ПТУ, рост числа вузов и т. п.), а также отсутствием трудовой мобильности, необходимой для приспособления к новым производственным условиям;

[1] Основные показатели деятельности органов службы занятости по Российской Федерации за период январь–сентябрь 2010 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.rostrud (дата обращения: 01.12.2010).

– существование неофициальных форм занятости (теневой рынок труда) и т. д.

Современный рынок труда имеет свои особенности, которые должны учитываться при разработке и реализации государственных мер в сфере труда и занятости.

Это ограниченность действия закона спроса и предложения, недостижимость устойчивой занятости, зависимость предложения рабочей силы от демографической ситуации (депопуляция, сокращение численности населения трудоспособных возрастов); высокая дифференциация доходов населения; крайне низкий уровень оплаты труда, которая должна обеспечивать нормальное воспроизводство рабочей силы, а не физиологический минимум и др.

Развитию рынка труда препятствуют многочисленные барьеры (экономические, правовые, административные), нет соответствия численности рабочих и специалистов в определенных отраслях экономики; отсутствуют достоверные оценки как скрытой безработицы, так и скрытой занятости, что важно для определения реального уровня безработицы; высок процент безработных с высшим образованием; наблюдаются гендерные и возрастные несоответствия в положении различных групп населения (например, более низкая по сравнению с мужчинами трудовая активность женщин, более высокая безработица в молодом возрасте, в том числе у выпускников средних специальных и высших учебных заведений).

Мировой кризис вызвал серьезные изменения в российской экономике. Рынок труда неизбежно отреагировал на это снижением занятости и появлением больших групп длительное время не работающего населения, ростом уровня безработицы. Начав снижаться еще в 2008 году, темпы сокращения численности занятых ускорились в начале 2009 года. Только за период с апреля 2008 года по июль 2009 года, по данным Росстата, российская экономика потеряла 3,4 млн рабочих мест, или около 5 % от их общего числа[2].

Изменения в численности экономически активного населения, занятых и безработных в период кризиса отражены в таблице, составленной по данным проведенных Росстатом обследований населения по проблемам занятости[3].

Таблица 1

Экономически активное население, занятые и безработные в 2008–2010 годы

	Экономически активное население, тыс. чел.	В том числе		Уровень экономической активности, в %	Уровень занятости, в %	Уровень безработицы, в %
		Занятые	Безработные			
2008 год, в среднем	75 577	70 965	4 791	67,7	63,4	6,3
2009 год, в среднем	75 658	69 285	6 373	67,8	62,1	8,4
2009 г. в % к 2008 г.	99,9	97,6	133,0	X	X	X
1 квартал 2010 г.	74 560	67 998	6562	66,9	61,0	8,8

Как видно из табл. 1, численность экономически активного населения России (занятые + безработные) за период с 2008 года снизилась и на 1 квартал 2010 года составила 74,6 млн человек, или более 52 % от общей численности населения. В численности и структуре экономически активного населения (соотношение числа занятых экономической деятельностью и числа безработных, рассчитанных по методологии МОТ, т. е. не имеющих работы или доходного занятия, ищущих работу и готовых приступить к ней) также видны негативные изменения. Сравнение данных показывает, что за период с 2008 по 2010 год ситуация ухудшалась, снижалась численность экономически активного населения, уменьшалась занятость и росла безработица.

При этом необходимо учесть, что при определении уровня безработицы не учитывалась сокращенная рабочая неделя и отправка части работников в вынужденные отпуска (с пониженной ставкой оплаты или вообще без оплаты). Таких «отпускников» тоже можно отнести к безработным, поскольку они лишены постоянного источника существования. По оценкам экспертов, их численность на конец 2009 года оценивалась в 1,64 млн человек. Соответственно, уровень реальной безработицы становится еще выше.

На наш взгляд, в условиях кризиса именно данные о скрытой безработице важны для характеристики реального положения на рынке труда. Как правило, скрытая безработица связана со спадом производства. В случае изменения экономических условий (в стране, на самом предприятии) эти «резервные работники» могут уйти с рынка труда или вернуться к полной занятости. Данная ситуация непредсказуема, так как скрытая безработица – следствие неэффективной политики занятости. Решить эту проблему может только государство.

Считаем необходимым также обозначить проблему, актуальную для отечественной статистики труда и занятости. Речь идет о расхождении данных о численности безработных, рассчитанных по методологии МОТ и зарегистрированных в службах занятости населения. Так, К. Э. Лайкам, заместитель руководителя Росстата,

[2] Герций, Ю. Как рынок труда реагирует на кризис / Ю. Герций // Человек и труд. – 2009. – № 8. – С. 49–50.

[3] Лайкам, К. Э. Российский рынок труда в 2009–2010 годах / К. Э. Лайкам // Вопросы статистики. – 2010. – № 8. – С. 42–50.

отмечает, что «в марте 2010 г. общая численность безработных (в соответствии с требованиями МОТ) по данным обследования трудоспособного населения, в 2,9 раза больше численности безработных, вставших на учет в службе занятости населения»[4].

Основных причин две. Первая связана с методологией расчета численности категорий населения. Согласно законодательству о занятости населения в России в службах занятости безработными не могут быть признаны лица, не достигшие 16 лет, которые учатся, и некоторые категории пенсионеров (по возрасту, по выслуге лет или на льготных условиях). Однако при проведении обследований населения по проблемам занятости эти категории могут быть учтены как безработные, если они соответствуют требованиям методологии МОТ. Расхождения статистически достоверны (на уровне 10 %).

Вторая причина связана с предпочтениями незанятого населения в выборе способов трудоустройства. Только половина неработающего населения обращается за содействием в поиске работы в государственные службы занятости, остальные ищут работу самостоятельно.

Сложившиеся в последние годы перекосы на рынке труда, безусловно, усложняют решение проблем безработицы. Для их решения необходимо менять политику занятости, вносить изменения в Федеральный закон «О занятости населения в РФ»[5], пересмотреть его направленность. Законодательство должно ориентировать на расширение современных сфер приложения труда, на повышение его производительности.

Безусловно, качественное профессиональное обучение способствует совершенствованию рынка труда. О значении профессионального образования заявил Президент России Д. А. Медведев: «Без радикального улучшения профессионального образования никакая модернизация у нас не получится, и мы будем жить в технологически отсталом обществе»[6].

Вопрос образования – это комплекс мер, который предусматривает не только профессиональное обучение будущих специалистов, но и переподготовку людей, потерявших работу. Для рынка труда большое значение имеет синхронизация процессов создания новых рабочих мест в наукоемких отраслях и подготовка для них квалифицированных специалистов.

Важную роль в решении проблем занятости, безработицы играет государство. В любой стране, при любой общественно-политической и социально-экономической системе экономика в той или иной степени управляется государством. В условиях рынка вместо прямого управления государство может использовать только косвенные рычаги воздействия. К ним можно отнести изменения в законодательстве, экономические стимулы (ставки налогообложения, кредиты, инвестиции и т. п.), систему социальных гарантий (пособия, субсидии, льготы, дополнительные выплаты и пр.).

Вопрос об усилении роли государства в регулировании рынка труда и решении проблем безработицы является достаточно спорным. Среди экономистов нет единства взглядов. Так, по мнению Б. Д. Бреева, «помощь государства экономике и прежде всего рынку труда крайне необходима и обусловлена многолетним государственным патернализмом»[7]. И с этим нельзя не согласиться. Современная Россия – социальное государство, поэтому оно должно через систему законов определить социальные гарантии помощи гражданам, потерявшим работу, предусмотреть пути их реализации и контроль за их выполнением.

Государство оказывает значительную помощь безработным. Формы поддержки могут быть пассивными и активными. Пассивная помощь проявляется, прежде всего, в государственной поддержке источников существования. Большинство безработных имеют право на выплату специальных пособий.

В то же время активная политика занятости более результативна, так как она направлена на создание новых рабочих мест, создание надлежащих условий для вовлечения в производство трудоспособного населения. Именно эту политику должна реализовывать Федеральная служба занятости.

Федеральная служба занятости, располагая значительными финансовыми средствами, не может ограничиваться только выплатой пособий по безработице и регистрацией вакантных рабочих мест. Она должна активно предлагать рынку труда рабочую силу с соответствующими профессиональными и квалификационными характеристиками.

Одно из важных направлений работы органов службы занятости в условиях кризиса – социальная поддержка безработных граждан. Согласно ст. 28 Закона «О занятости населения в РФ» государство гарантирует безработным:

– выплату пособия по безработице, в том числе в период временной нетрудоспособности безработного;

– выплату стипендии в период профессиональной подготовки, повышения квалификации, переподготовки по направлению органов службы занятости, в том числе в период временной нетрудоспособности;

– возможность участия в оплачиваемых общественных работах[8].

Одним из видов социальной поддержки безработных граждан, не относящейся к гарантированной государством, является назначение пенсии по старости (по возрасту) досрочно. Расходы, связанные с назначением пенсии, осуществляются за счет средств Пенсионного фонда Российской Федерации с последующим возмещением затрат органами службы занятости населения из федерального бюджета.

---

[4] См. об этом: Лайкам, К. Э. Российский рынок труда в 2009–2010 годах / К. Э. Лайкам // Вопросы статистики. – 2010. – № 8. – С. 43.

[5] О занятости населения в Российской Федерации: закон РФ от 19.04.1991 № 1032-1 (ред. от 22.07.2010) // Собрание законодательства РФ. – 1996. – № 17. – Ст. 1915. Применяется в части, не противоречащей Трудовому кодексу РФ, вступившему в силу с 1 февраля 2002 года (статья 423 Трудового кодекса РФ).

[6] Профессионалы модернизации: Дмитрий Медведев провел заседание Госсовета, посвященное профтехобразованию // Российская газета. – 2010. – 1 сент. – Федер. вып. № 5274 (195) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.rg.ru/2010/09/01/gossovet.html (дата обращения: 01.12.2010).

[7] Бреев, Б. Д. Безработица в современной России / Б. Д. Бреев // Народонаселение. – 2003. – № 2. – С. 15–27.

[8] О занятости населения в Российской Федерации: закон РФ от 19.04.1991 № 1032-1 (ред. от 22.07.2010)) // Собрание законодательства РФ. – 1996. – № 17. – Ст. 1915.

Еще одной из форм социальной поддержки безработных граждан, не относящейся к гарантированной государством, является оказание материальной помощи. Материальная помощь оказывается в размере минимальной величины пособия по безработице и назначается за фактическое количество дней безработицы или профессионального обучения.

Реализация мер социальной поддержки безработных, с одной стороны, опирается на общую стратегию политики занятости государства, а с другой – учитывает потребности региональных рынков труда. При этом необходимо помнить, что реализация активных программ занятости требует значительных финансовых средств, а отдача от них не всегда соответствует затратам.

Рассмотрим проблемы рынка труда и реализации государственной политики социальной поддержки безработных граждан на примере Волгоградской области.

Рынок труда Волгоградской области в целом не отличается от других регионов и характеризуется значительной неравномерностью социально-экономического развития муниципальных образований области, низкой трудовой мобильностью безработных граждан.

За время кризиса в регионе ухудшилась экономическая ситуация, которая сопровождается значительным высвобождением работников.

По данным Федеральной службы государственной статистики Волгоградской области[9], в 2009 году валовой региональный продукт (ВРП) составил 386 млрд рублей или 93,5 % в сопоставимых ценах к 2008 году. Индекс промышленного производства в 2009 году к уровню предыдущего года составил 84,3 %.

Негативная ситуация в социально-трудовой сфере еще более усиливается неблагоприятными демографическими процессами, т. е. низкой рождаемостью и высокой смертностью, которые в последующие годы неизбежно приведут к обострению проблемы формирования трудовых ресурсов Волгоградской области.

Анализ показывает существенные изменения в структуре занятости. Наибольшая численность работающих занята в отраслях материального производства, и соотношение между занятыми в материальном производстве и непроизводственной сфере в 2009 году составило 2,3 раза. В 2009 году порядка 70 % от общей численности занятых составили граждане, работающие на крупных, средних и малых предприятиях. Что касается занятости в организациях различных форм собственности, то как в 2008 году, так и в 2009 году наибольшее число работающих приходилось на частный сектор (около 70 %).

Более 40 % от общей численности работающих заняты в частных предприятиях, более четверти – на предприятиях и в организациях государственного и муниципального секторов экономики, более 20 % заняты индивидуально-трудовой деятельностью и в личном подсобном хозяйстве. Наименьшее число работающих отмечено в общественных организациях, совместных предприятиях (с иностранным участием) и крестьянско-фермерских хозяйствах.

По сравнению с 2008 годом численность занятых в 2009 году снизилась во всех видах экономической деятельности, за исключением добычи полезных ископаемых. В то же время в 2009 году по сравнению с 2008 годом наибольшее снижение численности занятых граждан произошло в организациях госсектора и со смешанной формой собственности. Наибольший прирост численности наблюдался в частных предприятиях и в сфере индивидуально-трудовой занятости. Наибольшее снижение отмечено в торговле, обрабатывающих производствах и сельском хозяйстве.

На ситуацию в сфере занятости негативно влияет и трудовая миграция. Так, в 2009 году в экономике Волгоградской области наблюдалось интенсивное движение рабочей силы, которое характеризовалось превышением объемов выбытия работников над объемом приема в размере 35,2 тыс. человек. По сравнению с 2008 годом превышение объемов выбытия работников над объемом приема в 2009 году сложилось больше на 9,5 тыс. человек. Численность выбывших в связи с сокращением численности персонала в 2009 году составила 17,3 тыс. человек, увеличившись по сравнению с 2008 годом в 1,6 раза.

Одним из факторов напряженности в сфере занятости стало снижение уровня жизни и доходов: рост тарифов на жилищно-коммунальные услуги, цен на продовольственные и непродовольственные товары. Все это привело к выходу на рынок труда не только граждан, потерявших работу недавно, но и не работающих длительное время.

Кризис обнажил даже те проблемы безработицы, которые в условиях стабильной экономики не оказывали существенного влияния на рынок труда. К примеру, за 2009 год оказались безработными в связи с сокращением штата, ликвидацией предприятий и увольнением по собственному желанию более 60 % работников.

Таким образом, в результате роста общей численности безработных граждан уровень общей безработицы в 2009 году по сравнению с 2008 годом увеличился по оценке на 1,6 процентного пункта и составил в среднем за 2009 год 9,7 % от численности экономически активного населения.

Численность безработных граждан, зарегистрированных в Волгоградской области, по состоянию на 1 января 2010 г. составила 36 608 человек, или 154,4 % от соответствующего показателя 2009 года (23 712 чел.). Уровень регистрируемой безработицы на 1 января 2010 года составил 2,77 % от экономически активного населения, что превышает уровень 2009 года (1,80 %). Увеличилась средняя продолжительность безработицы: по состоянию на 1 января 2010 года она составила 4,5 месяца, что выше показателя 1 января 2009 года (3,3 мес.).

Изменилось соотношение спроса и предложения рабочей силы (табл. 2).

[9] Комлева, А. Л. Итоги работы службы занятости населения Волгоградской области в 2009 году, основные задачи и особенности работы в 2010 году: доклад Председателя Комитета / А. Л. Комлева [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.volganet (дата обращения: 01.12.2010).

Таблица 2

Динамика соотношения спроса и предложения рабочей силы по Волгоградской области в 2008–2009 годы

Наименование показателя	2009 год	2008 год	Изменение (+/-)
Заявлено вакансий в течение отчетного периода	163 856	164 920	-1 076
Зарегистрировано граждан в качестве безработных	83 917	51 649	+32 268

На конец декабря 2009 года в банке данных количество вакансий было в 1,3 раза меньше (11,6 тыс. вакансий), чем на конец декабря 2008 года (15,4 тыс. вакансий).

В результате увеличения количества граждан, состоящих на учете в службе занятости Волгоградской области, и снижения количества вакансий коэффициент напряженности (соотношение числа незанятых граждан, зарегистрированных в службе занятости, к числу заявленных вакансий) на 1 января 2010 года увеличился до 3,32 против 1,72 на 1 января 2009 года).

Таким образом, на территории Волгоградской области сохраняются сложные условия для обеспечения занятости населения.

Увеличение по сравнению с предыдущими годами количества обратившихся граждан за содействием в поиске работы свидетельствует о возросшей в условиях кризиса востребованности услуг, оказываемых службой занятости.

В целях предотвращения критической ситуации на рынке труда Волгоградской области, сохранения квалифицированного кадрового потенциала и содействия занятости работников, находящихся под угрозой увольнения, необходим ряд мер, направленных на снижение напряженности на рынке труда. Их реализация требует осуществления комплекса мероприятий, увязанных по срокам, источникам финансирования, требующих координации между различными ведомствами, муниципальными образованиями, работодателями.

В целях сдерживания кризисных явлений на рынке труда в соответствии с Законом о занятости и Постановлением Правительства Российской Федерации от 31 декабря 2008 года № 1089 «О предоставлении субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на реализацию дополнительных мероприятиях, направленных на снижение напряженности на рынке труда субъектов Российской Федерации»[10], в Волгоградской области разработана Программа дополнительных мероприятий по снижению напряженности на рынке[11]. Финансовое обеспечение данной Программы осуществляется на условиях софинансирования за счет средств областного бюджета, средств работодателей и субсидий из федерального бюджета.

В перечень основных задач Программы вошли: снижение негативных социально-экономических последствий возможного увольнения работников, сохранение имеющегося кадрового потенциала, предупреждение роста регистрируемой безработицы; повышение конкурентоспособности на рынке труда работников, находящихся под угрозой увольнения, а также граждан из числа ищущих работу и признанных безработными; обеспечение возможности сохранения и создания рабочих мест; повышение трудовой мобильности граждан, защита национального рынка труда через перераспределение трудовых ресурсов внутри Волгоградской области, а также за ее пределами.

Программа включает в себя четыре вида мероприятий: общественные и временные работы, обучение, переезд и поддержка самозанятости.

Следует подчеркнуть, что в нашей области общественные и временные работы являются приоритетными. Так, из общего объема бюджетного финансирования на 2009 год в размере 544,9 млн рублей на организацию временного трудоустройства работников было израсходовано 368,4 млн рублей, или 67,6 %.

В то же время на обеспечение одного из видов социальных гарантий – оказание адресной поддержки гражданам, обратившимся в органы службы занятости в целях поиска работы, было израсходовано 7,5 млн рублей, или 1,4 %.

Полностью были реализованы средства, выделенные на содействие самозанятости безработных граждан и стимулирования создания безработными гражданами, открывшими собственное дело, дополнительных рабочих мест для трудоустройства безработных граждан в сумме 106,4 млн рублей.

Общая численность граждан – участников Программы дополнительных мероприятий по снижению напряженности на рынке труда по итогам работы за год составила 37 115 человек.

Реализация мероприятий Программы в течение 2009 года позволила несколько снизить остроту ситуации в условиях кризиса в нашем регионе и достичь определенных положительных результатов:

– уменьшения на 20 % количества работников, находящихся в режиме неполной занятости (с 33,8 тыс. человек на начало апреля 2009 года до 26,8 тыс. человек на начало 2010 года);

– сокращения вдвое объемов высвобождения работников;

– сохранения и создания более 35 тыс. рабочих мест.

В то же время многие проблемы реализации программы содействия занятости остаются нерешенными. В Волгоградской области ответственность за снижение безработицы в большей мере возложена на службы занятости. Необходимо объединение усилий региональной власти, бизнеса, работодателей, общественных организаций.

Решение проблем безработицы требует больших финансовых затрат. Необходимо использовать ис-

[10] О дополнительных мероприятиях, направленных на снижение напряженности на рынке труда субъектов Российской Федерации: постановление Правительства РФ от 31.12.2008 № 1089 (ред. от 07.11.2009) (вместе с Правилами предоставления субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на реализацию дополнительных мероприятий, направленных на снижение напряженности на рынке труда субъектов Российской Федерации) // Собрание законодательства РФ. – 2009. – № 2. – Ст. 266.

[11] О Концепции федеральной целевой программы «Юг России (2008–2012 годы)»: распоряжение Правительства РФ от 09.06.2007 № 754-р // Собрание законодательства РФ. – 2007. – № 25. – Ст. 3051.

точники финансирования всех уровней, привлекая, кроме бюджетных, средства негосударственных и общественных организаций, внебюджетных фондов, работодателей. Это позволит сделать финансирование программ более адресным, расширить круг участников реализации программ, усилить самостоятельность и ответственность местных органов власти при реализации государственной политики на региональном и местном уровнях.

Таким образом, решение проблем повышения занятости населения, оптимизация рынка труда в условиях кризиса – сложная многоплановая задача. Ее решение зависит от совместных усилий органов власти и управления, ученых, предпринимателей, общественности.

Сложившиеся в условиях кризиса противоречия на рынке труда, вне всякого сомнения, многократно усложняют решение проблем безработицы. На наш взгляд, дальнейшее развитие программного подхода и комплексного решения проблем занятости с учетом социально-экономических и демографических показателей и региональных особенностей будут способствовать снижению напряженности на рынке труда.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бреев, Б. Д. Безработица в современной России / Б. Д. Бреев // Народонаселение. – 2003. – № 2. – С. 15–27.

2. Герций, Ю. Как рынок труда реагирует на кризис / Ю. Герций // Человек и труд. – 2009. – № 8. – С. 49–50.

3. О занятости населения в Российской Федерации: закон РФ от 19.04.1991 № 1032-1 (ред. от 22.07.2010) // Собрание законодательства РФ. – 1996. – № 17. – Ст. 1915. Применяется в части, не противоречащей Трудовому кодексу РФ, вступившему в силу с 1 февраля 2002 года (статья 423 Трудового кодекса РФ).

4. Комлева, А. Л. Итоги работы службы занятости населения Волгоградской области в 2009 году, основные задачи и особенности работы в 2010 году: доклад Председателя Комитета / А. Л. Комлева [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.volganet.

5. Лайкам, К. Э. Российский рынок труда в 2009–2010 годах / К. Э. Лайкам // Вопросы статистики. – 2010. – № 8. – С. 42–50.

6. О дополнительных мероприятиях, направленных на снижение напряженности на рынке труда субъектов Российской Федерации: постановление Правительства РФ от 31.12.2008 № 1089 (ред. от 07.11.2009) (вместе с Правилами предоставления субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на реализацию дополнительных мероприятий, направленных на снижение напряженности на рынке труда субъектов Российской Федерации) // Собрание законодательства РФ. – 2009. – № 2. – Ст. 266.

7. О Концепции федеральной целевой программы «Юг России (2008–2012 годы)»: распоряжение Правительства РФ от 09.06.2007 № 754-р // Собрание законодательства РФ. – 2007. – № 25. – Ст. 3051.

8. О Программе дополнительных мероприятий по снижению напряженности на рынке труда Волгоградской области на 2010 год (с изм. и доп., вступающими в силу с 23.06.2010): постановление Администрации Волгоградской обл. от 14.12.2009 № 441-п (ред. от 15.06.2010)) // Волгоградская правда. – 2009. – 23 дек.

9. О Программе содействия занятости населения Волгоградской области на 2008–2010 годы: постановление Администрации Волгоградской обл. от 30.04.2008 № 543 // СПС «КонсультантПлюс» (документ опубликован не был) (Документ утратил силу с 11 марта 2010 года в связи с изданием Постановления Главы Администрации Волгоградской обл. № 332 от 11.03.2010).

10. Основные показатели деятельности органов службы занятости по Российской Федерации за период январь-сентябрь 2010 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.rostrud.

11. Попова, Н. В. Управление рынком труда: опыт зарубежных стран / Н. В. Попова // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2009. – № 10. – С. 158–161.

12. Профессионалы модернизации: Дмитрий Медведев провел заседание Госсовета, посвященное профтехобразованию // Российская газета. – 2010, – 1 сент. – Федер. вып. № 5274 (195) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.rg.ru/2010/09/01/gossovet.html.

13. Райская, Н. Н. Российская экономика в 2009-2010 годах: тенденции, анализ, прогноз / Н. Н. Райская, Л. С. Рощина и др. // Вопросы статистики. – 2010. – № 1. – С. 45–60.

УДК 331.5.024.5
ББК 65.054

Алхазов Шахарбий Тахирович,
соискатель кафедры математики и информационных технологий
Кисловодского института экономики и права,
г. Кисловодск,
e-mail: meon_nauka@mail.ru

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЙ И ОТРАСЛЕЙ РЕГИОНА

METHODICAL APPROACHES TO EVALUATION OF RESOURCE POTENTIAL OF ENTERPRISES AND REGIONAL BRANCHES OF INDUSTRY

В статье рассмотрены различные методы оценки ресурсного потенциала предприятий и отраслей. Предложен подход к оценке данного показателя, базирующийся на использовании системы сбалансированных показателей (ССП), характеризующих важнейшие аспекты решения задач эффективного использования ресурсного потенциала экономического роста. Автор считает, что при формировании сбалансированных показателей, характеризующих ресурсный потенциал отрасли или региона в целом, необходимо, во-первых, учесть перечисленные недостатки существующих систем, во-вторых, в разрабатываемой системе основной акцент, конечно, должен быть сделан на те показатели, которые оценивают экономические последствия предпринятых действий и являются индикаторами соответствия стратегии организации и ее реализации общему плану усовершенствования деятельности организации в целом.

The article reviews various methods of evaluation of resource potential of enterprises and branches. The approach to evaluation of the given indicator, based on the use of the system of balanced indicators characterizing the major aspects of the decision of problems of an effective utilization of the resource potential of economic growth, has been offered. The author believes that in the process of creation of the balanced indicators characterizing resource potential of the branch or the entire region it is required to consider the listed disadvantages of existing systems; the indicators that evaluate economic consequences of the activities taken and are indicators of the conformance of the company strategy and its implementation to the general plan of the company entire activity improvement should be underlined.

Ключевые слова: экономический рост, ресурсы общества, ресурсный потенциал, сбалансированный рост, система сбалансированных показателей, эффективность производства, стратегический ресурсный потенциал отрасли, стратегический ресурсный потенциал региона, стратегия, стратегическое управление.

Keywords: economic growth, society resources, the resource potential, the balanced growth, system of the balanced indicators, production efficiency, strategic resource potential of the branch (region), strategy, strategic management.

Экономический рост, отражающий количественное приращение созданной продукции, невозможен в долгосрочной перспективе без экономического развития. В результате последнего создаются предпосылки и условия экономического роста на новом качественном уровне.

В настоящее время Россия приостановила падение производства и осуществляет существенные шаги к экономическому росту. Сложность последующего развития заключается в придании ему устойчивого характера. Попрежнему остаются актуальными повышение зрелости рыночных сил, формирование конкурентной среды, уход с рынка предприятий, выпускающих продукцию с низкой добавленной стоимостью, необходимость институциональных реформ, укрепление прав собственности, кардинальное улучшение инвестиционного климата.

В последнее время наметилась новая парадигма экономического роста. Россия избавилась от иллюзий добиться процветания за счет наращивания дефицита государственного бюджета и государственного долга. Она начинает преодолевать и надежды на исключительное использование экспортных возможностей топливно-энергетического комплекса как локомотива экономического роста. В долгосрочной перспективе основной задачей является переориентация на инновационную деятельность. При всей разнице и даже противоречивости подходов к определению путей экономического роста есть один безусловный постулат, из которого исходят все: у России огромный ресурсный потенциал, и есть все возможности для обеспечения устойчивого экономического роста.

Ресурсы общества являются объективной основой реализации целей социально-экономического развития, и вместе с тем они подвергаются целенаправленному изменению, исходя из поставленных целей. Поэтому цели и ресурсы образуют неразрывное единство, целостный объект прогнозирования социально-экономического развития.

Ресурсный потенциал (potentia) – означает возможность, мощность, это система ресурсов, взаимосвязанная совокупность материально-вещественных, энергетических, информационных средств, а также самих работников, которые используют (или могут использовать) их в процессе производства материальных благ и услуг.

Ядро ресурсного потенциала составляют производительные силы общества. Значительная часть ресурсов входит в понятие «национальное богатство».

Одинаковые по количеству и качеству ресурсы могут обладать различным потенциалом в зависимости от степени их использования. Таким образом, ресурсный потенциал характеризует не только различные виды ресурсов, но и степень их использования, их способность создавать полезный эффект.

При анализе состояния и прогнозировании ресурсного потенциала возможно изолированное рассмотрение отдельных видов ресурсов. Однако такой подход весьма условен. В ряде работ[1] подробно рассмотрены различные подходы к определению соотношений между составляющими ресурсного потенциала с целью оптимизации пропорций между ними и с учетом того, что ресурсный потенциал функционирует как единое целое.

В процессе экономического развития происходит расширение состава производственных ресурсов. К ним относятся: природные, трудовые, инвестиционные ресурсы, научно-технический прогресс, информационные ресурсы, предпринимательские способности людей.

Развитие ресурсного потенциала связано с использованием определенных свойств ресурсов: *комплексности, взаимодополняемости и взаимозаменяемости.*

Понятие *комплексности* связывается в первую очередь с использованием природных ресурсов, прежде всего полезных ископаемых. Комплексное использование природных ресурсов повышает рентабельность разработки месторождений полезных ископаемых, обеспечивает экономию добычи природных ресурсов и сохранность окружающей среды.

Взаимодополняемость имеет место тогда, когда один вид ресурсов не может функционировать без существования в определенных масштабах других видов ресурсов. Взаимодополняемость ресурсов выражается в необходимости соблюдения определенных пропорций конкретных видов ресурсов при данной технологии производства и сложившемся типе потребления. В целом дополняемость производственных ресурсов означает, что трудовые ресурсы и средства производства являются необходимыми факторами производственного процесса, при отсутствии хотя бы одного из них процесс производства начаться не может.

Взаимозаменяемость ресурсов предполагает возможность достижения определенного (заданного) объема продукции при разном соотношении различных видов ресурсов. Один и тот же ресурс может быть использован для удовлетворения разных функциональных потребностей.

Поддержание необходимой пропорциональности между отдельными элементами ресурсного потенциала направлено на эффективное использование всей совокупности ресурсов общества. Но сами эти пропорции изменяются, и основная задача состоит в их оптимизации. Прогнозирование ресурсного потенциала и экономической динамики основывается на оценке основных составляющих ресурсного потенциала и анализе тенденций эффективности его использования. Поэтому важно сопоставлять состояние и динамику развития ресурсного потенциала с теми последствиями, к которым оно может привести в процессе осуществления рыночных реформ.

В рыночной экономике ресурсный потенциал предприятий и отраслей региона, а также межотраслевых комплексов отражает состояние территориального воспроизводства в форме человеческого, технического, природного, институционального, организационного и информационного капитала.

Отсюда следует, что показатель ресурсного потенциала должен интегрировать в себе все влияющие характеристики внутренней и внешней среды, а именно: потенциал трудовых ресурсов (персонала) (ТРП); потенциал производственный (состояние, оснащенность и степень износа основных активов) (ПРП); потенциал финансовых ресурсов (ФП); организационно-управленческий потенциал (ОУП); потенциал маркетинга (конкурентоспособность, положение на рынке услуг) (МП); информационный потенциал (ИП); потенциал качества услуг (КП)[2].

Методологической основой определения совокупного ресурсного потенциала (СОВРП) отрасли, наряду с теорией факторов производства, является подход, охватывающий взаимосвязи всех субъектов, факторов и условий хозяйствования отрасли.

В работе К. А. Бостикова[3] совокупный ресурсный потенциал отрасли (региона) предлагалось определять при этом, исходя из всей этой системы составляющих и взаимосвязанных потенциалов с позиции обеспечения условия устойчивости системы:

$$СОВРП=(к_1*ТРП)+(к_2*ПРП)+(к_3*ФП)+(к_4*УП)+(к_5*МП)+(к_6*ИП)+(к_7*КП), \quad (1)$$

Где: $к_1 \ldots \ldots к_7$ – коэффициенты значимости для каждой отрасли региона составляющих видов потенциала, которые оцениваются экспертами.

В работе Р. С.-А. Маккаевой[4] предлагалось определять этот показатель, как разность показателей $\sum РП_{ФАКТ.\ РЕАЛ}$ *и* $\sum РП_{ВОЗМ.\ РЕАЛ}$ *т. е.*

$$СОВРП^* = \sum РП_{ФАКТ.\ РЕАЛ} - \sum РП_{ВОЗМ.\ РЕАЛ},$$

Где: $\sum РП_{ФАКТ.\ РЕАЛ}$ *и* $\sum РП_{ВОЗМ.\ РЕАЛ}$ – показатели совокупного ресурсного потенциала, рассчитываемые по формуле 1 по фактическим оценкам величин производственной функции каждой из этих составляющих сфер деятельности – $\sum РП_{ФАКТ.\ РЕАЛ}$ и по оценкам возможно достигнутых величин производственной функции ($\sum РП_{ВОЗМ.\ РЕАЛ}$), т. е. при условии эффективного использования всех видов составляющих ресурсов и факторов производства, имеющихся в наличии на данный период.

---

[1] См.: Новая парадигма развития России в XXI веке. Комплексные исследования проблем устойчивого развития: идеи и результаты / под ред. В. А. Коптюга и др. – М.: Academia, 2000; Ресурсный потенциал экономического роста / под ред. М. А. Комарова. – М.: Путь России; Экономическая литература, 2002.

[2] Булгакова, Л. Н. Управление экономикой региона: теория и практика принятия финансово-инвестиционных решений / Л. Н. Булгакова. – М.: Международный институт системной организации науки, 2008.

[3] Бостанов, К. А. Методические подходы к оценке и управлению ресурсным потенциалом и социально-экономической эффективностью жилищно-коммунального хозяйства (на примере жилищно-коммунальной отрасли Ставропольского края): дис. … канд. экон. наук / К. А. Бостанов. – Кисловодск, 2007.

[4] Маккаева, Р. С.-А. Формирование стратегического ресурсного потенциала региональных производственных комплексов и отраслей (на примере АПК Чеченской Республики): автореф. дис. … канд. экон. наук / Р. С.-А. Маккаева. – Кисловодск, 2008.

Стратегический потенциал отрасли (региона) при этом представляет собой соотношение показателей СОВРП* (определяемого по формуле 2) и СОВРП** (определяемого также по формуле 2), но с учетом перспективно возможной способности повышения всех частных показателей РП за счет их как дополнительного привлечения, так и оптимального преобразования совокупности всех доступных в будущем ресурсов в факторы производства для получения продукции (услуг), удовлетворяющих максимальному платежеспособному спросу в системе интересов «общество – государство – регион – отрасль – производитель – потребитель». Критерием достаточности стратегического ресурсного потенциала региона считается его значение, превышающее единицу.

В плане развития и совершенствования методов оценки рассматриваемого показателя мы предлагаем использовать подход, базирующийся на использовании системы сбалансированных показателей (ССП), характеризующих все аспекты вышеизложенных проблем.

Когда экономика развивается стабильно, она не накапливает диспропорций и своевременно их преодолевает. Если при этом обеспечивается прирост реального национального дохода, ей свойственен сбалансированный экономический рост. Сбалансированный (равновесный) рост экономики предполагает согласованный динамизм составляющих ее структурных блоков, подчиненный развитию народного хозяйства как целостной системы.

Сбалансированный (равновесный) рост достижим при различных комбинациях ресурсов. Результат получится разный, поэтому сбалансированность может быть достигнута при разной эффективности производства. Сбалансированный рост и эффективный рост – не тождественные понятия, хотя они и предполагают друг друга.

Поскольку гарантом устойчивого и стабильного развития является выход экономики на траекторию сбалансированного роста, то дать объективные характеристику и оценку этой траектории и экономическому росту производства может только система ССП.

Переход к рыночным отношениям потребовал от ученых-экономистов пересмотра традиционного понимания важных экономических категорий, расширения состава экономического анализа и развития целого ряда нетрадиционных в недавнем прошлом для нашей экономики финансово-кредитных институтов (инжиниринговых, консалтинговых, лизинговых, факторинговых и др.).

Умение грамотно анализировать хозяйственную деятельность предприятия, отрасли или производственного комплекса во многом определяет способность менеджеров обосновывать и принимать оптимальные управленческие решения, в конечном итоге обеспечивающие их конкурентоспособность, эффективное функционирование и развитие.

Современный этап развития управленческого учета – это уже не период его становления, а период развития стратегического управленческого учета, который ориентирован на процесс принятия долгосрочных (стратегических) управленческих решений. Производится тщательный анализ внешней бизнес-среды, где учитывается стратегическая позиция фирмы на рынке, дифференциация продуктов фирмы, а также выстраивается полная цепочка ценностей рассматриваемой компании или отрасли[5].

Поскольку основная направленность управленческого учета, как отмечают многие авторы (А. Апчерч, К. Друри, П. Атрилл, Э. МакЛейни, М. А. Вахрушина и др.), – это обеспечение менеджеров информацией, необходимой для принятия обоснованных управленческих решений, то управленческий учет, очевидно, должен обеспечивать информационную поддержку при реализации всех функций управления[6]. В связи с этим все больше внимания уделяется исследованию и эволюции основных функций управления, таких как планирование, организация, мотивация, учет и анализ, прогнозирование. Такой подход концентрирует основное внимание на управлении внутренними процессами в организации, что не вполне соответствует современной концепции ведения бизнеса, основанной на изучении тенденций в изменении внешней среды и адаптации деятельности предприятия к этим изменениям.

Следует отметить, что функция прогнозирования имеет существенное отличие от планирования, поскольку подразумевает предварительный анализ факторов внешней среды и внутренних процессов на предприятии и их изменений; оценку возможных вариантов ведения будущей деятельности и составление плана деятельности при каждом из возможных вариантов.

Кроме того, необходимость учета внешних факторов приводит к изменению последовательности выполнения отдельных функций. Например, процессом анализа не только завершается процесс управления, но с него он и начинается. Последовательность отдельных функций управления с ориентацией на стратегическое управление несколько изменяется, что представлено на рис. 1.



Рис. 1. Основные функции управления организацией с ориентацией на стратегическое управление[7]

Продолжающееся в настоящее время усиление конкуренции приводит к тому, что большая часть потенциальных угроз или возможностей предприятия определяется уже не столько внутренними показателями деятельности предприятия (эффективность производства, рентабельность продукции, качество и др.), сколько процессами, происходящими во внешней среде (изменением потребностей

[5] См.: Друри, К. Управленческий учет для бизнес-решений: учебник; пер. с англ. / К. Друри. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005; Хижняк, Е. А. Формирование системы стратегического управления затратами / Е. А. Хижняк // Проблемы современной экономики. – 2007. – № 1. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.m-economy.ru/art.php3?artid=21921 (дата обращения: 01.12.2010).

[6] См.: Апчерч, А. Управленческий учет: принципы и практика: пер. с англ. / А. Апчерч; под ред. Я. В. Соколова. – М.: Финансы и статистика, 2002; Атрилл, П. Управленческий учет для нефинансовых менеджеров: пер с англ. / П. Атрилл, Э. МакЛейни; под ред. С. Л. Каныгина. – Днепропетровск: Баланс-Клуб, 2003; Друри, К. Управленческий учет для бизнес-решений: учебник; пер. с англ. / К. Друри. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005.

[7] Хорват, П. Сбалансированная система показателей как средство управления предприятием / П. Хорват // Проблемы теории и практики управления. – 2000. – № 4. – С. 108–113.

потребителей, появлением новых товаров и технологий, усилением конкуренции и др.). Поэтому для достижения долгосрочного устойчивого развития приоритеты менеджеров организации должны смещаться от оперативного менеджмента к стратегическому. Задачи стратегического управления в этой ситуации заключаются не только и не столько в достижении предприятием запланированных показателей или максимизации текущих финансовых результатов. Они должны обеспечивать, прежде всего, достижение долгосрочного конкурентного преимущества, получение стабильных будущих доходов и пр.

Для обеспечения стратегического управления необходима информация, на основе которой будут устанавливаться стратегические цели деятельности организации, определяться ключевые показатели по всем направлениям, а также распределяться ресурсы. Набор этих показателей, а также порядок их учета, контроля и анализа будут составлять основу стратегического управленческого учета в организации. Поэтому следует согласиться с мнением П. Атрилла и Э. МакЛейни, что стратегический управленческий учет должен сосредоточиться, прежде всего, на внешних факторах и на оценке стратегических изменений.

Такой подход предполагает необходимость значительного расширения предмета и методов управленческого учета, в частности расширения круга показателей управленческой информационной системы, использования дополнительных методов сбора и анализа этих показателей (отличных от бухгалтерских и статистических методов).

Обобщая подходы, предложенные данными авторами, а также практический опыт, можно выделить в стратегическом управленческом учете две основные группы показателей (внешние и внутренние), которые будут составлять основу этого учета. Основные группы показателей, составляющих систему стратегического управленческого учета, представлены в табл. 1.

Таблица 1

Основные группы показателей стратегического управленческого учета[8]

Внешние показатели		**Внутренние показатели**	
1. Показатели рыночной перспективы	– объем рынка, – доля рынка	1. Финансовые показатели	– прибыль по сегментам (видам продукции, тогровым маркам, тоерриториям), – рентабельность вложенного капитала по сегментам
2. Показатели потребительской перспективы	– число существующих потребителей, – число потенциальных потребителей, – доля лояльных потребителей	2. Показатели эффективности внутренних бизнес-процессов	– время основного операционного цикла, – время простоя, – число возвратов, – повторные работы, – затраты на послепродажное обслуживание
3. Показатели перспективы конкурентов	– число конкурентов, – доля рынка конкурентов, – доля лояльных потребителей конкурентов	3. Показатели работы с потребителями	– число новых потребителей, – доля постоянных потребителей, – уровень удовлетворенности, – число жалоб
4. Показатели перспективы каналов распределения и организаций обслуживания	– число каналов распределения, – объемы продаж по каналам распределения, – уровень обслуживания в каналах	4. показатели работы персонала	– среднее время выполнения заказа, – переобучение и повышение квалификации, – доля постоянных и новых сотрудников
		5. показатели инноваций	– количество текущих разработок, – доля новинок, внедренных на рынок

Состав этих показателей для конкретного предприятия должен определяться уже непосредственно исходя из особенностей деятельности конкретных предприятий (отраслевой принадлежности, размера, структуры управления, методов работы на рынке и др.).

Нельзя при этом сказать, что использование показателей – это кардинально новый способ управления предприятием. На любых предприятиях проводится оценка затратных, качественных, количественных показателей работ, характеристик продукта. Другое дело, что такие оценки часто бывают бессистемными или не охватывают всю совокупность бизнес-процессов. В связи с этим особую значимость в последние годы развития рыночных отношений приобрел анализ на основе сбалансированной системы показателей (ССП). Она призвана дать полную, комплексную оценку сложным явлениям, процессам и системам, в том числе имеющим экономическую природу, и в основу которой должно быть положено выявление существенных взаимосвязей как между отдельными показателями, так и между составляющими ССП. Состав показателей ССП, безусловно, может меняться в соответствии с ключевыми особенностями объекта диагностики, но принцип причинно-следственных зависимостей между ними должен оставаться при этом неизменным[9].

К формированию концепции сбалансированной системы показателей (ССП), включающих синтетические данные по объектам управления, привели исследования механизма хозяйственного управления и результатов практики управления предприятием в конце прошлого столетия. В рамках этой системы различают показатели, которые измеряют достигнутые результаты, и показатели, которые отражают процессы, способствующие получению этих результатов.

Новый подход к стратегическому управлению был предложен и разработан еще в начале 90-х гг. XX в. профессором бизнес-школы при Гарвардском университете

[8] Исаева, Е. В. Управленческий учет: стратегический аспект / Е. В. Исаева // Проблемы современной экономики. – 2007. – №1 (21) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.m-economy.ru/art.php3?artid=21930 (дата обращения: 01.12.2010).

[9] Кандалинцев, В. Г. Сбалансированное управление предприятием / В. Г. Кандалинцев. – М.: КНОРУС, 2006.

Р. С. Капланом и американским консультантом по вопросам управления Д. П. Нортоном[10]. Они доказали, что традиционные финансовые учетные показатели, такие как окупаемость вложений и период окупаемости, давали незаконченную и устаревшую картину результатов деятельности бизнеса, которая мешала созданию долгосрочной пользы для бизнеса. Авторы, выявив слабые места и неопределенности в предшествующих управленческих подходах, в своей новой методике предложили четкое описание того, что нужно измерять, чтобы сбалансировать финансовую деятельность компании.

Суть их подхода заключается в том, что ССП поддерживает традиционные финансовые показатели. Однако, по их мнению, финансовые параметры лишь отражают ход предшествующих событий, они дают адекватное описание для компаний эпохи промышленного производства, для которых инвестиции в долговременные программы и в развитие взаимоотношений с клиентами не были существенны. Но эти финансовые показатели неадекватны для управления деятельностью компаний эпохи информационных технологий, компаний, которые добиваются будущих результатов, вкладывая средства в клиентов, поставщиков, сотрудников, бизнес-процессы, технологию и инновации.

В результате авторы предложили дополнить финансовые показатели данными, отражающими удовлетворенность клиентов, внутренние бизнес-процессы и способность компании развиваться и расти.

В системе сбалансированных показателей ими предлагается рассматривать организацию с точки зрения четырех точек зрения (перспектив): перспектив обучения и развития, бизнес-процессов, клиентов и финансовой перспективы[11].

Перспектива обучения и развития включает в себя обучение сотрудников и развитие корпоративной культуры как в индивидуальном плане, так и на уровне корпорации. Показатели этой группы должны продемонстрировать руководству, где нужно сосредоточить средства на подготовку сотрудников, чтобы они принесли максимальную пользу. В любом случае обучение и развитие составляют важный фундамент успеха любой прогрессивной организации.

Перспектива бизнес-процессов относится к внутренним бизнес-процессам. Показатели этого направления позволяют менеджерам определить, насколько хорошо работает компания, соответствуют ли продукты и услуги требованиям клиентов.

Перспектива клиентов. Современная философия менеджмента учитывает растущую важность ориентации на клиента и его удовлетворенности в любой сфере. Чтобы разработать показатели удовлетворенности, необходимо проанализировать типы клиентов и процессов, для которых обеспечивается тот или иной продукт или услуга.

Финансовая перспектива. По-мнению авторов, здесь важно понимать, что особый акцент на финансовых показателях ведет к «несбалансированной» ситуации в отношении других перспектив. Поэтому, возможно, стоит учитывать и дополнительные финансовые данные, такие как оценка риска и данные сравнения затрат и результатов.

П. Хорват в своей работе[12] также рассматривает и развивает далее сбалансированную систему показателей, охватывающую важнейшие аспекты деятельности предприятия – потребительский, хозяйственный, инновационный и финансовый (рис. 2). Далее он представляет принципиальную структуру сбалансированных показателей, отражающую увязку показателей в денежном выражении с операционными измерителями таких аспектов деятельности предприятия, как удовлетворенность клиента, внутрифирменные хозяйственные процессы, инновационная активность, меры по улучшению финансовых результатов.

Другими словами, система призвана дать ответы на четыре важнейших для предприятия вопроса:

– как его оценивают клиенты (аспект клиента);

– какие процессы могут обеспечить ему исключительное положение (внутрифирменный аспект);

– каким образом можно добиться дальнейшего улучшения положения (аспект инноваций и обучения);

– как оценивают предприятие акционеры (финансовый аспект).

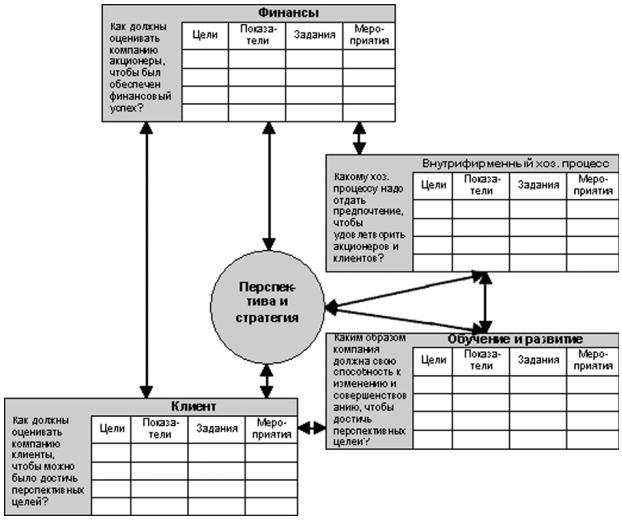


Рис. 2. Принципиальная структура сбалансированной системы показателей[13]

В табл. 2 приводится общая структура системы, используемая стратегическим подразделением одной из компаний, рассматриваемая П. Хорватом в указанной выше работе. Она включает в себя как финансовые показатели оценки результатов деятельности, так и учитывает важность показателей нефинансового характера оценивающих удовлетворенность покупателей, эффективность внутренних бизнес-процессов, потенциал сотрудников в целях обеспечения долгосрочного финансового успеха компании.

[10] См.: Каплан, Р. С. Организация, ориентированная на стратегию / Р. С. Каплан, Д. П. Нортон. – М: Олимп-Бизнес, 2004; Каплан, Р. С. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию: пер. с англ. / Р. С. Каплан, Д. П. Нортон.– 2-е изд., испр. и доп. – М.: Олимп-Бизнес, 2003.

[11] Корпоративный менеджмент [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.cfin.ru/management/controlling/bsc_short.shtml (дата обращения: 01.12.2010).

[12] Хорват, П. Сбалансированная система показателей как средство управления предприятием / П. Хорват // Проблемы теории и практики управления. – 2000. – № 4. – С. 108-113.

[13] См.: Хорват, П. Указ. соч.

Таблица 2

Сбалансированная система показателей[14]

	Стратегическая цель	Показатель	Конкретное значение
Финансы: положение компании с позиции инвесторов	Достижение нормы прибыли на используемый капитал выше средней по отрасли	Прибыль на используемый капитал	Не менее 24 %
	Обеспечение темпов роста продаж выше рыночных	Прирост продаж	Свыше 13 %
	Увеличение притока наличности	Дисконтированная норма поступления наличности	Прирост 15 % в год
Клиент: положение компании с позиции клиента	Поддержание имиджа компании как новатора	Доля новых товаров и услуг в продажах	Доля продукции моложе двух лет свыше 60 %
	Улучшение соотношения цены и качества товаров и услуг	Оценка клиента	1-е место с точки зрения не менее 60 % клиентов
	Положение приоритетного поставщика	Доля продаж постоянным клиентам	Свыше 50 %
Процессы: хозяйственные процессы для достижения максимальных результатов	Заблаговременное влияние на потребности клиента	Консультационные часы до начала предложения продукции	Прирост 5 % в год
	Развитие регионального рынка А	Количество новых клиентов в регионе А	Прирост 30 % в год
	Быстрое налаживание аппаратного обеспечения	Рабочие дни между выдачей заказа и наладкой компьютера	90 % менее 10 дней
	Резкое улучшение управления проектами	Доля проектов без просрочки	90 %
Персонал, обучение: сохранение гибкости и возможности улучшения положения компании	Постоянное улучшение	Значение индекса периода «полураспада» стоимости предприятия	Ежегодное улучшение на 10 %
	Повышение удовлетворенности сотрудников	Индекс удовлетворенности сотрудников	Более 80 %
		Количество предложений по улучшению на одного сотрудника	Более 20 предложений на человека

В рамках сбалансированной системы необходимо различать показатели, которые измеряют достигнутые результаты, и показатели, которые отражают процессы, способствующие получению этих результатов. Обе категории показателей должны быть увязаны друг с другом, так как для достижения первых (например, определенного уровня производительности) нужно реализовать вторые (например, добиться известной загрузки мощностей машин и оборудования). Система переводит миссию и общую стратегию компании в систему четко поставленных целей и задач, а также показателей, определяющих степень достижения данных установок в рамках четырех взаимно интегрированных основных проекций: финансов, маркетинга, внутренних бизнес-процессов, обучения и роста.

Концепция Д. Нортона и Р. Каплана не является единственной в своем роде. Модель стратегических карт Л. Мейселя не только имеет то же название, что и модель Р. Каплана и Д. Нортона[15]. Как и они, Л. Мейсель выделяет четыре ключевых аспекта, по которым проводится оценка бизнеса компании. Однако вместо аспекта обучения и экономического роста Мейсель использует аспект трудовых ресурсов. В рамках этого аспекта оценке подлежат инновационная деятельность, обучение и подготовка персонала, совершенствование продукции, формирование базисной компетенции фирмы и корпоративной культуры. В целом его модель не слишком отличается от модели Р. Каплана и Д. Нортона. Выделение отдельного аспекта трудовых ресурсов Л. Мейсель аргументирует тем, что менеджеры обязаны уделять первостепенное внимание и уметь оценивать эффективность деятельности как организации в целом, так и ее сотрудников.

В статье К. Мак-Найра, Р. Линча и К. Кросса приведена модель под названием «Пирамида деятельности компании»[16]. Как и в рассмотренных моделях, ее основная идея состоит в ориентации на потребителя и выявлении связи между общей стратегией компании и финансовыми показателями ее деятельности, дополненными еще несколькими коэффициентами нефинансового характера. В традиционной модели управленческого контроля

[14] См.: Хорват, П. Указ. соч.

[15] См.: Каплан, Р. С. Организация, ориентированная на стратегию / Р. С. Каплан, Д. П. Нортон. – М: Олимп-Бизнес, 2004.; Каплан Р. С. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию: пер. с англ. / Р. С. Каплан, Д. П. Нортон. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Олимп-Бизнес, 2003.; Ольве Н.-Г. Оценка эффективности деятельности компании. Практическое руководство по использованию сбалансированной системы показателей / Н.-Г. Ольве, Ж. Рой, М. Ветер. – М.: Вильямс, 2003.

[16] Ольве Н.-Г. Оценка эффективности деятельности компании. Практическое руководство по использованию сбалансированной системы показателей / Н.-Г. Ольве, Ж. Рой, М. Ветер. – М.: Вильямс, 2003.

такая информация предоставляется только менеджерам высших уровней управления. Пирамида деятельности, в отличие от этого, основывается на концепциях всеобщего управления качеством и промышленными разработками, а также учета затрат по видам деятельности в цепочке ценностей компании.

К. Адамс и П. Робертс в 1993 году предложили еще одну модель, которую они назвали EP2M (Effective Progress and Performance Measurement — оценка эффективности деятельности и роста)[17]. Согласно этой модели наибольшее значение имеет оценка эффективности деятельности компании в четырех направлениях:

– во внешней среде — обслуживание потребителей и удовлетворение спроса;

– во внутренней среде — повышение эффективности и производительности;

– сверху вниз в организационной иерархии — распространение и адаптация общей стратегии компании на все нижние уровни организационной структуры, стимулирование перемен;

– снизу вверх в организационной иерархии — усиление влияния акционеров и расширение свободы действий работников.

В соответствии с концепцией П. Робертса и К. Адамса система оценки деятельности компании должна быть направлена не только на реализацию стратегии, но и на выработку корпоративной культуры, признающей постоянное движение вперед обычным стилем жизни. Эффективная система оценки обеспечивает действенный контроль и быструю обратную связь.

П. Ф. Друкер и П. Хорват в своих работах излагают позицию, в соответствии с которой актуальной проблематикой развития современной экономической науки является поддержание конкурентного преимущества промышленности на должном уровне посредством рационального распределения ресурсов организации[18].

В развитие их позиции В. П. Фомин в своих работах[19] предлагает использование метода оценки надежности экономической системы организации на основе сбалансированной системы показателей, обусловленного ресурсной концепцией.

Итак, разработка методологии ССП и вопросы внедрения системы нашли отражение в работах известных зарубежных и отечественных авторов: Д. Нортона, Р. Каплана, Марка Г. Брауна, Нивена Пола Р., А. Гершуна, М. Горского, Г. Константинова, Хьюберта К. Рамперсада и ряда других.

Вместе с тем необходимо учитывать то обстоятельство, что внедрение сбалансированной системы показателей в российской экономике началось буквально последние несколько лет, хотя использование данной системы предполагалось в условиях развитых корпоративных отношений. Поэтому в нашей стране внедрение ССП сталкивается с рядом трудностей, устранение которых будет способствовать эффективному управлению предприятиями, производственными комплексами и отраслями региона.

В условиях динамично развивающейся экономики все большее значение приобретают информационные технологии и интеллектуальный капитал. Сегодня конкурентные преимущества намного труднее приобрести за счет эффективного финансового менеджмента и инвестиций в физические активы. Те факторы, которые составляли ощутимые конкурентные преимущества для большинства компаний 10 лет назад, уже не могут рассматриваться в качестве ключевых двигателей будущего успеха. Способность компании мобилизовать и использовать свои нематериальные активы стала более значимым фактором.

В условиях быстро развивающихся рынков и острейшей конкуренции нефинансовая информация, базирующаяся на оценке нематериальных активов предприятия, приобретает все большее значение. Наряду с получением прибыли и повышением капитализации сегодня первостепенное значение получают цели завоевания рынка и приобретения конкурентных преимуществ. Лояльность клиентов, способность предприятия обеспечить их удержание, прогрессивность технологий и отлаженность бизнес-процессов, мощный и квалифицированный персонал – факторы, которые имеют огромное значение и оказывают влияние на стоимость компании в будущем. Система сбалансированных показателей дает возможность оценить эти факторы и открывает новые возможности для управления корпоративной стратегией, эффективно решает все эти проблемы, беря на себя управление такими ключевыми процессами, как перевод видения в стратегию, коммуникацию и связь, бизнес-планирование, и усиливает обратную связь.

Преимущество ССП состоит в том, что предприятие, внедрившее эту систему, получает в результате систему координат действий в соответствии со стратегией на любых уровнях управления.

Методика может с одинаковым успехом использоваться и транснациональными корпорациями, и мелкими новыми, и быстро развивающимися бизнесами, поскольку решает ключевую проблему любой организации, независимо от ее размера – приведение бизнес-процессов и действий служащих к единой стратегии.

Система обеспечивает:

– органичное сочетание интересов акционеров, потребителей, партнеров и кредиторов;

– максимальное обеспечение интересов собственников и потребителей.

Итак, сбалансированная система показателей стала очень притягательной концепцией. Однако ССП имеет как положительные, так и отрицательные стороны.

Как и любая технология управления, она должна быть адаптирована к конкретным условиям. Есть немало примеров иностранных компаний, которые сначала пытались продублировать американские системы сбалансированных показателей, взятые из тех же отраслей. Неудивительно, что различия как во внешних бизнес-условиях, так и во внутренних методах управления вызва-

---

[17] Ольве Н.-Г. Оценка эффективности деятельности компании. Практическое руководство по использованию сбалансированной системы показателей / Н.-Г. Ольве, Ж. Рой, М. Ветер. – М.: Вильямс, 2003.

[18] См.: Друкер, П. Ф. Практика менеджмента: пер. с англ. / П. Ф. Друкер. – М.: Вильямс, 2000; Хорват, П. Сбалансированная система показателей как средство управления предприятием / П. Хорват // Проблемы теории и практики управления. – 2000. – № 4. – С. 108–113.

[19] Фомин, В. П. Анализ сбалансированности показателей развития предприятия / В. П. Фомин. – Самара: Содружество, 2008.

ли непреодолимые проблемы на этапе реализации. Эти компании в конце концов пришли к тому, что пересмотрели свои подходы к корпоративному управлению эффективности и переработали ССП.

Многие другие фирмы столкнулись с трудностями при сборе данных по внутренним процессам, так как они еще не были формализованы или задокументированы.

Исследуя существующие показатели в ССП, мы считаем также значительным недостатком несоответствие структуры этих систем тем основным принципам, которым должна отвечать любая система показателей. Их основная суть заключается в следующем.

Построение развернутой системы показателей, характеризующих какой-либо процесс или явление, основывается на четком понимании двух моментов: что такое система и каким основным требованиям она должна удовлетворять. Определение понятия «система показателей» дается в научной и учебной литературе. Под системой показателей, характеризующей определенный экономический субъект или явление, понимается совокупность взаимосвязанных величин, всесторонне отображающих состояние и развитие данного субъекта или явления.

Такое определение носит весьма общий характер. Поэтому для практического использования разработан ряд требований, которым должна удовлетворять система показателей. Важнейшими требованиями, имеющими методологическое значение, являются: необходимая широта охвата показателями системы всех сторон изучаемого субъекта или явления, взаимосвязь этих показателей, логическое развертывание одних показателей из других.

При этом второе требование предусматривает наличие, прежде всего, содержательной, т. е. внутренней, взаимосвязи составляющих системы. Важное место должно отводиться также установлению формальных взаимосвязей. Так, профессор В. Е. Адамов в своей работе[20] указывает на то, что, сколько бы частных показателей любого экономического явления или процесса мы ни определяли, они останутся набором, а не системой показателей до тех пор, пока не будут установлены содержательные и формальные взаимосвязи между ними.

Основное назначение систем показателей – анализ и возможность сопоставления. Поэтому в таких системах наряду с абсолютными величинами используется, как правило, достаточно большое количество относительных показателей. Наконец, система показателей должна обеспечивать адекватность аналитической информации существующему положению дел на предприятии, что достигается использованием в анализе данных бухгалтерского учета и отчетности. Этого можно достичь преимущественным включением в систему показателей, используемых в традиционном анализе.

Показатели системы должны носить неформальный характер. Это означает, что система должна обладать максимальной степенью аналитичности, обеспечивать возможность оценки текущего состояния предприятия и перспектив его развития, а также быть пригодной для принятия управленческих решений.

Необходимо также отметить, что разработка системы показателей для целей конкретного анализа всегда носит творческий характер.

Итак, если говорить о логической и содержательной взаимосвязи показателей стратегических перспектив ССП, то она, несомненно, присутствует. Но если рассматривать принцип обязательной возможности выявления формализованных взаимосвязей между показателями всех четырех (или пяти и больше) стратегических перспектив, то этот принцип явно далеко не везде выполним.

Так, например, в соответствии с существующими на сегодня подходами к формированию ССП невозможно установить формализованные взаимосвязи между показателями группы 1 (финансы: положение компании с позиции инвесторов) и показателями групп 2 (клиент: положение компании с позиции клиента) и 4 (персонал, обучение: сохранение гибкости и возможности улучшения положения компании).

Также не представляется возможным дать количественную оценку некоторым показателям (например, оценка клиента, количество новых клиентов, индекс удовлетворенности сотрудников и др.).

Следующим существенным недостатком рассматриваемой системы является сложность процесса формирования сбалансированных показателей, связанное с тем, что основное требование к разработке этой системы заключается в необходимости разработки первоначально стратегии предприятия (организации) и только затем самой системы сбалансированных показателей.

В связи с вышеизложенным мы считаем, что при формировании сбалансированных показателей, характеризующих ресурсный потенциал отрасли или региона в целом необходимо, во-первых, учесть перечисленные недостатки существующих систем, и, во-вторых, в разрабатываемой системе основной акцент, конечно, должен быть сделан на те показатели, которые оценивают экономические последствия предпринятых действий и являются индикаторами соответствия стратегии организации и ее реализации общему плану усовершенствования деятельности организации в целом.

Так, в плане решения задачи формирования сбалансированных показателей в системе комплексной оценки ресурсного потенциала предприятий и отраслей региона эффективности их производства и уровня экономического роста нами предложена следующая структура ССП, обеспечивающая возможность оценки перечисленных выше перспектив: финансы; клиенты; ресурсы; инвестор; совокупный (стратегический) ресурсный потенциал.

Основными показателями перечисленных групп мы считаем следующие:

«Финансы» – абсолютные показатели результатов финансово-хозяйственной деятельности (стоимость продукции или услуг; доход; оборот по реализации; выручка от реализации; размеры прибыли; себестоимость и цена продукции; собственный оборотный капитал; экономическая добавленная стоимость); а также относительные показатели: рентабельность и деловая активность (фондоотдача); показатели финансовой устойчивости; эффект финансового рычага.

[20] Адамов, В. Е. Статистическая оценка экономической эффективности производства / В. Е. Адамов // Статистическое изучение экономической эффективности общественного производства. – М.: Наука, 1977. – С. 117–141.

«Клиенты» – объем спроса и предложения товаров или услуг; план производства и ассортимента продукции; качество товара (услуги); эластичность спроса и предложения; цена единицы продукции и др.

«Ресурсы» – эффективность использования материальных ресурсов, основных фондов; трудовых ресурсов; уровень интенсивности (и экстенсивности) использования ресурсов; эффект операционного рычага; порог рентабельности; комплексный показатель эффективности производства; производственная функция предприятия (предельная производительность ресурсов); эффективность проведения организационных мероприятий по управлению предприятием (отраслью) и ее персоналом и др.

«Инвестор» – показатели эффективности использования инвестиционных ресурсов; рыночная стоимость капитала (MVA); инвестиционная привлекательность отрасли (предприятия), оцениваемая на базе комплексной оценки эффективности деятельности по трем предыдущим группам сбалансированных показателей.

«Стратегический (совокупный) ресурсный потенциал» – показатели, составляющие группу факторных компонентов в соответствии с формулами (1 и 2): потенциал трудовых ресурсов (персонала) (ТРП); потенциал производственный (состояние, оснащенность и степень износа основных активов) (ПРП); потенциал финансовых ресурсов (ФП); организационно-управленческий потенциал (ОУП); потенциал маркетинга (конкурентоспособность, положение на рынке услуг) (МП); информационный потенциал (ИП); потенциал качества услуг (КП); совокупный и стратегический ресурсный потенциал предприятия, производственного комплекса или отрасли (СОВРП и СОВРП*; СОВРП**), определяемые на базе результатов оценки показателей предыдущих четырех групп ССП.

Целью проведения анализа показателей всех блоков сбалансированной системы является формирование аналитического обеспечения принятия стратегических решений по управлению как финансами, т. е. в системе финансового менеджмента, так и во всех системах менеджмента (операционного, текущего, перспективного, инвестиционного и инновационного и т. д.), которые напрямую связаны с системой управления экономикой предприятия или отрасли.

Однако для формирования такой системы (ССП) необходимо учитывать отраслевую специфику производства продукции или услуг, так как этот фактор является основным при разработке системы управления финансово-хозяйственной деятельностью любой организации, производственного комплекса или отрасли.

ЛИТЕРАТУРА

1. Адамов, В. Е. Статистическая оценка экономической эффективности производства / В. Е. Адамов // Статистическое изучение экономической эффективности общественного производства. – М.: Наука, 1977. – С. 117–141.

2. Апчерч, А. Управленческий учет: принципы и практика: пер. с англ. / А. Апчерч; под ред. Я. В. Соколова. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 952 с.

3. Атрилл, П. Управленческий учет для нефинансовых менеджеров: пер с англ. / П. Атрилл, Э. МакЛейни; под ред. С. Л. Каныгина. – Днепропетровск: Баланс-Клуб, 2003. – 624 с.

4. Бостанов, К. А. Методические подходы к оценке и управлению ресурсным потенциалом и социально-экономической эффективностью жилищно-коммунального хозяйства (на примере жилищно-коммунальной отрасли Ставропольского края): дис. … канд. экон. наук / К. А. Бостанов. – Кисловодск: КИЭП, 2007. –15 с.

5. Булгакова, Л. Н. Управление экономикой региона: теория и практика принятия финансово-инвестиционных решений / Л. Н. Булгакова. – М.: Международный институт системной организации науки, 2008. – 270 с.

6. Друкер, П. Ф. Практика менеджмента: пер. с англ. / П. Ф. Друкер. – М.: Вильямс, 2000. – 398 с.

7. Друри, К. Управленческий учет для бизнес-решений: учебник; пер. с англ. / К. Друри. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. – 655 с.

8. Исаева, Е. В. Управленческий учет: стратегический аспект / Е. В. Исаева // Проблемы современной экономики. – 2007 . – № 1 (21) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.m-economy.ru/art.php3?artid=21930.

9. Кандалинцев, В. Г. Сбалансированное управление предприятием / В. Г. Кандалинцев. – М.: КНОРУС, 2006. – 224 с.

10. Каплан, Р. С. Организация, ориентированная на стратегию / Р. С. Каплан, Д. П. Нортон. – М.: Олимп-Бизнес, 2004. – 416 с.

11. Каплан Р. С. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию: пер. с англ. / Р. С. Каплан, Д. П. Нортон. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Олимп-Бизнес, 2003. – 320 с.

12. Кубанцева, О. В. Исследование понятия конкурентоспособности предприятия / О. В. Кубанцева // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2010. – №1(11). – С. 109–112.

13. Маккаева, Р. С.-А. Формирование стратегического ресурсного потенциала региональных производственных комплексов и отраслей (на примере АПК Чеченской Республики): автореф. дис. … канд. экон. наук / Р. С.-А. Маккаева. – Кисловодск, 2008. – 16 с.

14. Мерзликина, Г. С. Методика оценки конкурентоспособности предпринимательских структур / Г. С. Мерзликина, И. А. Сидунов // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2009. – №10. – С. 93-97.

15. Новая парадигма развития России в XXI веке. Комплексные исследования проблем устойчивого развития: идеи и результаты / под ред. В. А. Коптюга и др. – М.: Academia, 2000. – 416 с.

16. Ольве, Н.-Г. Оценка эффективности деятельности компании. Практическое руководство по использованию сбалансированной системы показателей / Н.-Г. Ольве, Ж. Рой, М. Ветер. – М.: Вильямс, 2003. – 291 с.

17. Ресурсный потенциал экономического роста / под ред. М. А. Комарова. – М.: Путь России; Экономическая литература, 2002. –568 с.

18. Фомин, В. П. Анализ сбалансированности показателей развития предприятия / В. П. Фомин. – Самара: Содружество, 2008. – 208 с.

19. Хижняк, Е. А. Формирование системы стратегического управления затратами / Е. А. Хижняк // Проблемы современной экономики. – 2007. – № 1 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.m-economy.ru/art.php3?artid=21921.

20. Хорват, П. Сбалансированная система показателей как средство управления предприятием / П. Хорват // Проблемы теории и практики управления. – 2000. – № 4. – С. 108–113.

21. Что такое сбалансированная система показателей? // Корпоративный менеджмент [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.cfin.ru/management/controlling/bsc_short.shtml.

05. – ЭКОНОМИКА ТРУДА

УДК 331.5.024.5
ББК 65.240.51

Лисс Элина Михайловна,
д. с. н., профессор, академик МАИ,
член Экспертного совета Комитета Государственной Думы по образованию,
ректор Ростовского международного института экономики и управления,
г. Ростов-на-Дону,
e-mail: mail@RIIEM.ru

КОНСТРУКТИВНОЕ ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ НЕГОСУДАРСТВЕННОГО ВУЗА, ВЛАСТИ И БИЗНЕС-СООБЩЕСТВА В ПРЕОДОЛЕНИИ КРИЗИСНЫХ ЯВЛЕНИЙ

CONSTRUCTIVE INTERACTION OF NON-STATE EDUCATIONAL INSTITUTIONS, AUTHORITIES AND BUSINESS ASSOCIATIONS FOR CRISES OVERCOMING

Статья обобщает опыт работы Ростовского международного института экономики и управления по конструктивному взаимодействию вуза, власти и бизнес-сообщества в преодолении экономического кризиса и раскрывает основные направления интеграции деятельности учреждений ВПО, работодателей, представителей органов власти и бизнес-сообщества по обеспечению качества подготовки специалистов сферы экономики и управления на современном этапе. Представлена система работы инновационных подразделений РМИЭУ по привлечению педагогов-практиков и использованию инновационных образовательных технологий, авторских концепций. Представители работодателей и бизнес-структур традиционно принимают участие в оценке качества конечных результатов профессионального образования РМИЭУ, который является членом регионального отделения Российского союза промышленников и предпринимателей Ростовской области. РМИЭУ позиционирует себя как вуз предпринимательского типа.

Ключевые слова: стратегическое партнерство; негосударственный сектор высшего профессионального образования; инновационные структурные подразделения; система непрерывного образования; бизнес-сообщество; негосударственный вуз; корпоративная технология профессионального образования; модернизация образовательной системы; студенческий ассессмент; студенческое малое предприятие на базе института; профессиональные компетенции специалиста; конкурентоспособность вуза.

The article summarizes the experience of the Rostov International Institute of Economics and Management (RIIEM) on the constructive interaction of the Institute, authorities and business associations for economical crises overcoming and reveals the main directions of integration of the activity of higher educational institutions, employers, authority representatives and business associations for providing quality training of specialists in the field of economics and management. A system of operation of the innovative subdivisions of the RIIEM for attracting practicing pedagogues and using innovative educational technologies and authors' concepts has been represented. Representatives of employers and business structures take part in the quality assessment of the professional education results in RIIEM that is a member of the regional branch of the Russian Union of Manufactures and Entrepreneurs of the Rostov region. RIIEM considers itself to be an entrepreneur-type of institute.

Keywords: Strategic partnership; non-state sector of higher professional education; innovative structural subdivisions; system of continuous education; business structures, employers, society and authorities; business associations; non-state higher educational institution; corporative technology of professional education; modernization of educational system; student assessment; student small enterprise on the basis of the Institute; professional competence of a specialist; higher educational institution competitiveness.

Мы не обеспечим нашу страну
квалифицированными кадрами,
если, обучая студентов, мы не будем
учитывать интересы их
потенциальных работодателей…
Д. А. Медведев

Ключевым компонентом в системе реальных мер обеспечения развития стран и народов, культуры и цивилизации признано во всем мире образование, именно поэтому так актуальны сегодня проблемы соответствия его качества государственному и социальному заказам. Бесспорно, что на современном этапе российскому образованию отведена историческая роль и функция опережающего развития социокультурных и экономических сфер общества и государства.

Вопросам политики и стратегии в области высшего профессионального образования уделяется серьёзное внимание на всех уровнях власти, в государственном и негосударственном секторах образовательной системы, в экономической и социальной сферах, в профессиональных и научных сообществах. Большой резонанс вызвали профессиональные дискуссии по проблемам и тенденциям развития негосударственных образовательных учреждений, повышения их конкурентоспособности, их роли в модернизации высшей школы.

Изменившиеся условия социально-экономического, социокультурного и технологического развития в нашей стране и южном регионе требуют нового подхода

к партнерству и взаимодействию профессионального образования, науки, бизнес-структур, работодателей, общественных организаций и государственных органов власти.

В контексте модернизации российской образовательной системы и негосударственного сектора одной из основных идей является идея непрерывности образования, выступающая как новая парадигма мышления человека, утверждающая его стремление к постоянному обогащению личностного потенциала и профессиональных возможностей. Комплексная модернизация высшего профессионального образования возлагает на систему подготовки кадров, непрерывного и дополнительного образования взрослых чрезвычайно важную стратегическую функцию: привить молодому поколению понимание относительности наших знаний, выработать у него умение использовать их в повседневной жизни, убедить в необходимости непрерывного обучения. Один из основных тезисов Болонского процесса «Образование не на всю жизнь, а через всю жизнь» теперь положен в основу непрерывности российской образовательной системы.

Развитые страны Евросоюза демонстрируют положительную динамику участия трудоспособного населения в программах повышения квалификации и получения новых специальностей. Доля охваченного такими программами населения в Австрии, Дании, Финляндии, Швеции превышает 70 %, во Франции и Германии – около 50 %, в Великобритании – 37 %, а в России она пока составляет 22,4 %. С целью увеличения масштабов дополнительного образования взрослых приняты Федеральный закон от 22.07.2008 г. № 158-ФЗ и правительственная программа-2020, в которой предусмотрено создание условий для обеспечения участия в непрерывном образовании не менее 50 % граждан трудоспособного возраста ежегодно и программ развития персонала, включающих в себя финансирование программ подготовки, переподготовки, повышения квалификации работников.

Главный сегмент приложения усилий негосударственных вузов – это не столько оказание образовательных услуг, оплачиваемых государством, сколько услуг, оплачиваемых непосредственно гражданами или работодателями, поэтому условием нормального развития этого сектора образования является, прежде всего, платежеспособный спрос населения и востребованность специалистов с определенными компетенциями на рынке труда. В плане стимулирования работодателей на инвестиции в образовании значительно расширился перечень позиций по оплате образовательных услуг, которые могут быть учтены в качестве прочих расходов при расчете налогооблагаемой прибыли работодателя, допускается включение расходов на обучение по основным и дополнительным профессиональным образовательным программам.

Можно констатировать, что современная система негосударственных вузов России состоялась, стала альтернативной государственной монополии на высшее образование и сохраняет лидерские позиции в сегменте непрерывного образования, переподготовки и повышения квалификации кадров.

Создание системы непрерывного профессионального образования – это концептуально новое направление государственной образовательной политики, которое продекларировано уже давно, но теперь обеспечено нормативной правовой базой. В концепции развития этой системы в РФ до 2012 года предусматривается главная цель непрерывного образования – обеспечение оперативного обновления востребованных рынком труда компетенций кадров.

За последние годы негосударственная система высшего профессионального образования ЮФО накопила немалый положительный опыт и может в изменившейся среде удовлетворить объективную потребность экономики и других сфер регионального и российского социума в формировании конкурентоспособных специалистов, способных поднять уровень экономики и жизни в стране на основе российских традиций, мирового опыта и международных стандартов. Специфика деятельности негосударственных вузов позволяет расширить возможности доступа к непрерывному профессиональному образованию, приближает образовательные услуги вузов к месту проживания молодежи и местоположению региональных предприятий, организаций, фирм и обеспечивает привлечение средств населения и работодателей на решение государственных задач подготовки высококвалифицированных кадров. Основная цель системы непрерывного образования не только подготовка к профессии и повышение профессиональной компетентности кадров, но и создание оснований для их успешной адаптации к жизни в постоянно меняющемся обществе, улучшение качества жизни на основе востребованности и успешной карьеры.

В настоящее время количество негосударственных вузов в субъектах ЮФО увеличилось, произошли значительные изменения в интеграционных процессах, в ЮФО реализованы проекты научно-образовательных сообществ, модернизации региональной системы бизнес-образования. Ростовский международный институт экономики и управления (РМИЭУ) выбрал иной путь интеграции – вошел в глобальную сеть Открытого университета Великобритании. Соглашение по вхождению РМИЭУ в GBBA дает взаимовыгодное преимущество в реализации инновационных образовательных идей и технологий, в использовании интеллектуальных и информационных ресурсов. Это позволяет развивать собственные ресурсы через равноправное участие в международных инновационных образовательных проектах, проектах институционального партнерства и развития экспорта образовательных услуг РМИЭУ.

Стратегия развития Ростовского международного института экономики и управления до 2012 года разработана в рамках СМК, ориентирована на подготовку компетентного специалиста, адаптированного к условиям российского и международного рынка труда, востребованного работодателем, и обеспечивает устойчивые конкурентные преимущества института. Системный подход в апробации компетентностной модели подготовки кадров лежит в основе деятельности с момента создания института и базируется на четырех основных принципах: индивидуализации, инновационности, конкурентоспособности, интеграции и положениях пяти авторских концепций: сквозной психологической подготовки, углубленного изучения иностранных языков,

системной правовой подготовки, духовно-нравственного и эстетического воспитания студентов.

Инновационная деятельность РМИЭУ реализована в проектах организации учебного процесса в рейтинговой системе и на проектной технологии, конгломерации в преподавании, создания новых структурных подразделений: отдела корпоративных связей, базовой кафедры экономики и управления городским хозяйством в содружестве с Администрацией г. Ростова-на-Дону, Центра дополнительного обучения «Образование-XXI век», Центра конкурентоспособности, ресурсного центра, Лаборатории инноваций и качества профессионального образования. Деятельность этих структурных подразделений способствует повышению рейтинга нашего вуза, успешному преодолению общих кризисных явлений в настоящее время, так как в их работе систематически принимают участие представители государственных служб, работодателей, бизнес-структур, общественных организаций региона и международной общественности. Таким образом, работа этих структурных подразделений служит инновационным ресурсом социального партнерства вуза с государством, обществом и бизнесом и положительным фактором реального повышения качества конечных результатов непрерывного профессионального образования РМИЭУ.

Результатами внедрения системного подхода и инновационной деятельности является повышение уровня качества подготовки выпускников и успешная реализация Концепции подготовки выпускника на «конкретное рабочее место» в соответствии с требованиями работодателей. Конструктивное взаимодействие с предприятиями и организациями, привлечение к образовательному процессу преподавателей – практиков, создание временных творческих коллективов содействует реализации личностных образовательных стратегий студентов и созданию малых предприятий на базе РМИЭУ.

На современном этапе к задачам инновационной деятельности профессорско-преподавательский состав относит формирование у студентов аналитических и профессиональных компетенций, необходимых для успешной работы в бизнесе и государственном управлении. Это значит, что выпускники должны быть способны к комплексному анализу постоянно меняющейся социально-экономической ситуации, уметь разрабатывать и вести проекты, эффективно искать, обрабатывать и анализировать разнородную информацию, обладать практическими навыками работы. Важным условием при этом является вовлечение в образовательный процесс специалистов-практиков, а студентов – в разработку и реализацию практических проектов. Будущим бизнесменам и управленцам необходимо развивать в себе способности к исследовательской работе и практическому использованию результатов фундаментальных и прикладных исследований, что послужит условием их дальнейшей самореализации в профессии.

Подготовка таких специалистов требует соответственно перестроить всю образовательную среду: освоить новый учебный инструментарий, разработать новые образовательные продукты – инновационные учебно-методические комплексы, междисциплинарные программы – и подготовить другие условия организации учебного процесса, что и делают многие вузы страны по повышению качества профессионального образования. Ростовский международный институт экономики и управления имеет многолетний опыт поиска собственных путей повышения качества образования и инновационной деятельности, результаты которых на протяжении ряда лет соответствуют новым запросам общества и экономики региона и содействуют повышению ресурсной привлекательности РМИЭУ.

Реализуемая на современном этапе система непрерывного образования РМИЭУ – это целостный процесс, обеспечивающий поступательное развитие творческого потенциала личности студента, его профессионального становления и всестороннего обогащения его духовного мира. Инновационным ресурсом социального партнерства нашего вуза с государством, обществом и бизнесом и положительным фактором реального повышения качества конечных результатов непрерывного профессионального образования послужило создание ряда инновационных структурных подразделений РМИЭУ.

Концепция обучения в Ростовском международном институте экономики и управления тесно увязана с практической подготовкой. Речь идет об интегрированной системе обучения, объединяющей в единое целое теоретическое содержание учебного процесса, практические и семинарские занятия, приобретение практических навыков и умений и обмен опытом. Тем самым обучение в институте складывается в систему, при которой теоретические аспекты учебного процесса сочетаются с практической деятельностью по избранной студентом специальности (направлению). В условиях интеграции профессионального обучения с реальной производственной деятельностью студенты с 1-го по 5-й курсы приобретают профессиональные компетенции по избранной специальности, чему содействуют все виды практик на производстве, практические и семинарские занятия, обмен опытом.

Новая миссия интеграции профессионального образования с реальной производственной деятельностью, профессиональной ориентации студентов на ранних этапах обучения, последующего после практики трудоустройства, выявления актуальных потребностей работодателей и была возложена на наши инновационные структурные подразделения. Следует отметить заинтересованность регионального бизнеса и российских промышленных кругов, а также различных общественных структур в модернизации высшей школы и реализации закона по созданию при вузах малых студенческих предприятий и приоритетного национального проекта «Образование». Долгосрочная задача стратегического партнерства состоит в выстраивании таких конструктивных отношений вуза и работодателей, которые обеспечат ориентацию профессионального образования на конкретные потребности общества, экономики региона и России.

В настоящее время при разработке антикризисных мер нужно ориентироваться на формулу пяти «И». Государство делает ставку на развитие институтов, инвестиций, инфраструктуры, инноваций и, самое главное, интеллекта. Такой подход закреплен в подготовленной Правительством РФ Концепции развития России до

2020 года. Целью деятельности вуза по ее реализации является создание оптимальных условий по повышению качества подготовки специалистов всех сфер общества, востребованных на российском и международном рынках труда. Инновационная деятельность высшей школы должна способствовать повышению эффективности внедрения новых технологий и изобретений в сфере бизнеса, а в сфере образования – содействовать раскрытию интеллектуального потенциала личности будущего специалиста и его реализации. Необходимо, чтобы выпускник вуза владел современными профессиональными компетенциями и был самостоятельным носителем новых знаний и технологий, которые смогут обеспечить выход из кризиса фирмы или предприятия, куда он трудоустроится.

В условиях финансового кризиса следует выделить три антикризисных принципа непрерывного образования.

Во-первых, социально-экономические перемены и тенденции рынка труда требуют от работника ежедневного комплексного подтверждения квалификации, умений, социальных навыков, компьютерной грамотности, базовых знаний иностранных языков, предпринимательства, технологической культуры, в связи с чем государство и работодатели с широким привлечением негосударственных образовательных учреждений должны предоставлять возможность получения, обновления данных навыков в любом возрасте. В условиях кризиса возможными приоритетами данных мер могут быть: выездные для вузов краткосрочные тематические программы повышения квалификации и переподготовки у работодателей; мастер-классы, а также непрерывное дистанционное образование.

Во-вторых, образовательные системы должны гибко адаптироваться к современным условиям, широко использовать инновационные методики преподавания и обучения с целью роста приоритета личной мотивации, критического и аналитического мышления посредством создания в регионах информационных консультационных служб; сообщать о невостребованных профессиях и потребностях различных сфер экономики региона; инициировать телевизионные и радиовещательные программы; участвовать в социальном антикризисном проекте «Доступное образование», направленном на предоставление возможностей обучения и профессиональной переподготовки населения.

И в-третьих, кризис заставляет не только пересматривать образовательные программы, но и находить новые пути их финансирования путем применения технологий софинансирования программ и проектов государством и бизнес-сообществами; предоставления льготных условий на обучение; господдержки и предоставления государственных заказов негосударственными образовательными учреждениями высшего профессионального образования; привлечения инвестиций; предоставления индивидуальных и корпоративных образовательных кредитов.

Во всех экономически развитых странах о престиже учреждений профессионального образования судят по востребованности выпускников на рынке труда и их карьерному росту. Теперь и в России результаты деятельности вуза оценивают по качеству подготовки кадров, проценту трудоустройства выпускников, по их востребованности на рынке труда и карьерному росту. Таким образом, в социальном заказе и оценке качества подготовки специалистов теперь активно участвуют бизнес-сообщество, работодатели и представители общественных и государственных структур региона.

Основной целью отдела корпоративных связей РМИЭУ является формирование и развитие технологий корпоративной подготовки специалистов в современных социально-экономических условиях, привлечение к процессу обучения преподавателей-практиков, расширение базы практик студентов и трудоустройства выпускников, организация участия работодателей в разработке компетентностной модели выпускника, оценке качества его подготовки и общественной аттестации вуза. В институте создана единая информационная база данных по трудоустройству выпускников РМИЭУ всех лет, доступная работодателям Южного федерального округа, что способствует росту заказа работодателей на наших выпускников. Отделом корпоративных связей заключено более 120 долгосрочных договоров с ведущими предприятиями г. Ростова-на-Дону и области о прохождении всех видов практик. Как показывает анализ, 12 % выпускников дневной формы обучения и 23 % студентов заочного обучения продолжают работать на тех предприятиях, в которых они проходили сквозные практики.

Наш акцент сегодня делается на усиление взаимодействия с предприятиями и организациями, координацию работы с ними в рамках учебно-научно-инновационных комплексов. Реально действующим инструментом перехода на качественно новый уровень подготовки специалистов сегодня является созданная совместно с администрацией г. Ростова-на-Дону новая базовая кафедра экономики и управления городским хозяйством, деятельность которой направлена на реструктуризацию содержания подготовки специалистов и основана на инновационных подходах и технологиях. Такое сотрудничество позволяет использовать учреждения управления городским хозяйством как базу практик для студентов РМИЭУ и на этой основе осуществлять интеграцию учебно-исследовательской работы студентов, подготовку профессионалов высокого уровня, способных решать принципиально новые задачи в области производства и управления городским хозяйством. К результатам этой продуктивной работы можно отнести тот факт, что студенты пяти выпусков по данной специальности работают в учреждениях и предприятиях городского хозяйства г. Ростова-на-Дону.

В настоящее время к учебному процессу привлечены специалисты-практики в рамках всех специальностей. Под руководством ведущих преподавателей института и специалистов-практиков студентами выполняются проекты на актуальные темы: «Стратегия развития Краснодарского края» (по дисциплине «Региональная экономика»), «Методы затрат рабочего времени ООО «ОПТИКА» г. Ростов-на-Дону» (по дисциплине «Экономика и социология труда»), «Копировально-издательский центр «Радуга»» (по курсу «Экономика предприятия») и другие студенческие проекты.

Сегодня готовы к реализации проекты по созданию студентами малых предприятий на базе РМИЭУ:

агентство социального страхования молодежи и студентов, консалтинговая служба (по оценке и управлению собственностью, внутреннего аудита и др.), турбюро для студентов и школьников и другие проекты, победившие во внутривузовском конкурсе. За текущий год под руководством ведущих преподавателей кафедры экономики и финансов были подготовлены студенческие проекты на тему: «Управление конкурентоспособностью и качеством продукции в транзитивной экономике», которые реализовались студентами IV курса на практике – открыты два предприятия в сфере малого бизнеса. Проектная деятельность студентов и преподавателей нашего института способствует увеличению количества рабочих мест на региональном рынке труда в условиях кризиса и реализации корпоративных и проектных технологий по развитию малого и среднего бизнеса.

В институте стало традицией приглашение работодателей на защиты дипломных проектов, по результатам защиты которых выпускники получают предложения на работу. Тематика многих дипломных проектов носит заказной характер от предприятий: «Оценка эффективности инвестиционных проектов на действующем предприятии (на примере ОАО «Рубин»)», «Создание системы инвестиционного менеджмента в предприятиях городского пассажирского транспорта (на примере ООО «Руслтранс»)», «Проблемы совершенствования системы управления городским пассажирским транспортом (на примере МУ «Департамент транспорта»)», «Проблемы развития среднего и малого предпринимательства в регионе и пути их решения на примере Ростовской области», «Оптимизация формирования и использования финансовых ресурсов коммерческого предприятия (ООО «Руслан»)» и др.

Как результат системного подхода и реализации Концепции подготовки специалиста «на конкретное рабочее место» при апробации компетентностной модели подготовки кадров РМИЭУ впервые оценил базовые профессиональные и личностные компетенции выпускника, использовав инновационный метод оценки – студенческий ассессмент. В мероприятии приняли участие работодатели СКБ-Банка, «Эмпилс», компании «ВЕАКОН», «Роствертол», страховых компаний и других предприятий, которым была предоставлена возможность отобрать молодых специалистов для своих фирм. По окончании Ростовского международного института экономики и управления участники студенческого ассессмента получат наряду с дипломом государственного образца, европейским приложением к диплому «DIPLOMA SUPPLEMENT» индивидуальные характеристики и практические рекомендации психологов, сертификаты 1, 2 и 3-й степени, что позволит им стать более конкурентоспособными на рынке труда.

Сегодня бизнес-процессы прочно вошли в практику организации и управления бизнеса, которая стала актуальной для многих предприятий и компаний. Для системы бизнес-образования региона, для реализации образовательных технологий с высоким уровнем практической подготовки выпускаемых специалистов в институте создан Центр конкурентоспособности, который предлагает руководителям, менеджерам предприятий практические курсы по освоению технологий процессного управления. Целью инновационной деятельности Центра является реализация образовательных технологий с высоким уровнем практической подготовки специалистов. В реализации программы Центра принимают участие крупные компании, которые предлагают практическую интеграцию своего опыта в области стратегического управления, руководствуясь стандартом эффективного ведения бизнеса с целью реализации маркетинговых и финансовых задач предприятия. Центр предлагает ряд актуальных, практико-ориентированных программ профессиональной подготовки бизнес-аналитиков и курсов для руководителей, топ-менеджеров, разработанных на основе многолетнего опыта внедрения процессного управления на предприятиях Ростовской области и Южного федерального округа: «Процесс «управление предприятием» на основе календарного года. Регламентация. Документарное обеспечение», «Процесс «управление развитием предприятия» на основе методологии TPSC», «Процесс «управление персоналом», «Методы повышения эффективности бизнес-процессов. Приемы и алгоритмы оптимизации бизнес-процессов», «Технологии описания и оптимизации бизнес-процессов».

Создаваемая система управления процессами подготовки кадров, трудоустройства и адаптации выпускников вузов должна учитывать долгосрочные тенденции, складывающиеся на рынке труда, экономическую и демографическую ситуацию в регионе. Однако ее осуществление наталкивается на определенные противоречия между:

– социальными и профессиональными ориентациями молодежи и требованиями организаций к персоналу;

– задачей подготовки вузами молодых специалистов в соответствии с требованиями заказчиков и существующей системой вузовского образования;

– преобладанием теоретической подготовки выпускников и недостатком необходимых навыков практического использования полученных знаний;

– жизненными и профессиональными притязаниями выпускников и реальными возможностями их осуществления;

– интересами развития отдельной организации и интересами общества;

– сиюминутными потребностями рынка труда и прогнозируемой на длительный период его структурой;

– существующими разрозненными институциональными образованиями, занимающимися трудоустройством выпускников и необходимостью создания целостной единой системы, связанной с реализацией задач профориентаций и трудоустройства выпускников.

В последние годы в нашем регионе предприняты определенные усилия по регулированию отношений между образовательными учреждениями и организациями-работодателями. В нашем регионе решение этой проблемы видится в рассмотрении процессов профессиональной подготовки, трудоустройства и адаптации выпускников как комплексной социально-экономической системы. Являясь членом Союза работодателей Ростовской области, Ростовский международный институт экономики и управления разработал программу сотрудничества с работодателями, включающую регулярное проведение круглых столов с участием работодателей

и выпускников РМИЭУ, по результатам которых происходит корректировка учебных программ и формируемых компетенций, введение «Паспорта практики», участие представителей бизнес-структур в инициируемых институтом международных научно-практических конференциях и мероприятиях инновационных структурных подразделений и другие формы стратегического партнерства.

На наш взгляд, следует выделить основные направления развития конструктивного взаимодействия вузов и работодателей:

– расширение форм и методов сотрудничества подразделений содействия трудоустройству выпускников вузов и организаций-работодателей, направленных на повышение гарантий молодым специалистам получить интересующую их работу;

– разработка стратегии взаимодействия высших профессиональных учебных заведений с предприятиями и социальными партнерами;

– маркетинговые исследования спроса на предоставляемые вузом образовательные и другие услуги, позволяющие планировать потребности в обучении через определение потребностей экономики в тех или иных квалификациях;

– введение новых, преимущественно децентрализованных механизмов и процедур обеспечения качества образования, таких как самооценка; внешний аудит качества; открытость процедур и результатов оценки качества; обеспечение прозрачности управленческой и финансовой деятельности вузов;

– совершенствование экономических механизмов функционирования системы профориентации, трудоустройства и адаптации выпускников вузов;

– создание мотивационных механизмов для организаций с целью привлечения в них молодых сотрудников и студентов;

– обеспечение информационной, психологической, юридической поддержки выпускникам вузов при трудоустройстве;

– определение работодателем четких профессиональных компетенций своего будущего сотрудника, благодаря чему вуз будет иметь возможность подготовить востребованного, квалифицированного, перспективного специалиста, что является залогом инновационного развития экономики региона.

Для реализации таких масштабных направлений в Ростовском международном институте экономики и управления и создано инновационное структурное подразделение – Лаборатория инноваций и качества профессионального образования, которая интегрирует современные достижения науки и практики, организует мониторинговые и маркетинговые исследования на рынке образовательных услуг и рынке труда, использует инновационные формы повышения квалификации и профессиональной компетентности профессорско-преподавательского состава нашего и других негосударственных вузов. РМИЭУ выиграл грант по результатам конкурса котировок в рамках проекта Федеральной целевой программы развития образования на проведение семинара «Повышение квалификации сотрудников вузов различных ведомств (учредителей) по установлению эквивалентности и признанию иностранных документов об образовании», в работе которого приняло участие 140 представителей государственных и негосударственных вузов. Позитивный опыт проведения таких семинаров, тренингов, круглых столов и ежегодных научно-практических конференций профессорско-преподавательского состава с участием представителей российского и международного сообщества положен в основу создания в РМИЭУ системы непрерывного и дополнительного образования взрослых с использованием инновационных технологий и модернизированных программ.

До сих пор региональной проблемой остается организация системы профессиональной переподготовки и повышения квалификации профессорско-преподавательского и административного состава НОУ ВПО и специалистов инновационных предприятий, фирм и организаций ЮФО.

Ростовский международный институт экономики и управления совместно с Северо-Кавказской академией государственной службы провели курсы повышения квалификации государственных гражданских служащих Ростовской области по программе «Этика и этикет государственного гражданского служащего». Курсы были организованы на очно-дистанционной основе с использованием учебно-методического комплекса дистанционного обучения, все слушатели получили электронный вариант учебника. Право на участие в такой деятельности – еще одно подтверждение высокой квалификации профессорско-преподовательского состава РМИЭУ и реальной возможности системно организовывать повышение квалификации педагогов других вузов, представителей бизнес-сообщества и органов власти по заказу региона.

Опыт работы РМИЭУ по конструктивному взаимодействию вуза и работодателей через деятельность инновационных структурных подразделений позволяет сделать вывод, что оно является залогом преодоления кризисных явлений в экономике региона и путем повышения конкурентоспособности негосударственного вуза на рынке образовательных услуг. Успех выхода из кризиса – в единстве и сообществе личности, государства, бизнеса и образования.

Негосударственные вузы стали неотъемлемой частью отечественной системы образования, расширяют возможности реализации гражданами права на образование, способствуют росту уровня образованности населения, обеспечивают повышение интеллектуального потенциала страны и более эффективное включение России в международное образовательное пространство. Многие негосударственные вузы стали сегодня инновационными площадками развития, поддержав образовательную сферу Российского государства на сложных этапах его становления.

Система негосударственных вузов ЮФО накопила немалый позитивный опыт комплексной модернизации высшего профессионального образования; повысился уровень качества предоставляемых образовательных услуг; созданы инновационные площадки по интеграции образовательных, научных, производственных ресурсов. На основе государственных нормативных актов, концепций, программ в сфере образования во многих

негосударственных образовательных учреждениях высшего профессионального образования ЮФО разработаны соответствующие проекты и реализуются комплексы мероприятий на основе стратегического партнерства образования, бизнеса и государства.

Сегодня Ростовский международный институт экономики и управления, аккредитованный по пяти актуальным и востребованным на региональном и международном рынке труда специальностям, позиционирует себя как «камерное» образовательное учреждение предпринимательского типа. Наряду с основными специальностями студенты РМИЭУ получают профессиональную подготовку по актуальным специализациям: международный бизнес, международный маркетинг, страхование внешнеэкономической деятельности, экономика международного туризма, финансовый, инвестиционный и международный менеджмент. Страхование, оценка и управление собственностью, гостиничный и туристический бизнес, городское хозяйство и агропромышленный комплекс. В РМИЭУ возможно и получение и послевузовского образования в аспирантуре по специальности «Экономика и управление народным хозяйством» и повышение квалификации и переподготовку кадров по программам дополнительного обучения по широкому кругу специальностей по заказу органов власти и бизнес-сообществ.

Мы – представители науки и высшей школы – надеемся, что в ближайшем будущем будут обеспечены правовое и фактическое равенство условий в государственном и частном секторах ВПО по оказанию образовательных услуг, а на федеральном уровне – разработаны меры по стимулированию и поддержке вузов-лидеров в реализации стратегических целей и задач Концепции развития России до 2020 года. Трудности переходного периода и экономического кризиса рано или поздно закончатся, а качественное высшее профессиональное образование будет необходимо стране всегда, а значит, у представителей высшей школы есть повод для оптимизма. «Если что-то и стоит сделать, так только то, что принято считать невозможным», – сказал когда-то Оскар Уайльд. В кризисных условиях многое кажется невозможным, но имеющийся опыт Ростовского международного института экономики и управления, системы негосударственного высшего профессионального образования ЮФО и пристальное внимание к проблемам развития этого сектора со стороны федеральных и региональных органов власти и бизнес-сообщества вселяют уверенность в том, что будут приняты адекватные меры по развитию и поддержке конструктивного взаимодействия образования, науки, власти и бизнес-сообщества.

УДК 331.5.024.5
ББК 65.240.5

Чеботкова Светлана Юрьевна,
к. э. н., доцент кафедры управления персоналом
Волгоградского государственного педагогического университета,
г. Волгоград,
e-mail: ladylana1975@yandex.ru

ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ОПРЕДЕЛЕНИЮ ПРЕДМЕТА И ОБЪЕКТОВ АУДИТА СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

THEORETICAL APPROACH TO DEFINITION OF THE SUBJECT AND OBJECTS OF AUDIT OF THE PERSONNEL MANAGEMENT SYSTEM

В статье приводится категориальный аппарат системы управления персоналом. Рассматривается аудит системы управления персоналом с точки зрения функции контроля, позволяющей осуществлять взаимодействие между функциональными элементами системы управления персоналом. Определяются предмет и объекты аудита системы управления персоналом в современных условиях. Рассматривается анализ нормативных документов предприятия (положение, структура аппарата управления, штатное расписание, документы совещаний, анкетирование и интервьюирование сотрудников аппарата управления) и анализ кадрового потенциала предприятия (укомплектованность подразделений кадрами, увольнения, поощрения, сокращения, наказания, дополнительные вознаграждения, конфликты).

The article provides categories of the personnel management system. The auditof the personnel management system is reviewed from the point of view of the function of control, which allows implementation of interaction between the functional units of of the personnel management system. The subject and objects of the audit of the personnel management system in the modern conditions are defined. Analysis of regulatory documents is provided (position, the structure of administrative authorities, manning table, the documents of conferences, questioning and interviewing of the employees of administrative authorities); the analysis of the enlisted potential of the enterprise is provided (staffing of subdivisions by personnel, release, encouragement, reduction, punishment, additional rewards, conflicts).

Ключевые слова: система, управление, персонал, аудит, социально-экономические системы, уровни управления, формационный подход, функции управления, контроль, предмет аудита, объект аудита.

Keywords: system, management, personnel, audit, social and economic systems, control levels, formational approach, control functions, control, subject of audit, object of audit.

На современном этапе становления социально-экономических процессов все больше внимания как со стороны теоретиков, так и со стороны практикующих специалистов уделяется исследованиям в области развития системы управления персоналом организаций.

Данные исследования затрагивают применение системного подхода при управлении персоналом. Эффективное функционирование системы управления персоналом связано с взаимодействием таких элементов, как целеполагание, планирование, организация, мотивация, контроль, реализующих субъектно-объектные отношения в организации. В данной статье рассматривается аудит системы управления персоналом с точки зрения функции контроля, позволяющей осуществлять взаимодействие между функциональными элементами системы управления персоналом.

Прежде чем перейти к определению предмета и объектов аудита системы управления персоналом, целесообразно рассмотреть понятие и составляющие элементы системы управления персоналом как социально-экономической системы.

Системный подход в управлении рассматривает управленческую деятельность как совокупность элементов, взаимодействующих между собой в пространстве и времени, функционирование которых направлено на достижение общей цели[1]. Система (от греч. systema – целое, составленное из частей; соединение) – множество элементов, находящихся в отношениях и связях друг с другом, которое образует определенную целостность, единство[2]. Социально-экономическая система является формой организации экономики, хозяйственным механизмом, задача которого состоит в том, чтобы находить пути и методы эффективного использования ограниченных (редких) производственных ресурсов[3].

Существование любой социально-экономической системы обусловлено законом относительной ограниченности (редкости) ресурсов, в основе которого лежат рост потребностей общества и ограниченность материальных благ и услуг. Общество, независимо от стадий развития, постоянно решает задачи наиболее эффективного использования ресурсов для удовлетворения потребностей, и все способы решения задач включаются в социально-экономическую систему.

На развитие социально-экономических систем влияют природно-климатические (местоположение на планете, обеспеченность водой, степень плодородия земель), социокультурные (духовно-сознательная жизнедеятельность человека) и производственно-экономические факторы. Функционирование социально-экономических систем осуществляется с помощью таких экономических институтов, как: собственность, денежная система, рабочие организации, правительственные органы, корпорации, налоги, деньги, доход, профсоюз, планирование, производство, прибыль.

При рассмотрении динамики социально-экономических систем в процессе эволюционного развития общества выделяют такие исторические ступени, как способы производства, которые отражают единство и взаимодействие производительных сил на данном типе экономических отношений. Содержание способа производства образуют производительные силы, а его форму – производственные отношения[4]. Н. И. Базылев, С. П. Гурко, М. Н. Базылева, исследуя исторические этапы развития экономических систем, определили, что совокупность производительных сил и производственных отношений формирует экономический базис общества, от которого зависят политическая, идеологическая и другие структуры, именуемые надстройкой. Объединение экономического базиса и надстройки образуют социально-экономическую формацию[5]. В рамках формационного подхода К. Маркс выделил такие социально-экономические системы, как первобытно-общинная, рабовладельческая, феодальная, капиталистическая, коммунистическая.

Формационный подход к эволюции социально-экономических систем был подвержен критике со стороны американского социолога и политического деятеля У. Ростоу, отрицающего роль производственных отношений в изменениях и развитии социально-экономических систем. По мнению У. Ростоу, в основе деления истории человеческого общества лежат такие характеристики, как уровень развития техники, нормы накопления темпов экономического роста и уровень потребления. В соответствии с этими критериями исследователь создал теорию стадий экономического роста, согласно которой социально-экономическую систему любой страны в прошлом или настоящем можно отнести к одной из пяти последовательно сменяющих друг друга стадий экономического роста. Этими стадиями являются: традиционное общество, переходное общество, стадия решающего сдвига, индустриальное общество и стадия массового потребления. Основные формы общества по У. Ростоу – традиционное и индустриальное, и при этом остальные стадии являются переходными. Каждая стадия определяется взаимодействием технико-экономических, идеологических и психологических факторов. Смена стадий происходит в связи с изменениями в ведущей группе отраслей и в уровне накопления (часть доходов, идущая на расширение производства)[6].

---

[1] Теория управления: учебник / Ю. П. Алексеев, А. Н. Алисов, Ю. Н. Барышников, Р. А. Белоусов, П. В. Беспалов и др.; Российская академия гос. службы при Президенте РФ; Волгоградская академия гос. службы; Орловская акад. гос. службы / под общ. ред. А. Л. Гапоненко, А. П. Панкрухина. – 3-е изд. доп. и перераб. – М.: РАГС, 2010. – С. 108.

[2] Большая советская энциклопедия: в 30 т. / гл. ред. А. М. Прохоров. – 3-е изд. – М., 1972. – Т.19.

[3] Шишкин, А. Ф. Экономическая теория: в 2 кн.: учеб. пособие для вузов / А. Ф. Шишкин. – 2-е изд. – М.: ВЛАДОС, 1996. – Кн. 1– С. 58.

[4] Ерохина, Е. А. Теория экономического развития: системно-самоорганизационный подход) [Электронный ресурс] / Е. А. Ерохина. – Режим доступа: http://www.finansy.ru/book/macro/001erohina.htm (дата обращения: 23.09.2010).

[5] Базылев, Н. И. Экономическая теория / Н. И. Базылев, С. П. Гурко, М. Н. Базылева. – М.: ИНФРА-М, 2003. – С. 37.

[6] Rostow, W. W. The Stages of Economic Growth: A Non-Communist Manifesto (Cambridge: Cambridge University Press, 1960), Chapter 2, «The Five Stages of Growth--A Summary» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.mtholyoke.edu/acad/intrel/ipe/rostow.htm (дата: обращения 23.09. 2010).

Аналогичная теория была выдвинута в начале 70-х годов XX века американским социологом Д. Беллом. Согласно исследованиям ученого, социально-экономические изменения происходят вместе с изменениями в производстве и использовании научно-технических знаний. Д. Белл выделяет еще одну стадию, которую он называет постиндустриальное общество и которая характеризуется следующими отличительными признаками:

– центр тяжести перемещается с производства товаров на производство услуг;

– важнейшую роль в экосистеме играют научные знания и нововведения;

– главное место в профессиональной структуре принадлежит специалистам[7].

Постиндустриальное общество отражает развитие экономических отношений, связанных с научно-техническим прогрессом, порождающих интерес к определению предпосылок возникновения управления как элемента, необходимого для успешного развития экономических и социальных отношений в той или иной стране.

В свою очередь, управление есть элемент и одновременно функция организованных систем различной природы, обеспечивающая сохранение их структуры, поддержание режима деятельности, реализацию программы и цели деятельности.

Рассматривая теоретические аспекты управления, можно сказать, что предметом науки управления являются управленческие отношения, в которых проявляются одновременно экономические, социальные и политические отношения и интересы, находящие выражение в воздействии на общество или на его отдельные элементы с целью их упорядочения, сохранения качественной специфики, совершенствования и развития.

При этом объектами управления могут быть отрасли, территориальные общности людей, отдельные стадии воспроизводства, аспекты экономической деятельности, виды ресурсов, а также характеристики производства, а в качестве субъектов выступают: директор, менеджер, совет директоров, городская дума, начальник отдела, группа качества и любые другие люди или группы людей, осуществляющие управленческое воздействие на объект управления[8].

Следовательно, в качестве субъекта и объекта управления будет выступать человек, а в рамках конкретной организации – персонал.

Управление персоналом является одним из ключевых факторов развития социально-экономических систем в современных условиях. История развития управления персоналом начинается с 1900 г., когда, по мнению исследователей, появилась специализация в этой области человеческой деятельности[9]. Управление персоналом может рассматриваться как управленческая функция, как процедура и как особый вид административной технологии[10]. Поскольку для организации эффективного управления персоналом организация нуждается в соответствующей системе управления, то в настоящее время при рассмотрении проблем управления персоналом предполагают исследование системы управления персоналом.

По мнению А. Я. Кибанова, система управления персоналом предполагает формирование целей, функций, организационной структуры управления персоналом, вертикальных и горизонтальных функциональных взаимосвязей руководителей и специалистов в процессе обоснования, выработки, принятия и реализации управленческих решений[11].

М. Ю. Рогожин конкретизировал в рамках действующей организации понимание системы управления персоналом и определил как совокупность органов управления персоналом организации организационно-информационных связей между ними, предназначенных для осуществления деятельности по управлению персоналом и решения соответствующих задач в интересах предприятия[12].

В соответствии с существующими управленческими структурами организаций применяются следующие уровни управления: низший уровень – технический уровень (руководители низового звена); средний уровень управления (руководители и подчиненные среднего звена); институционный уровень – высший уровень управления (руководители высшего звена). Указанная концепция позволяет оценить возможность эффективного функционирования управленческой системы организации в целом с учетом функциональных задач современной организации труда и эффективности отдельных этапов управленческой деятельности[13].

В рамках данной статьи система управления персоналом будет рассмотрена с точки зрения совокупности функций управления, определяющей специфику мероприятий по управлению персоналом организации. Анализируя результаты исследований российских ученых, приведем схему, которая отражает место функций управления персоналом в системе управления (рис. 1)[14].

Рассмотрим более подробно такую функцию управления персоналом, как контроль. Под контролем понимается управленческая деятельность, позволяющая выявлять, исправлять и предупреждать отклонения достигнутых результатов от намеченных параметров, целей. Контроль представляет собой наблюдение за объектом и процессами с целью проверки соответствия наблюда-

---

[7] Bell, Daniel. Coming of Post-Industrial Society: A Venture in Social Forecasting [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.spc.uchicago.edu/ssr1/NEWPRE/POLSOC98/Bell.html (дата обращения: 23.09.2010).

[8] Теория управления: учебник / Ю. П. Алексеев, А. Н. Алисов, Ю. Н. Барышников, Р. А. Белоусов, П. В. Беспалов и др.; Российская академия гос. службы при Президенте РФ; Волгоградская академия гос. службы; Орловская акад. гос. службы / под общ. ред. А. Л. Гапоненко, А. П. Панкрухина. – 3-е изд. доп. и перераб. – М.: РАГС, 2010. – С. 19.

[9] Кибанов, И. Я. Управление персоналом / И. Я. Кибанов. – 2-е изд., стер. – М.: КНОРУС, 2010. – С. 12.

[10] Рогожин, М. Ю. Управление персоналом / М. Ю. Рогожин. – М.: Проспект, 2010. – С. 4.

[11] См.: Кибанов, И. Я. Указ. соч. С. 15.

[12] См.: Рогожин, М. Ю. Указ. соч. С. 24.

[13] Фоменко, В. Н. Оценка эффективности управленческого персонала / В. Н. Фоменко // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2007. – № 2. – С. 80.

[14] См.: Теория управления: учебник... С. 84.

емого состояния объекта желаемому и необходимому состоянию, предусмотренному законами, другими нормативными актами, а также программами, планами. Он позволяет осуществлять корректирующие воздействия на объект управления, обеспечивает эффективную реализацию поставленной цели[15].



Рис. 1. Место функций управления в системе управления персоналом

Контролирующая функция необходима при осуществлении исследования системы управления персоналом, поскольку результатом контроля будут являться разработка и предложение наиболее эффективных вариантов построения системы управления.

Кадровый контроль в широком смысле определяет целесообразность затрат на работников в соответствии с отдачей от их деятельности. Контроль системы управления персоналом определяет: динамику прямых и косвенных затрат на персонал (ФОТ, оборудование рабочих мест, социальные расходы, затраты на содержание кадровой службы, на подбор, обучение и т. п.); эффективность отдельных HR-технологий (найма, обучения, мотивации и т. д.); экономическую отдачу от вложений в персонал[16]. Одним из инструментов осуществления контролирующей функции системы управления персоналом является кадровый аудит или аудит системы управления персоналом.

Аудит системы управления персоналом является частью управленческого аудита. По мнению Е. М. Мерзликиной и Ю. П. Никольской, управленческий аудит представляет собой диагностическое исследование управленческих технологий с целью определения их фактической эффективности и внесения необходимых корректировок в управленческий процесс на основе методологии аудиторской деятельности и разработанных рабочих заданий[17].

В задачи кадрового аудита входят анализ работы кадровой службы и оценка эффективности ее деятельности. Результаты аудита позволяют организации выявить степень соответствия кадрового состава общим и функциональным стратегиям развития предприятия[18].

Необходимость в проведении аудита системы управления персоналом возникает тогда, когда организация достигает наивысшего уровня своего развития и ей требуется дополнительная информация при переходе на новый этап или, наоборот, когда организация начинает испытывать застой и спад в результатах своей деятельности. В этом случае специалисты (внешние или внутренние) помогают найти дополнительные возможности использования потенциала персонала.

Следовательно, можно сказать, что аудит системы управления персоналом – это исследование кадровых технологий, реализуемых в организации, с целью определения эффективности их реализации и разработки практических рекомендаций, направленных на совершенствование функционирования системы управления персоналом.

Предметом аудита в данном случае будет являться анализ количественных и качественных показателей, характеризующих состояние развития системы управления персоналом.

Конечной целью такого анализа является поэтапное сближение сравниваемых показателей по величине. Аудиторы проверяют результативность, эффективность, социальную значимость, деловую активность, уровень экономического развития производственных объектов бизнеса[19].

При этом среди количественных показателей можно выделить: производительность труда; выработку продукции; динамику затрат на персонал; динамику финансовых результативных показателей деятельности предприятия (выручка, прибыль, рентабельность и др.). К качественным показателям можно отнести: трудовой потенциал; социально-психологический климат коллектива; наличие и результат карьерного роста; применение кадровых технологий и т.д.

Анализ результатов исследований Х. Рамперсада позволил сделать вывод, что в качестве объектов аудита системы управления персоналом могут рассматриваться элементы личной и организационной системы сбалансированных показателей, например[20]:

а) личная система сбалансированных показателей: личная миссия, видение и ключевые роли; личные ключевые факторы успеха; цели личности; личные показатели результативности и целевые значения; действия по самосовершенствованию;

б) организационная система сбалансированных показателей: организационная миссия, видение и базовые

---

[15] См.: Теория управления: учебник... С. 91.

[16] Мищенко, О. Под прицелом – кадровая стратегия [Электронный ресурс] / О. Мищенко, И. Бетанова. – Режим доступа: http://www.kadrovik.ru/modules.php?op=modload&name=News&file=article&sid=9117 (дата обращения: 23.09.2010).

[17] Мерзликина, Е. М. Аудит / Е. М. Мерзликина, Ю. П. Никольская. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2009. – С. 20.

[18] Кузеванова, А. Л. Кадровый менеджмент как фактор конкурентоспособности предприятия / А. Л. Кузеванова // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2009. – № 10. – С. 145.

[19] Управленческий аудит / Аудит & Консалтинг [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://as-audit.ru/service/list/ audit/upraudit/ (дата обращения: 23.09.2010).

[20] Рамперсад, Х. Универсальная система показателей: Как достигнуть результатов, сохраняя целостность / Х. Рамперсад. – 3-е изд. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. – С. 41.

ценности; организационные ключевые факторы успеха; цели организации; организационные показатели результативности и целевые значения; действия по организационному совершенствованию.

Теория универсальной системы показателей акцентирует свое внимание на таких вопросах, как развитие индивидуальных способностей, нужных для выполняемой работы, а также способностей организации. Личная система сбалансированных показателей связана с развитием индивидуальных способностей, а организационная система – с развитием способностей, нужных для выполнения конкретной работы и развития компетенций организации.

В рамках аудита системы управления персоналом могут быть использованы следующие процедуры: анализ нормативных документов предприятия (положение, структура аппарата управления, штатное расписание, документы совещаний, анкетирование и интервьюирование сотрудников аппарата управления) и анализ кадрового потенциала предприятия (укомплектованность подразделений кадрами, увольнения, поощрения, сокращения, наказания, дополнительные вознаграждения, конфликты)[21].

Таким образом, основной целью аудита системы управления персоналом является оценка уровня компетентности сотрудников (трудового коллектива) и их готовности к эффективному взаимодействию как во внутренней, так и во внешней среде предприятия. В ходе оценки системы управления проверяются: комплексность кадровых технологий, применяемых на предприятии, делегирование полномочий и ответственности на различных уровнях управления, наличие информационной взаимосвязи между сотрудниками, уровень соответствия должностных инструкций современным требованиям на рынке труда и качество их исполнения и т. д.

ЛИТЕРАТУРА

1. Bell, Daniel Coming of Post-Industrial Society: A Venture in Social Forecasting [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.spc.uchicago.edu/ssr1/NEWPRE/POLSOC98/Bell.html.

2. Rostow, W.W. The Stages of Economic Growth: A Non-Communist Manifesto (Cambridge: Cambridge University Press, 1960), Chapter 2, "The Five Stages of Growth-A Summary" [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.mtholyoke.edu/acad/intrel/ipe/rostow.htm.

3. Базылев, Н. И. Экономическая теория: учебник / Н. И. Базылев, С. П. Гурко, М. Н. Базылева. – М.: ИНФРА–М, 2003. – 671 с.

4. Большая советская энциклопедия: в 30 т. / гл. ред. А. М. Прохоров. – 3-е изд. – М., 1972. – Т. 19.

5. Ерохина, Е. А. Теория экономического развития: системно-самоорганизационный подход [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.finansy.ru/book/macro/001erohina.htm.

6. Кибанов, И. Я. Управление персоналом / И. Я. Кибанов. – 2-е изд., стер. – М.: КНОРУС, 2010. – 208 с.

7. Кузеванова, А. Л. Кадровый менеджмент как фактор конкурентоспособности предприятия / А. Л. Кузеванова // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2009. – №. 10. – С. 145–150.

8. Мерзликина, Е. М. Аудит / Е. М. Мерзликина, Ю. П. Никольская. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 368 с.

9. Мищенко, О. Под прицелом – кадровая стратегия / О. Мищенко, И. Бетанова [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.kadrovik.ru/modules.php?op=modload&name=News&file=article&sid=9117.

10. Рамперсад, Х. Универсальная система показателей: Как достигнуть результатов, сохраняя целостность / Х. Рамперсад. – 3-е изд. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. – 352 с.

11. Рогожин, М. Ю. Управление персоналом / М. Ю. Рогожин. – М.: Проспект, 2010. – 320 с.

12. Теория управления : учебник / Ю. П. Алексеев, А. Н. Алисов, Ю. Н. Барышников, Р. А. Белоусов, П. В. Беспалов и др.; Российская академия гос. службы при Президенте РФ; Волгоградская академия гос. службы; Орловская акад. гос. службы / под общ. ред. А. Л. Гапоненко, А. П. Панкрухина. – 3-е изд., доп. и перераб. – М.: РАГС, 2010. – 560 с.

13. Управленческий аудит / Аудит & Консалтинг [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://as-audit.ru/service/list/audit/upraudit/ .

14. Фоменко, В. Н. Оценка эффективности управленческого персонала / В. Н. Фоменко // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2007. – № 2. – С. 80.

15. Центр корпоративного менеджмента //Аудит [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://ckm.vstu.ru/audit.htm .

16. Шишкин, А. Ф. Экономическая теория: в 2 кн.: учеб. пособие для вузов / А. Ф. Шишкин. – 2-е изд. – М.: ВЛАДОС, 1996. – Кн. 1.– 656 с.

[21] Центр корпоративного менеджмента / Аудит [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://ckm.vstu.ru/audit.htm.

УДК 330.161
ББК 65.240.5

Сухова Анна Сергеевна,
к. с. н., доцент кафедры политологии
Волгоградского технического университета,
г. Волгоград,
e-mail: belousov34@yandex.ru;
Селезнева Ирина Геннадьевна,
к. с. н., доцент кафедры политологии
Волгоградского технического университета,
г. Волгоград,
e-mail: irinaselezneva@bk.ru;
Михайлова Елена Владимировна,
аспирант кафедры экономики и управления,
ст. преподаватель кафедры финансов и кредита
Волгоградского института бизнеса,
г. Волгоград,
e-mail: tranz-volga@yandex.ru

ПРИРОДА ДЕВИАНТНОГО ПОВЕДЕНИЯ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ: ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

THE NATURE OF DEVIANT BEHAVIOR IN MODERN RUSSIA: THE ECONOMIC DIMENSION

В данной работе были проанализированы экономическая природа современных девиаций и взаимовлияние экономической нестабильности и отклоняющегося поведения, описаны основные социально-экономические факторы, способствующие развитию аномии в современном российском обществе. Определены условия экономической стабильности, влияющие на психологическую способность населения сохранять правовое поведение, невзирая на внешние и внутренние неблагоприятные условия. Исследованы мотивационный комплекс, структура и формы современного девиантного поведения, специфика проявления аномии в современных экономических условиях России, представлены возможные варианты минимизации девиаций и перспективы экономического развития, благоприятно влияющие на уровень девиаций.

The research analyses the economic nature of modern deviancy and interaction of economic instability and abnormal behavior, describes the main socio-economic factors contributing to the development of anomie in contemporary Russian society. The conditions of economic stability influencing psychological ability of the population to keep legal behavior, despite of external and internal adverse conditions are defined. The motivational complex, structure and form of contemporary deviant behavior, the specific manifestations of anomie in modern economic conditions in Russia have been investigated, and options to minimize the deviations and the prospects for economic development, positively affecting the level of deviancy have been presented.

Ключевые слова: экономические потребности, девиантное поведение, аномия, личностная дезорганизация, маргинализация, экономическая стабильность, социальная норма, экономический кризис, поведенческие ожидания, социальное благополучие.

Keywords: economic needs, deviant, anomie, personal disorganization, marginalization, economic stability, social norm, economic crisis, behavioral expectations, social welfare.

Современные социально-экономические преобразования резко активизировали структурные факторы, связанные с минимизацией отклоняющегося, аномального поведения. Трансформация экономических установок и интересов, происходящих в современном российском обществе, фактически стали первопричиной личностной дезорганизации и кардинально видоизменили существовавшие длительное время представления о норме в социальном поведении. Время активных изменений в экономической сфере и преобразований социальных отношений приводит общественное сознание к необходимости восстановления регулятивных функций государственных органов. Научный анализ базовых принципов функционирования системы социально-экономических отношений показывает необходимость создания эффективных технологий урегулирования противоречий между обществом, государством, работодателями и наемными работниками. Это напрямую связано с тем, что в каждом трудовом коллективе ежедневно сталкиваются экономические интересы наемных работников и работодателей, в каждом российском учреждении поднимаются проблемы оплаты труда, активизируются вопросы распределения трудовых доходов, а следовательно, образуются предпосылки социально-экономических конфликтов.

Смутная прозрачность экономических перспектив в представлении современного человека не может не влиять на его физическое и душевное здоровье. Абсолютно понятно, что российское общество не может долго находиться на одной стадии развития социальной системы и необходимо вносить определенные

корректирующие данную ситуацию системные элементы, дабы изменить ее в позитивном направлении. Современные аномии достаточно большой массы населения воплощают сегодня наиболее опасные для страны разрушительные формы и тенденции.

В общественных системах с ограниченным количеством людей и традиционной структурой правовых норм девиантное поведение достаточно просто диагностируется и контролируется. В системах общественного устройства с многомерной структурой недавно принятых правовых законов и норм социального поведения проблема девиаций возрастает до значительных размеров и далеко не всегда диагностируется на начальных этапах. Многогранность определения существования любой из форм девиаций можно проиллюстрировать на следующем примере. Если общественное большинство в социальной группе склоняется к аномии, а многие представители правоохранительных органов в этой группе часто преступают как правовой, так и нравственный закон, у кого необходимо фиксировать отклоняющееся поведение – у тех, кто нарушают нормы, или у тех, кто их соблюдает? Для того, чтобы понять и проанализировать внутреннюю структуру различных форм девиаций, ее следует разобрать детальнее.

Современная девиация диагностируется с помощью шкалы соответствий конкретных действий внутренним ожиданиям индивида. Отдельный индивид может самоутверждаться в современных девиациях, другого привели к девиациям структурные изменения психики, третьего привело к девиантному поведению тяжелое материальное положение. Исходя из этого, мы можем наблюдать личностную дезорганизацию и отклонения в поведении достаточно больших групп людей. Личностная дезорганизация образуется в условиях, когда отдельный индивид отвергает нормы сложившейся правовой культуры. Но современная аномия имеет не только негативный, но и позитивный характер. Позитивная девиация может выступать как стремление личности к самоутверждению и самореализации в социально полезных формах деятельности. Социальными разновидностями позитивного девиантного поведения являются: героизм, альтруизм, самопожертвование, научное открытие.

Выявление фактического состояния современных девиаций и их динамики само по себе не дает ответа на вопрос, какие технологии минимизации необходимы, поскольку девиантное поведение является следствием определенных факторов, которые обусловливают ее развитие. Поскольку девиация – явление социальное, то коренные причины изменения ее количественных и качественных характеристик непосредственно связаны с экономическими процессами, происходящими в обществе. Каждый новый этап экономического развития общества закономерно приводит к изменениям социального положения индивида в системе общественных отношений.

На отрицательную девиацию (негативную) в экономически стабильном обществе приходится 10–12 %. Такой же процент составляет положительная (позитивная) девиация. Остальные 70 % населения представляют собой люди без существенных отклонений в социальном поведении[1]. Разрыв духовных и экономических связей принято считать основным признаком современных девиаций. Если экономические связи разрываются и восстанавливаются быстро, то на восстановление духовных связей требуется продолжительное время, так как они зависят от переоценки ценностей. Ломка привычного уклада жизни, системы ценностей, рост безработицы и миграционных процессов, общая нестабильность общественных отношений привели к увеличению отрицательной девиации. Аморфность общества от ощущения безысходности и бесперспективности своего существования, процесс выживания, когда идет сосредоточение всех усилий человека на удовлетворении первичных (материальных) потребностей, явили собой общее понижение культурно-нравственного уровня населения. Следствием чего является нарушение даже простых норм человеческого общения. Распространение в нашем обществе нашло терпимость к различным социальным патологиям. Более того, достаточно явное упрощение общественной системы привело к оправданию такого поведения, породило правовой нигилизм, инфантильность, а в отдельных случаях и цинизм.В настоящее время главным источником девиантного поведения можно назвать спад производства в промышленности и сельском хозяйстве, что повлекло за собой рост безработицы и тесно связанные с ней миграционные процессы. Разрыв прежних социальных связей, утрата социальных статусов, имущественные потери представляют собой характерные черты беженца. Проблемы в решении социального благоустройства людей, уезжающих из родных мест, связано с языковыми трудностями, с достаточно низкой профессиональной квалификацией, а также с их привязанностью к другим традициям и обычаям.

Социально-экономические исследования проблемы девиантного поведения в современных условиях реформирования социальной жизни общества постепенно преобразуются из собственно академических вопросов научного познания в неотъемлемую составляющую практического освоения социальной действительности. Социальная норма находит свое воплощение (поддержку) в законах, традициях, обычаях, т. е. во всем том, что стало привычкой, прочно вошло в быт, в образ жизни большинства населения, поддерживается общественным мнением, играет роль «естественного регулятора» общественных и межличностных отношений.

Трансформация всей общественной системы не только обусловила изменения в экономической сфере жизни российского общества, но и внесла значимые коррективы в ценностные ориентиры индивидов. В современных реалиях отсутствуют нормативно-ценностные базовые интересы, необходимые для стабилизации социальной солидарности и обеспечения достаточного уровня социальной идентичности. В данных условиях формируются негативные детерминанты развития девиантного поведения, как у мужчин, так и у женщин, выражающиеся как в традиционных формах протеста, так и в совершенно новых вариациях девиантного поведения. Прослеживая

[1] Храмцов, А. Ф. Социальное государство. Практика формирования и функционирования в Европе и России / А. Ф. Храмцов // Социологические исследования. – 2007. – № 2. – С. 32.

внутреннюю структуру современных девиаций, некоторые разновидности мы с высокой долей уверенности относим к позитивным, которые служат фундаментальным основанием конструктивного развития социальной системы общества, повышения качественного уровня ее функционирования.

В сложившейся на сегодня социально-экономической ситуации минимизировать негативные последствия на рынке труда, а также объективные ограничения, стоящие на пути современных экономических реформ, связанные с низкой платежеспособностью населения, власть стремится незначительным поэтапным увеличением заработной платы бюджетникам, пенсий, пособий, которые по статистике растут. Но среднестатистическое экономическое благополучие не является показателем стабильности экономики в целом, так как инфляция съедает значительную часть растущих доходов населения. Поэтому, несмотря на предпринимаемые властью меры по повышению доходов российских граждан, их материальное благополучие кардинально не меняется. Из результатов научного исследования мы видим, что большая часть респондентов (36,4 %), опрошенных в Волгограде и Волгоградской области, считают, что стабильность материального положения в настоящем и будущем страны зависит, прежде всего, от них самих. С государственной политикой повышение своего благосостояния связывают только 7,6 % граждан Волгоградской области (табл. 1)[2].

Таблица 1

Оценка реальной ответственности в обществе за социальное благополучие граждан, %

Отдельный индивид за себя	36,4
Государственные органы	7,6
Материальные блага, полученные различными способами	17,0
Семья	7,0
Учреждения, где индивид трудится	25,0
Затрудняюсь ответить	7,0

Более того, разрыв между доходами групп сверхбогатых и лиц, живущих за чертой бедности, по сравнению с 2007 г. увеличился. Если количество долларовых миллиардеров в России позволило ей войти в первую пятерку государств мира, то по уровню зарплат и социальных расходов наша страна в 5–6 раз отстает от государств Евросоюза[3]. Таким образом, результаты решения проблемы крайне резкой дифференциации доходов между сверхбогатыми и бедными, достигнутые на сегодняшний день, малосущественны. Современный человек, занятый процессом выживания и соревнующийся с другими индивидами в этой борьбе, постепенно все свои социальные установки сосредотачивает на удовлетворении материальных потребностей, что нарушает нормы человеческого общения и понижает уровень культуры людей. Отсюда рождаются цинизм и апатия.

Базовая модель сохранения экономической стабильности в обществе требует более четких и продуманных решений. Она основывается на учете интересов различных групп населения и оценке возможных последствий принимаемых социально-экономических мер в отношении этих групп. Приоритетной задачей властных структур является в данном конкретном случае минимизация ситуаций, когда масштабы нарушения интересов какой-либо отдельной группы населения сильно возрастают и приводят к необходимости применения силовых методов для поддержания социальной стабильности общества. Следовательно, политика властных структур общества, основанная на постоянных компромиссах между интересами различных групп общества, должна быть постоянно направлена на сохранение его стабильности.

Более того, с возникновением современных рыночных отношений еще больше возникло стремление общества к сохранению социальной и экономической стабильности. Детерминантами данных отношений явилась возможность математизировать социальное знание, в результате чего сложилось представление о том, что законом мировой системы является стремление к порядку, обусловленное склонностью человека, общества, природы к сохранению. Именно эта первооснова способствует трансформации неустойчивых отношений между людьми в состояние стабильности. В этот период складывается представление об обществе как об идеально сконструированной модели, подобной некому механизму или человеческому организму, появляется понятие «стабильность». Главной целью любого государства является достижение определенного баланса интересов, поддержание общего блага, при обеспечении безопасности личности и совершенствовании законодательства.

Как показывают результаты научных исследований Н. Д. Смелзера[4], для большинства трудящихся важнейшей мотивацией к трудовой деятельности является ее содержание, креативность, решение коллективом общезначимых задач. Все это было одной из самых важнейших ценностных ориентаций трудящихся в 1960–1980-е годы. На сегодняшний момент мы можем наблюдать несколько иную ситуацию в трудовой сфере. Изношенное оборудование, практически разрушенная система охраны труда и, наконец, психологическое состояние трудящихся являются основной причиной невосполнимых потерь работников на производстве, а фактическое отсутствие строгого контроля за соблюдением трудового законодательства в области охраны труда привело к росту производственного травматизма. Зачастую гибель людей на производстве происходит в связи с техногенными катастрофами, несоблюдением техники безопасности

[2] В Волгоградской области исследование выполнялось авторской группой кафедры политологии ВолгГТУ, полевой этап исследования проходил в январе-феврале 2009 г. n = 2000 – Волгоградская область. Выборка стратифицированная, квотируемая. Квотирование производилось по признакам «пол», «возраст». Максимальная статистическая погрешность при доверительном уровне 0,95 составляет для Волгоградской области 5,16 %. Научная работа выполнялась при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда Проект № 07-03-203ОБа/В.

[3] Семгин, Г. Ю. Об итогах социально-экономического развития Российской Федерации в 2006 году: доклад на заседании Народного правительства 12 февраля 2007 года / Г. Ю. Семгин // Политический журнал. – 2007. – № 5/6. – С. 14.

[4] Смелзер, Н. Социология / Н. Смелзер: пер. с англ. – М.: Феникс, 1994. – С. 432.

в погоне за прибылью. Новыми взрывами и десятками погибших на угольных шахтах ознаменовал себя 2010 год, что негативно сказывается на всем процессе социальной стабилизации. Данные указанного выше опроса, проведенного с участием авторов, свидетельствуют о том, что только 31,2 % граждан в большей мере довольны условиями места своей работы[5]. Таким образом, в условиях экономической нестабильности в обществе, когда возможность саморегуляции экономических процессов существенно снижается, все более осознается потребность в оптимальных государственных решениях социальных проблем.

Постоянная трансформация общественной системы характеризуется отсутствием единой и неизменной системы правовых норм и законов, многие же базовые основы социального поведения и культурные ценности разных субкультур противоречат друг другу. Это в свою очередь порождает социальные конфликты норм и ценностей, которые современными методами достаточно трудно нивелировать. В сложной по структуре общественной системе существует множество противоречивых поведенческих установок и образцов, которые способствуют возникновению весомого количества предпосылок для развития отклоняющегося поведения. Например, конфликт правовых норм и ценностных ориентаций, определяющий поведение, в соответствии с которыми мы жили длительное время, и норм и ценностей в современном российском обществе. Иногда бывает просто невозможно в реальной жизни определить линию неотклоняющегося поведения.

Исходя из того, что современные аномии представляют собой противоправные действия конкретных индивидов, мы склоняемся к тому, что большая часть современных девиаций может происходить в сфере личностного поведения. В каждом свободном демократическом обществе мы наблюдаем деятельность различных субкультурных организаций и групп, деяния и установки которых не всегда согласуются с общепринятыми нормами. Данную форму девиантного поведения относят к коллективной.

В своих научных исследованиях профессор социологии Калифорнийского университета (США) Нейл Джозеф Смелзер достаточно емко определяет основное содержание понятия «девиация» и в свою очередь планомерно связывает ее с огромной вариативностью поведенческих ожиданий. Смелзер выделяет три основных компонента девиации: 1) личность, которой свойственно девиантное поведение 2) норма, являющаяся критерием правового поведения в данном обществе 3) группа людей, реагирующая на данное девиантное поведение[6].

Анализируя закономерности возникновения различных форм девиаций, Смелзер предполагает особую информационную и психологическую подготовку населения, создание специальных программ, которые минимизировали бы негативное воздействие конкретной ситуации неопределенности и содействовали бы стабилизации и прогнозируемости психологических реакций на повышении авторитета компетентного правового знания у населения страны.

Более широкую трактовку определения девиации дает Г. А. Аванесов. Он под отклоняющимся поведением понимает различные действия, не соответствующие заданным обществом нормам [7], т. е. речь идет о нарушении не только правовых, но и любых социальных норм.

В развитии общественных настроений, подготавливающих вспышки насилия и ненависти, одно состояние при определенных обстоятельствах может перейти в другое. К счастью, изучение конфликтных ситуаций и событий так называемого коллективного поведения показывает, что крайнее возбуждение – не единственная форма реакции на неопределенность ситуации.

Социальные конфликты и экономические противоречия, образующиеся в связи с объективной дифференциацией в образе жизни и уровне материального благополучия индивидов, принадлежащих к разным социальным группам, которые в свою очередь определенным образом активизируют формирование девиантных поведенческих установок. Но не все экономические противоречия и даже открытые конфликты влекут за собой девиантное и противоправное поведение со стороны граждан. Для преобразования скрытых социально-экономических противоречий в девиации и противоправном поведении, необходимо осознание противоречивости интересов и значимая для личности в данный момент материальная мотивация ее поведения.

Исходя из вышесказанного, мы приходим к выводу, что современные виды девиаций являются внешней формой выражения и проявления экономических противоречий. На сегодняшний момент структура и особенности развития девиантного поведения не позволяют его сводить только лишь к формальному констатированию экономических разногласий сторон в экономическом конфликте. В данном случае имеется в виду не что иное, как образование предпосылок для созревания негативной ситуации, что в свою очередь, естественно, имеет внутреннюю первопричину, что обусловлено своими внутренними детерминантами.

Следует отметить, что для современного российского общества характерна специфика соотношения низкого уровня экономической стабильности и активизации корыстных форм девиантного поведения. Важнейший показатель экономической стабильности, выделяемый современными конфликтологами, – степень гетерогенности общества. Под структурной гетерогенностью в данном случае мы понимаем дифференцированное распределение членов общества по уровню дохода, социальному статусу, профессии, образованию, национальности. Системные изменения в гетерогенности ведут к снижению

---

[5] В Волгоградской области исследование выполнялось авторской группой кафедры политологии ВолгГТУ, полевой этап исследования проходил в январе-феврале 2009 г. n = 2000 – Волгоградская область. Выборка стратифицированная, квотируемая. Квотирование производилось по признакам «пол», «возраст». Максимальная статистическая погрешность при доверительном уровне 0,95 составляет для Волгоградской области 5,16 %. Научная работа выполнялась при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда Проект № 07-03-203ОБа/В.

[6] Смелзер, Н. Социология / Н. Смелзер: пер. с англ. – М.: Феникс, 1994. – С. 482.

[7] Аванесов, Г. А. Криминология и социальная профилактика: учебник / Г. А. Аванесов. – М., 1980. – С. 257.

социальной мобильности и разрушению межгрупповых контактов[8]. Взаимовлияние социальных противоречий и особенностей развития экономического процесса на этапе глобальных экономических преобразований напрямую связано со структурной гетерогенностью. На данном этапе большую роль играют следующие факторы: уменьшение социальной дистанции между группами, достаточно тесный контакт групп с различными идеологическими течениями и субкультурами в сильно интегрированной социальной системе. Необходимо отметить, что степень социальной напряженности не достигла своей кульминационной точки и имеется некоторый запас прочности, хотя эмпирические исследования зачастую показывают нам, что достаточно ощутимы элементы скрытой враждебности между социальными слоями, группировками, политическими властями.

Уровень активизации современных форм девиаций опосредуется, главным образом, структурными изменениями в экономической системе. Научный анализ позволяет говорить о том, что современные девиации, их формы и количество развиваются в прямой зависимости от процесса стабилизации экономических процессов. Данная взаимозависимость прослеживается не всегда достаточно ярко, зачастую она приобретает прозрачные и достаточно сложные формы, что не всегда позволяет диагностировать данную связь на ранних этапах, где еще возможно ликвидировать предпосылки увеличения девиантного поведения в обществе. Но в любом случае необходимо иметь в виду, что эта достаточно прочная взаимосвязь существует, о чем нам говорит анализ истории развития экономической системы общества. Как показывают результаты научной проблемы, те или иные формы социальных разногласий продолжают существовать на любых этапах социально-экономического развития, в этих достаточно редких случаях вызваны они не объективно обусловленными различиями, а базовыми предпосылками личностной дезорганизации общественных отношений: принадлежностью к власти, участию и получению материальных благ от теневой экономики и т. д.

Таким образом, проведенный научный анализ проблемы влияния экономических факторов на особенности и закономерности развития девиаций в современном российском обществе позволяет сделать вывод, что решение проблемы экономической стабильности, позволяющей существенным образом минимизировать данное социальное явление, является длительным и многоплановым процессом и остается основополагающим условием для дальнейшего прогрессивного развития российского общества. Определенная разбалансированность и отсутствие стабильности экономической системы являются основной первопричиной девиантного поведения, которое воплощает наиболее опасные тенденции для нашей страны, такие как: высокий уровень различных видов безработицы, криминализация экономических отношений и коррупция. Базовыми предпосылками различных моделей девиантного поведения являются сложившиеся на конкретный период времени социально-экономические условия жизни общества. Различные противоправные отклонения от социальных норм, несмотря на их большое разнообразие, имеют некоторые общие первопричины, влияющие на их существование, а зачастую ведущие к их максимизации. По своей структуре и внутренним характеристикам они сводятся к объективным и субъективным конфликтным ситуациям в общественной системе, которые активизируют взаимодействие личности с общественной средой и ведут к изменениям поведенческих установок индивидов, не согласующихся с существующей нормативно-правовой системой.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Аванесов, Г. А. Криминология и социальная профилактика: учебник / Г. А. Аванесов. – М., 1980. – 526 с.

2. Дарендорф, Р. Элементы теории социального конфликта / Р. Дарендорф // Социологические исследования. – 1994. – № 5. – С. 142–146.

3. Морозова, Н. И. Диалектическая взаимосвязь категорий «уровень жизни» и «качество жизни» в динамике благосостояния общества / Н. И. Морозова // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского интитута бизнеса. – 2010. – № 2(12). – С. 22–26.

4. Семгин, Г. Ю. Об итогах социально-экономического развития Российской Федерации в 2006 году: доклад на заседании Народного правительства 12 февраля 2007 года / Г. Ю. Семгин // Политический журнал. – 2007. – № 5/6. – С. 14.

5. Смелзер, Н. Социология: пер. с англ. / Н. Смелзер. – М.: Феникс, 1994. – 688 с.

6. Храмцов, А. Ф. Социальное государство. Практика формирования и функционирования в Европе и России / А. Ф. Храмцов // Социологические исследования. – 2007. – № 2. – С. 21–32.

[8] Дарендорф, Р. Элементы теории социального конфликта / Р. Дарендорф // Социологические исследования. – 1994. – № 5. – С. 142–146.

УДК 331.5.024.5
ББК 65.240.5

Сложеникина Людмила Васильевна,
аспирант кафедры экономики и управления
Волгоградского института бизнеса,
г. Урюпинск,
e-mail: meon_nauka@mail.ru

НАПРЯЖЕННОСТЬ НА РЫНКЕ ТРУДА КАК ФАКТОР ВОЗНИКНОВЕНИЯ НЕСТАБИЛЬНОСТИ В ОБЩЕСТВЕННОЙ СИСТЕМЕ

TENSION AT THE LABOR MARKET AS A FACTOR OF INTSABILITY OF THE SOCIAL SYSTEM

Автор статьи рассматривает, каким образом кризисная ситуация на рынке труда вносит дисбаланс в экономическую, политическую, идеологическую (духовную) подсистемы общества, которые находятся в тесной взаимосвязи друг с другом. Нарастающие проблемы на рынке труда без вмешательства государства могут привести к серьезным социально-экономическим последствиям. Неспособность людей заработать себе на достойный уровень жизни рождает агрессию, девиантное поведение экономически активного слоя населения. Сегодня крайне важным и серьезным мероприятием является разработка, реализация обдуманной скоординированной политики, направленной на активизацию занятости и повышение эластичности рынка труда в обществе в целом.

The author of the article reviews the way of how the crisis at the labor market misbalances economic, political, ideological (moral) subsystems of society that closely interrelated with each other. Growing problems at the labor market, without the state assistance, can lead to serious social and economic consequences. Inability of people to earn money for the well-deserved way of living generates aggression, deviant behavior of economically active population. Nowadays the development, implementation of well-coordinated policy aimed at activation of population and increase of elasticity of the labor market as a whole is significantly important and serious.

Ключевые слова: общество, рынок труда, уровень безработицы, экономически активное население, коэффициент напряженности, экономический кризис, занятость населения, трудовые ресурсы, экономически активное население, качество жизни.

Keywords: society, labor market, unemployment level, economically active population, intensity ratio, economic crisis, population employment, labor resources, labour forces, quality of life.

Рассматривая основные аспекты современного мира с позиции классиков экономической социологии, человеческое общество можно представить в виде уникального монолита, трансформирующегося под воздействием взаимосвязанных между собой элементов: экономических тенденций, политических отношений, идеологических принципов и, наконец, самого социума. Перечисленные элементы являются саморазвивающимися подсистемами, которые постоянно находятся в движении от точки напряжения к равновесию. Наличие видимой устойчивости к атакующим внешним факторам всегда являлось мерилом благополучия любого государства. Однако, характерной чертой любого общества является отсутствие *абсолютной* стабильности.

Например, прогрессирующие проблемы в экономической подсистеме под влиянием такого фактора, как нестабильность на рынке труда, вызывают обостренную напряженность в социуме. Сложившаяся ситуация будет нарастать и впоследствии может либо разрушить систему в целом, либо с помощью механизмов социального контроля помочь ей адаптироваться к воздействиям новых раздражающих факторов и вывести ее на совершенно новый уровень развития. Следовательно, даже такой элемент экономической подсистемы, как рынок труда, является прямым стимулом экономического и интеллектуального онтогенеза общества. Но какую силу воздействия на систему в целом может оказать напряженность на рынке труда? Ответ можно получить, рассмотрев усиление напряженности, и проследить за тем, каким же образом социум переносит, переживает стрессовое положение на рынке труда при разных системах экономики. Более того, можно увидеть положительное воздействие «черных полос» в экономике на градацию общества в целом. Казалось бы, абсурдное утверждение, но попробуем подойти к нему, размышляя и констатируя реальные факты.

Пожалуй, для анализа любой ситуации лучше всего обратиться к осознанному прошлому: оно полезно в том отношении, что указывает нам пути и средства к развитию[1].

Вследствие того, что процессы, происходящие на рынке труда, формируют уровень и характер занятости и безработицы в обществе, внутри этого элемента подсистемы наблюдается постоянное движение к достижению баланса интересов между участвующими на рынке субъектами.

Чем выше число зарегистрированных безработных граждан к числу заявленных вакансий, тем сильнее напряженность на рынке труда. А значит, большие трудности испытывает экономически активная часть наших сограждан. Общеизвестно, что проблемы занятости населения возникают не столько из-за общих закономер-

[1] Борохов, Э. Энциклопедия афоризмов. Мысль в слове: научно-популярное издание / Э. Борохов. – М.: АСТ, 2003.

ностей, имеющих место в других государствах, сколько из-за специфических, национальных процессов и явлений. Поэтому думаем, исследование процесса напряженности в трудовом сегменте экономики целесообразно посвятить проблемам рынка труда собственной страны и начать с преамбулы, взяв точку отсчета с середины 70-х гг. прошлого столетия.

Известно, что именно в тот временной отрезок была принята четвертая по счету Конституция СССР. Предназначением Основного Закона являлось не только регламентирование социалистических канонов, но и демонстрация всему миру общества с подлинной демократией, политическая система которого обечивает:

– эффективное управление всеми общественными делами;

– все более активное участие трудящихся в государственной жизни;

– сочетание реальных прав и свобод граждан с их обязанностями и ответственностью перед обществом[2].

Затем уместно уделить внимание другому закону первостепенной важности того времени – Кодексу законов о труде (Кодекс) от 09.12.1971 г. «С победой социализма в Советском Союзе полностью и навсегда ликвидирована эксплуатация человека человеком»[3]. Оказывается, порой одна строка исторического документа может отразить устройство целой эпохи. Действительно, социалистический рынок труда ограничивался всего двумя субъектами: работником и Коммунистической партией, являющейся «сердцевиной политической системы».

Таким образом, характеризуя трудовые отношения в доперестроечную эпоху, можно сказать, что все «правила игры» при трудоустройстве устанавливались единственным монополистом – государством. Трудовые отношения между работником и работодателем были составляющей частью плановой экономики СССР. Конституцией был утвержден принцип социализма «От каждого – по способностям, каждому – по труду»[4]. Но на практике это правило мало влияло на ранжирование размеров заработной платы. Жесткому централизованному регулированию подвергались как плановые нормативы, так и плата за их достижения. Считалось, что уровень заработанной платы в СССР зависел от степени повышения производительности. Но фактически оказывалось, что единственный собственник, имеющий право осуществлять перераспределение средств, государство, в отношении зарплаты применяло правило «остаточного перераспределения». Именно такой порядок распределения денежных средств на оплату труда создал ситуацию, при которой наблюдалась самая низкая доля заработной платы в национальном доходе страны (относительно передовых развитых стран Запада).

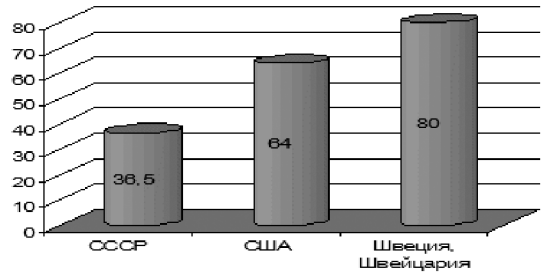


Рис. 1. Доля заработной платы граждан в национальном доходе (1985 г.), %[5]

Для начисления оплаты труда в Советском Союзе применялась минимальная заработанная плата, которая определялась на основании тарифных ставок и окладов. Единственным стимулятором повышения качества труда являлось премирование и доплаты за перевыполнение установленных норм при сдельной системе оплаты труда. Но и этот прием мотивации не исправил усугубившуюся ситуацию.

Взгляды и отношение индивидуумов к труду, к общественной деятельности создали благоприятную почву для группового эгоизма, противопоставляющего интересы отдельных коллективов государственным, что является естественной реакцией на тотальное огосударствление экономики. Последующее раздвоение целевой функции «советского экономического общества» не только снизило общую эффективность функционирования советской экономики, но и вызвало губительные нравственные издержки, послужившие снижению качества человеческого капитала[6].

У экономически активного населения за годы 10–11 пятилеток сформировалось стремление к получению высокого заработка, а желание самореализации и повышения квалификации не было приоритетным. Причиной этому послужило то, что с середины 1970 г. было выбрано направление на сближение оплаты труда между первым и высшими разрядами рабочих. Тот же самый прием был применен в отношении отраслей тяжелой и легкой промышленности. С этого времени оплата труда рабочих и дипломированных специалистов отличалась незначительно. В итоге советский инженер или ученый имел приблизительно такой же заработок, что и неквалифицированный рабочий. Это стало бесспорной ошибкой, которая впоследствии вызвала напряженность в экономической подсистеме.

Порождение уравнительности в оплате труда, одинаковом распределении премий, сближение величины заработка работников разных категорий, установление твердых окладов и тарифных ставок, жесткое ограничение совместительства на рынке труда привели к тому, что заработная плата перестала быть главным мотивирующим фактором труда. Таким образом, основной рычаг

---

[2] Конституция (Основной Закон) Союза Советских Социалистических Республик: принята на внеочередной седьмой сессии Верховного Совета СССР девятого созыва 7 октября 1977 г. // Конституция общенародного государства. – М., 1978. – С. 111–144.

[3] Кодекс законов о труде Российской Федерации: утв. ВС РСФСР 09.12.1971 (ред. с изм. от 24.01.2002) // Ведомости ВС РСФСР. – 1971. – № 50. – Ст. 1007.

[4] Конституция (Основной Закон) Союза Советских Социалистических Республик: принята на внеочередной седьмой сессии Верховного Совета СССР девятого созыва 7 октября 1977 г. – С. 111–144.

[5] Данилов, А. А. История России, XX – начало XXI века: учебник для общеобразовательных учреждений / А. А. Данилов, Л. Г. Косулина, М. Ю. Бранд . – 6-е изд. – М.: Просвещение, 2009. – 384 с.

[6] Бондаренко, М. П. Человеческий капитал как составной элемент человеческих ресурсов и его роль в современном производственном процессе / М. П. Бондаренко // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2010. – № 1 (11). – С. 208.

саморегулирования рынка труда – цена товара (оплата труда) терял свою силу.

Другим немаловажным фактором, повлиявшим на снижение уровня заработной платы работников, было отсутствие баланса между спросом и предложением на трудовые ресурсы. С позиции спроса на рабочую силу предприятия в Советском Союзе были лишены возможности приобретать производственные факторы именно тогда, когда в них возникала реальная потребность, так что ресурсы (включая рабочую силу) приходилось запасать впрок. Ресурсный резерв был необходим как страховка на случай непредвиденных обстоятельств (перебои в поставках, внезапные пересмотры плановых заданий и т. д.). Отсюда – тенденция к раздуванию штатов и поддержанию избыточной численности персонала. Из этого следует, что даже такой показатель, как вакансия рабочего места, подлежал планированию на государственном уровне. С точки зрения предложения труда экономику советского типа отличала предельная мобилизация трудового потенциала общества, которая обеспечивалась заниженным уровнем оплаты и разнообразными механизмами внеэкономического принуждения[7].

Третьим, доминирующим, фактором являлось отсутствие у руководителей интереса собственника, т. е. присутствие чувства ответственности за разумное использование активов предприятия. Фактически любой руководитель являлся управленцем общественной собственности без права присвоения и распоряжения прибылью. А прибыль, получаемая в экономике, – это показатель, который оказывает существенное влияние на формирование спроса и конкуренции между экономическими субъектами: чем больше получаемая прибыль, тем большая конкуренция за высококвалифицированные кадры возникает у работодателей. Ведь только обеспеченный активами работодатель может предложить более высокую заработную плату достойному специалисту. Таким образом, способность предприятия самостоятельно распределять прибыль является рычагом формирования спроса на рынке труда. Чем выше показатель спроса на должности и конкретных специалистов, тем выше предлагаемая заработная плата. Опираясь на это утверждение, делается заключение: отсутствие конкуренции между работодателями (единственным собственником всех предприятий и организаций являлось государство) и централизованным распределением прибыли, повышение уровня оплаты труда было просто нереальным. В этот период экономика страны опиралась на результаты промышленной реформы, заложенной еще в сентябре 1965 г. Тысячи возведенных крупных предприятий обеспечили рабочими местами основную долю советских граждан. Но подъем промышленности скрывал «обратную сторону медали». Усиленное возведение гигантов-производителей спонтанно привело к промышленной монополии. Если существует крупнейшее предприятие, следовательно, его функция сводится к выполнению крупнейших плановых заказов, поставленных на поток конвейера. А это автоматически приводит к снижению предложения на товары, которые пользовались потребительским спросом. Не следует забывать и о качестве продукции. Зачастую поставленное на конвейер производство значительно снижает качество товара. А это, к сожалению, в плановых показателях не программировалось. В итоге – товарный дефицит и появление «теневой экономики». Купить можно было все: от импортной мебели до модельных сапог, но только имея доступ в первые ряды при «выбросе товара», либо нужную сумму денег. Как правило, стоимость купленного у «фарцовщиков» товара превышала реальную стоимость в разы. Впрочем, людей волновала не денежная масса, а резкое сокращение товарной массы. К углублению продовольственной проблемы привело и падение сельскохозяйственной отрасли.

Нарушение нормального функционирования, разрыв взаимосвязи основных рычагов саморегулирования рынка труда (оплаты труда, спроса и предложения, прибыли и конкуренции) привели к острой напряженности в экономической подсистеме. Сработал принцип цепной реакции, который повлек за собой сбой в социальной подсистеме.

Дифференциация в обществе с 70–80 гг. XX в. сложилась не столько за счет доходов населения, сколько из-за скрытого перераспределения благ группами населения, которые были заняты в сфере торговли либо органах административно-командной системы (работники партии, сотрудники органов безопасности, руководители предприятий и др.). Кадровый аспект конца 70-х и середины 80-х гг. прошлого столетия характеризовался интенсификацией руководящих должностей и контролирующих органов. В середине 1980 г. было более 100 министерств и ведомств союзного уровня (в 1924 г. – 10, в 1936 г. – 20) и 500 – республиканского. К тому времени на каждые 6 человек в стране приходилось по одному «управляющему»[8]. Их уровень жизни обеспечивался не только регулярно получаемой зарплатой, но и натуральными благами (наличие благоустроенных квартир, лучшие пансионаты, служебные дачи). Во многих печатных изданиях временной период с 1970 по 1980 г. характеризовался как «золотой век» партийно-государственного аппарата с пожизненностью номенклатурных постов, коррупцией и консерватизмом. Уровень жизни советской элиты был несопоставим с качеством жизни рабочего класса.

Недовольство социума вызывал и активно используемый бесплатный труд на благо общества. Казус состоял в том, что недовольными были и работники, и работодатели, осознававшие последствия зарождающегося недовольства. Бесплатно работать уже никто не хотел. Но таковы были принципы СССР. Опять же делаем ссылку на Конституцию: «Общественно полезный труд и его результаты определяют положение человека в обществе»[9]. Привлечение граждан к обще-

[7] Капелюшников, Р. И. Российский рынок труда: адаптация без реструктуризации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.libertarium.ru/10779 (дата обращения: 17.09.2010).

[8] Данилов, А. А. История России, XX – начало XXI века: учеб. для общеобразовательных учреждений....

[9] Конституция (Основной Закон) Союза Советских Социалистических Республик: принята на внеочередной седьмой сессии Верховного Совета СССР девятого созыва 7 октября 1977 г. // Конституция общенародного государства. – М., 1978. – С. 111–144.

ственным бесплатным занятиям считалось явлением обычным. При отсутствии официальной занятости человеку присваивался статус «тунеядца» со всеми вытекающими последствиями. Официально безработицы в СССР не существовало. Однако апрель 1985 г., ознаменовавшийся началом перестройки социально-экономического развития страны, стал негласным доказательством того, что «бунт» среди занятых уже имеет место и вот-вот образует эффект разорвавшегося снаряда. Чтобы хотя бы немного загасить напряженность среди трудящихся, в середине 1983 г. принят Закон о трудовых коллективах[10], впоследствии разрешающий промышленным предприятиям создавать на местах Советы, в полномочия которых входило право самостоятельно регулировать размер заработной платы и утверждать состав руководителей. К сожалению, нововведение породило рост конфликтов, касающихся распределению фонда оплаты труда. Это является показательным примером неготовности общества тех лет к ломке стереотипов. В период с 1988 по 1990 г. наметилась тенденция массовых забастовок и добровольного выхода рабочих и служащих из состава официальных профсоюзов. Именно это явление было первым выражением скептицизма к трудовой политике государства и криком населения о наличии нестабильности на рынке труда. К концу 1990 г. впервые прозвучала мысль о неизбежности перехода к рыночным отношениям. Укоренившийся беспредел в экономической и социальной системах, захватил и политическую сферу. Обстановка усугубилась межнациональными противоречиями. Беря во внимание нарастающую напряженность в трех основных подсистемах (экономике, политике и социальной среде), распад социалистической державы в 1991 г. был вполне закономерным явлением. Впрочем, появившийся «просвет» повлек за собой раздел активов, принадлежащих ранее одному собственнику – СССР. Процесс дробления всегда обусловлен полемикой в справедливости распределения «лакомых кусков». Где имеет место дележ, там и распри с сопутствующими столкновениями и попираниями этических норм. Иными словами, начался процесс деструкции в последней из подсистем – идеологической (духовно-культурной). Тоталитарное общество, которое десятилетиями базировалось на развитии военно-промышленного комплекса и тяжелой промышленности, вынуждено было отдать часть гигантов другим равнозначным республикам, которые приобрели суверенитет. Сложившаяся ситуация на политической арене спровоцировала разрыв экономических отношений между промышленными субъектами, оказавшимися теперь на территории обособленных стран СНГ. Гигантская потеря рабочих мест высвободила в неизвестность тысячи русских и иностранных граждан. Интеграция вышеперечисленных и иных факторов явилась предпосылкой для выхода первого действенного закона, регламентирующего правила взаимодействия субъектов на рынке труда: Закона Российской Федерации от 19 апреля 1991 г. № 1032-1 «О занятости населения в Российской Федерации»[11].

Получается, нарастающая напряженность на рынке труда в совокупности с факторами других подсистем, достигнув апогея, произвела полное разрушение семидесятилетней укоренившейся системы – социалистического общества. А «черная полоса» в истории русской экономики вывела страну на совершенно другой экономический виток и уровень жизни граждан. Начался новый этап становления и развития российского общества. 12 декабря 1993 г. была принята Конституция Российской Федерации[12], вступившая в силу с декабря 1993 г. Наконец, государством была создана правовая база, регламентирующая все основные вопросы относительно труда и занятости населения

Начало 90-х гг. прошлого века было тем отрезком истории, когда страна ступила на путь новых политических и незнакомых ранее рыночных отношений. Поэтому одним из самых первостепенных вопросов, взволновавших общество и органы законодательной власти, был вопрос о занятости населения. Но тогда были только догадки о том, что Россию охватит бум безработицы, который рано или поздно может подвести к социальному бунту и взрыву. Впервые столкнувшись с новоявленным понятием безработицы, население постепенно начало на себе ощущать последствия напряженности на рынке труда. Только сегодня мы можем засвидетельствовать тот факт, что за годы становления нашего государства как Российской Федерации уровень безработицы не достиг того пика, который мог бы спровоцировать в обществе непредсказуемые социальные потрясения. В этом, бесспорно, заслуги Государственной службы занятости. За последние 19 лет (1991–2010) были реализованы сотни законопроектов и тысячи мероприятий, направленных на урегулирование шаткого положения в социальной и экономической подсистемах. Среди них Постановление Правительства Российской Федерации от 22 апреля 1997 г. № 458 «Об утверждении Порядка регистрации безработных граждан»[13].

На государственные учреждения – центры занятости населения (далее – ГУ ЦЗН) в регионах была возложена сложнейшая задача по реализации десятков федеральных и областных целевых программ: Федеральная программа «Юг России»[14], Федеральная программа «Социальное

---

[10] О введении в действие Закона СССР «О трудовых коллективах и повышении их роли в управлении предприятиями, учреждениями, организациями»: постановление ВС СССР от 17.06.1983 № 9501-X // Ведомости ВС СССР. – 1983. – № 25. – Ст. 383.

[11] О занятости населения в Российской Федерации: Закон РФ. от 19.04.1991 № 1032-1 (ред. от 22.07.2010) // Собрание законодательства РФ. – 1996. – № 17. – Ст. 1915.

[12] Конституция Российской Федерации: принята всенародным голосованием 12.12.1993 (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 № 6-ФКЗ, от 30.12.2008 № 7-ФКЗ) // Собрание законодательства РФ. – 2009. – № 4. – Ст. 445.

[13] См.: О внесении изменений и дополнений в порядок назначения и выплаты пособий по безработице: постановление Правительства РФ от 05.06.1994 № 647// Собрание законодательства РФ. – 1994. – № 7. – Ст. 776; Об утверждении Порядка регистрации безработных граждан: постановление Правительства РФ от 22.04.1997 № 458 (ред. с изм. от 26.04.2010) // Собрание законодательства РФ. – 1997. – № 17. – Ст. 2009.

[14] О Федеральной целевой программе «Юг России»: постановление Правительства РФ от 08.08.2001 № 581 (ред. от 10.10.2007) // Собрание законодательства РФ. – 2001. – № 33 (ч. II). – Ст. 3469.

развитие села до 2012 года»[15], областная целевая Программа «Развитие мелкотоварного производства продукции сельского хозяйства в личных подсобных хозяйствах» на 2001–2005 годы»[16]. Во временной промежуток между 2000 и 2008 гг. положение на рынке труда России было отмечено как непростое, но стабильное.

Под влиянием мирового финансового кризиса, оказавшего негативное воздействие на экономику России во втором полугодии 2008 г., произошли глобальные изменения в социальной и экономической сферах. Серьезные нарушения стабильной экономической жизни общества неизбежно должны были сказаться на рынке труда. И это был только вопрос времени. В Российской Федерации это начало ощущаться к середине 2009 г. Одним из основных способов форсирования последствий кризиса стала попытка ГУ ЦЗН приложить усилия для поиска решений по урегулированию усилившихся проблем на рынках труда. В зависимости от специфики местности, расположения населенных пунктов, традиций жителей каждый регион по-своему пострадал от мировой экономической встряски.

Для примера можно проанализировать возникшую ситуацию в Волгоградской области. Так, на 01.01.2010 г. уровень регистрируемой безработицы приблизился к 2, 77 %, или, выражаясь в показателях измерения численности, – 36, 6 тыс. человек. Резкий рост регистрируемой безработицы наблюдался по ряду причин. Во-первых, в период январь–февраль 2009 г. в отношении к соответствующему периоду предыдущего года было отмечено:

– снижение индекса промышленного производства по видам деятельности «Добыча полезных ископаемых», «Обрабатывающие производства», «Производство и распределение электроэнергии, газа и воды» на 16,7 %;

– уменьшение среднесписочной численности работников, занятых в экономике на 5,1 %;

– уменьшение реальной средней заработной платы (с учетом индекса потребительских цен) на 6,6 %;

– увеличение кредиторской задолженности предприятий по оплате труда перед персоналом в 1,2 раза;

– увеличение индекса потребительских цен на 11,8 %[17].

Кризис в промышленном производстве привел к снижению оборота и негативному влиянию на финансовый результат. В результате этого за 11 месяцев 2009 г. удельный вес убыточных предприятий достиг отметки 34,7 %.

Чтобы продержаться и выжить в условиях финансового кризиса, на многих крупнейших предприятиях области было принято решение о применении режима неполного рабочего дня. К этому нововведению прибегли такие гиганты как ЗАО «Волгоградский металлургический завод «Красный Октябрь», ОАО «Северсталь-метиз», ОАО «Каустик», ОАО «Волжский подшипниковый завод», ОАО «Тракторная компания «ВГТЗ» и многие другие. На 01.01.2010 г. 358 организаций провели мероприятия по высвобождению работников, введению режима неполного рабочего времени, предоставлению работникам отпусков без сохранения заработной платы. Углубляющаяся макроэкономическая проблема переросла в проблемы социального уровня, оказав прямое и сильное воздействие на отдельного работника и членов его семьи. Для основной массы населения безработица ассоциируется со снижением жизненного уровня, не беря во внимание наличие психологических травм. По данным Комитета по труду и занятости населения Администрации Волгоградской области, структурный состав зарегистрированных безработных граждан представлен в табл. 1.

Таблица 1

Структурный состав зарегистрированных безработных граждан в Волгоградской области

Категории безработных граждан, состоящих на учете в службе занятости	На 01.01.2008 (%)	На 01.01.2009 (%)	На 01.01.2010 (%)
Проживают в сельской местности	43,1	42,1	28,8
Уволились с последнего места работы по собственному желанию	34,5	36,7	42,1
Молодежь в возрасте 16–29 лет	24,1	25,6	27,1
Имеют высшее или среднее профессиональное образование	39,8	40,7	44,5
Граждане предпенсионного возраста	9,6	8,9	6,9

Становится очевидным тот факт, что безработица «помолодела» в послекризисный период, так как ряды безработных динамично пополняются трудоспособной молодежью. Сопоставляя показатели предшествующего кризису года (2008 г.) и текущего (2010 г.), вырисовывается противоречивая информация. Разумеется, в кризисные времена каждый здравомыслящий человек должен направлять все усилия для сохранения своего рабочего места. Однако, на начало нынешнего года числится на 7,6 % больше тех граждан, которые покинули рабочие места по собственному желанию. Это статистика, но на самом деле на этот солидный процент приходится основная масса работников, которые были вынуждены оформить свой уход заявлением по инициативе работника по ряду причин, известных только работнику и работодателю.

Следует особо отметить, что рынок труда ежегодно пополняется дополнительной рабочей силой из числа выпускников образовательных учреждений. На практике ситуация складывается таким образом, что численность квалифицированных специалистов

[15] О Федеральной целевой программе «Социальное развитие села до 2012 года»: постановление Правительства РФ от 03.12.2002 № 858 (ред. от 31.01.2009) // Собрание законодательства РФ. – 2002. – № 49. – Ст. 4887.

[16] Об областной целевой программе «Развитие мелкотоварного производства продукции сельского хозяйства в личных подсобных хозяйствах на 2001–2005 годы»: постановление Волгоградской областной Думы № 17/492 от 30.11.2000 (с изм. от 19.07.2005) // СПС «КонсультантПлюс».

[17] О Программе дополнительных мероприятий по снижению напряженности на рынке труда Волгоградской области на 2010 год: постановление Администрации Волгоградской обл. от 14.12.2009 № 441-п (ред. от 11.10.2010) // Волгоградская правда. – 2009. – 23 дек.

намного превышает количество заявленных вакансий. Напряженность при трудоустройстве после окончания учебного заведения уровня ВПО или СПО наблюдается в том, что каждый выпускник вуза и колледжа претендует на должность, соответствующую его квалификации. Но национальный рынок труда уже пресыщен экономическими и юридическими профессиями, из-за чего намечается острая нехватка рабочих специальностей. Вследствие постепенной модернизации производства, распространения новейших технологий увеличивается спрос на высококвалифицированных рабочих. Так, по информации органов занятости населения, от 60 % до 90 % вакансий региональных рынков труда приходится на вакансии профессий рабочих и особенно – высококвалифицированных рабочих, доля которых в общем количестве занятых в экономике рабочих составляет, по экспертным оценкам Российского союза товаропроизводителей, лишь чуть более 5 % против 40–55 % в развитых странах Европы и США[18]. В результате этого за последние 3 года лица, имеющие высшее или среднее профессиональное образование, увеличили состав безработных этой категории на 4,7 %. В категории сельчан и граждан предпенсионного возраста наблюдается снижение безработицы 14,3 % и 2,7 % соответственно. Немалую роль в занятости граждан, проживающих в сельской местности региона, сыграла реализация крупных региональных инвестиционных проектов: второй пусковой комплекс мостового перехода через реку Волгу, строительство свиноводческого комплекса в поселке Самофаловка, строительство завода «Волма – Волгоград-2» и др. Эти проекты, еще на стадии их утверждения, рассматривались как способ стимулирования предпринимательской деятельности в строительной, сельскохозяйственной, транспортной сферах деятельности. Несмотря на снижение числа безработных по некоторым категориям граждан, напряженность на рынке труда имеет тенденцию наращивания.

Таблица 2

Соотношение спроса и предложения рабочей силы в динамике[19]

№	Показатели	2008 (чел.)	2009 (чел.)	Динамика (+/-) (чел.)
1	Число зарегистрированных граждан в качестве безработных	51 649	83 917	+32 268
2	Заявлено вакансий	164 920	163 856	-1 756

Произведя элементарные расчеты, можно увидеть, что из-за увеличения численности зарегистрированных безработных и одновременного уменьшения заявленных вакансий коэффициент напряженности достиг 3,32 на начало 2010 г. против 1, 72 в 2009 г.[20]



Рис. 2. Коэффициент напряженности в 2008 и 2009 гг. (по состоянию на конец месяца)

По мнению экспертов, уровень прогнозируемой безработицы на конец текущего года может колебаться в лучшем варианте развития ситуации на рынке труда с 2,53 %, в худшем случае до 2,72 %. Поэтому возрастающий уровень безработицы необходимо считать более масштабным явлением, чем экономическая бедность. Безработица глобальных масштабов является последней ступенью, отделяющей стабильность в обществе от социальной катастрофы.

Напряженность на рынке труда становится опасной в том случае, когда возрастает количество экономически активных граждан, не имеющих возможности трудоустроиться в течение затяжного периода.

По Волгоградской области средняя продолжительность безработицы на начало 2010 г. составила 4,5 месяца. В 2009 г. этот же показатель приближался к 3,3 месяца. Не исключено, что подобная обстановка может выступить как источник дестабилизации напряженности, социального и политического взрыва. К сожалению, история нашей страны испытала на себе все негативные последствия дезинтеграции подсистем общества при переходе к рыночным отношениям.

Статистика вступает в общение с обществом посредством цифр, которые информируют пользователей о реальном положении дел. И если ранее для реализации государственной политики службы занятости населения работали над «Программой содействия занятости населения», то во втором полугодии 2009 г. заговорили о необходимости программы, направленной на снижение напряженности на рынке труда. 14.12.2009 г. вступило в силу Постановление Правительства Российской Федерации № 1011 «О предоставлении субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на реализацию дополнительных мероприятий, направленных на снижение напряженности

[18] Гринько, В. С. Роль и значение образования в развитии человеческого капитала / В. С. Гринько // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2008. – № 6. – С. 195.

[19] См.: О Программе дополнительных мероприятий по снижению напряженности на рынке труда Волгоградской области на 2010 год: постановление Администрации Волгоградской обл. от 14.12.2009 № 441-п (ред. от 11.10.2010) // Волгоградская правда. – 2009. – 23 дек.; Информационно-аналитический отчет Комитета по труду и занятости населения Администрации Волгоградской области о результатах деятельности в 2009 году (в сокращении). – Волгоград: Государственная служба занятости, 2010.

[20] О Программе дополнительных мероприятий по снижению напряженности на рынке труда Волгоградской области на 2010 год: постановление Администрации Волгоградской обл. от 14.12.2009 № 441-п (ред. от 11.10.2010) // Волгоградская правда. – 2009. – 23 дек.

на рынке труда субъектов Российской Федерации»[21]. Данный документ послужил основанием для разработки «Программы дополнительных мероприятий по снижению напряженности на рынке труда на 2010 год» по регионам. 11.01.2010 г. на рабочей встрече с председателем ФНПР Михаилом Шмаковым Президент РФ Д. Медведев отметил: «Проблема безработицы останется в этом году самой сложной проблемой, которая существует в социальной сфере страны. Действительно, законы кризиса таковы, что рынок труда восстанавливается медленнее всех, но это не должно служить оправданием для бездействия, мы должны и далее совместно предпринимать усилия, чтобы напряженность, которая на рынке труда существует и выросла в конце прошлого года, путем согласованных действий снимать».

Выбранная и утвержденная правительством стратегия должна обеспечить преобразования в структуре занятости, уровне доходов населения, качестве жизни российских граждан. И в большей степени это зависит от глубины научных познаний рынка труда, способности отслеживать процесс напряженности и умений вовремя пресекать нежелательные социально-экономические явления.

Таким образом, проанализировав обстановку на национальном рынке труда за последние тридцать лет, можно выделить ряд основных факторов дестабильности занятости населения в современном воспроизводственном процессе в РФ:

1) отсутствие грамотной, рациональной плановости в народном хозяйстве и последующая потеря устойчивых хозяйственных связей между экономическими субъектами в пределах РФ (стран СНГ), происшедшие при переходе от командной экономики к рыночным отношениям в РФ;

2) массовая ликвидация предприятий, влекущая за собой колоссальный выброс рабочей силы на рынок труда и оказывающая непосредственное воздействие на уровень регистрированной и скрытой безработицы;

3) неготовность и нежелание большинства частных собственников развивать производство в целях создания дополнительных рабочих мест из-за того, что процесс расширения и модернизации требует весомых денежных вложений;

4) неготовность системы образования к переобучению и повышению квалификации работников в новых экономических условиях, вследствие чего малые населенные пункты регионов оказались не обеспеченными нужными кадрами;

5) частая сменяемость управленческих кадров в муниципалитете, их низкая квалификация в вопросах развития муниципальных территорий, в частности в решении вопросов урегулирования занятости населения;

6) недостаточность привлеченных инвестиций (неподготовленность населения страны вкладывать свободные денежные средства в открытие собственного нового дела в свободных рыночных нишах, которое обеспечит наличие дополнительных вакансий) в развитие занятости населения от бизнеса;

7) отсутствие научно обоснованных бизнес-планов по использованию трудовых ресурсов в региональных государственных учреждениях центров занятости населения.

Исходя из сказанного можно сделать вывод, что рынок труда – важнейший специфический элемент рыночной экономики в РФ, так как его составляющей является самое бесценное богатство страны – живые люди, наделенные культурной самобытностью, психофизической характерностью, политическими и религиозными взглядами, индивидуальными способностями. Следовательно, рынок труда выполняет роль индикатора, предоставляющего информацию о социальном благополучии населения страны.

Наличие безработицы сигнализирует о нарастающей дестабильности в обществе. В сознании разумного взрослого человека понятие безработицы ассоциируется со стрессом, бедой, которую приносит в дом нестабильность на рынке труда. Бороться с безработицей как с сегментом рынка труда не имеет смысла, потому что она не причина экономических казусов, социальных бедствий и различных конфликтов, а их результат. Уровень безработицы – это отражение состояния экономики и общества в целом. Как серьезное общественное явление, кризис рынка труда – тема наиболее актуальная и заслуживает пристального внимания и изучения наукой. Начинать нужно с изучения российских особенностей рынка труда и экономики, потому что это позволяет избегать допущенных ранее ошибок, увереннее смотреть в будущее, смелее строить планы и разрабатывать программы предстоящих действий.

Национальный рынок труда, безработицу и занятость населения необходимо изучать в большей степени для того, чтобы оградить граждан, с одной стороны, от поголовного принудительного трудоустройства, с другой – от затяжного отсутствия источника зарабатывания денег .

Ведь неспособность людей заработать себе на достойный уровень жизни рождает агрессию, девиантное поведение экономически активного слоя населения. Перечисленные факторы аккумулируются в сознании граждан в виде недовольства властью и неприятия курса проводимых реформ. Все это в совокупности создает реальную угрозу социальной, затем политической и, наконец, идеологической стабильности в обществе.

Следовательно, сегодня крайне важным и серьезным мероприятием является разработка, реализация обдуманной скоординированной политики, направленной на активизирование занятости и повышение эластичности рынка труда в обществе в целом.

---

[21] См.: О предоставлении в 2010 и 2011 годах субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на реализацию дополнительных мероприятий, направленных на снижение напряженности на рынке труда субъектов Российской Федерации: постановление Правительства РФ от 14.12.2009 № 1011 (вместе с «Правилами предоставления в 2010 и 2011 годах субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на реализацию дополнительных мероприятий, направленных на снижение напряженности на рынке труда субъектов Российской Федерации») // Собрание законодательства РФ. – 2009. – № 51. – Ст. 6316; О Программе дополнительных мероприятий по снижению напряженности на рынке труда Волгоградской области на 2010 год: постановление Администрации Волгоградской обл. № 441-п от 14.12.2009 (ред. от 11.10.2010) // Волгоградская правда. – 2009. – 23 дек.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бондаренко, М. П. Человеческий капитал как составной элемент человеческих ресурсов и его роль в современном производственном процессе / М. П. Бондаренко // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2010. – № 1 (11). – С. 208.

2. Борохов, Э. Энциклопедия афоризмов. Мысль в слове: научно-популярное издание / Э. Борохов. – М.: АСТ, 2003. – 714 с.

3. Гринько, В. С. Роль и значение образования в развитии человеческого капитала / В. С. Гринько // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2008. – № 6. – С. 195.

4. Данилов, А. А. История России, XX – начало XXI века: учебник для общеобразовательных учреждений / А. А. Данилов, Л. Г. Косулина, М. Ю. Бранд. – 6-е изд. – М.: Просвещение, 2009. – 384 с.

5. Информационно-аналитический отчет Комитета по труду и занятости населения Администрации Волгоградской области о результатах деятельности в 2009 году (в сокращении). – Волгоград: Государственная служба занятости, 2010.

6. Капелюшников, Р. И. Российский рынок труда: адаптация без реструктуризации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.libertarium.ru/10779.

7. Кодекс законов о труде Российской Федерации: утв. ВС РСФСР 09.12.1971 (ред. с изм. от 24.01.2002) // Ведомости ВС РСФСР. – 1971. – № 50. – Ст. 1007.

8. Конституция Российской Федерации: принята всенародным голосованием 12.12.1993 (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 № 6-ФКЗ, от 30.12.2008 № 7-ФКЗ) // Собрание законодательства РФ. – 2009. – № 4. – Ст. 445.

9. Конституция (Основной Закон) Союза Советских Социалистических Республик: принята на внеочередной седьмой сессии Верховного Совета СССР девятого созыва 7 октября 1977 г. // Конституция общенародного государства. – М., 1978. – С. 111–144.

10. Об областной целевой программе «Развитие мелкотоварного производства продукции сельского хозяйства в личных подсобных хозяйствах на 2001–2005 годы»: постановление Волгоградской областной Думы от 30.11.2000 № 17/492 (с изм. от 19.07.2005) // СПС «КонсультантПлюс».

11. Об утверждении Порядка регистрации безработных граждан: постановление Правительства РФ № 458 от 22.04.1997 (ред. с изм. от 26.04.2010) // Собрание законодательства РФ. – 1997. – № 17. – Ст. 2009.

12. О введении в действие Закона СССР «О трудовых коллективах и повышении их роли в управлении предприятиями, учреждениями, организациями»: постановление ВС СССР № 9501-X от 17.06.1983 // Ведомости ВС СССР. – 1983. – № 25. – Ст. 383.

13. О внесении изменений и дополнений в порядок назначения и выплаты пособий по безработице: постановление Правительства РФ. № 647 от 05.06.1994 // Собрание законодательства РФ. – 1994. – № 7. – Ст. 776.

14. О занятости населения в Российской Федерации: закон РФ от 19.04.1991 № 1032-1 (ред. от 22.07.2010) // Собрание законодательства РФ. – 1996. – № 17. – Ст. 1915.

15. О предоставлении в 2010 и 2011 гг. субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на реализацию дополнительных мероприятий, направленных на снижение напряженности на рынке труда субъектов Российской Федерации (вместе с «Правилами предоставления в 2010 и 2011 годах субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на реализацию дополнительных мероприятий, направленных на снижение напряженности на рынке труда субъектов Российской Федерации»): постановление Правительства РФ от 14.12.2009 № 1011 // Собрание законодательства РФ. – 2009. – № 51. – Ст. 6316.

16. О Программе дополнительных мероприятий по снижению напряженности на рынке труда Волгоградской области на 2010 год: постановление Администрации Волгоградской обл. от 14.12.2009 № 441-п (ред. от 11.10.2010) // Волгоградская правда. – 2009. – 23 дек.

17. О Федеральной целевой программе «Социальное развитие села до 2012 года»: постановление Правительства РФ от 03.12.2002 № 858 (ред. от 31.01.2009) // Собрание законодательства РФ. – 2002. – № 49. – Ст. 4887.

18. О Федеральной целевой программе «Юг России»: постановление Правительства РФ от 08.08.2001 № 581 (ред. от 10.10.2007) // Собрание законодательства РФ. – 2001. – № 33 (ч. II). – Ст. 3469.

УДК 330.16
ББК 65.245.16

Казачева Анна Ивановна,
соискатель кафедры экономики
Поволжской академии государственной службы имени П. А. Столыпина,
г. Саратов,
e-mail: efanovaai@gmail.com

СОЦИАЛЬНОЕ ПАРТНЕРСТВО КАК ИНСТРУМЕНТ РЕГУЛИРОВАНИЯ СОЦИАЛЬНО-ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

SOCIAL PARTNERSHIP AS AN INSTRUMENT OF REGULATION OF SOCIAL AND LABOUR RELATIONS AT THE CONTEMPORARY PERIOD OF TIME

Автором рассматривается институт социального партнерства в качестве инструмента регулирования социально-трудовой активности работников и их участие в управлении предприятия. Приводится зарубежный опыт регулирования социально-трудовых отношений. Анализируется влияние социального партнерства на социально-трудовую активность работников, а также на социально-экономическое положение коммерческого предприятия. Предложены критерии для оценки эффективности социального партнерства как института, характерного для современного этапа развития экономики большинства стран Европы и США. Приводятся примеры новой идеологии организации труда, основанной на социальном партнерстве работодателя, работника, представителей общественных организаций и власти.

The author studies how the institute of social partnership is used as an instrument of social and labor activity of employees' regulation, participation of employees in the enterprise management. The foreign experience of management of social and labor relations has been provided. The impact of social partnership on the employees social and labor activities has been analyzed, as well as on the social and economic status of commercial enterprise. The criteria of evaluation of effectiveness of social partnership as an institution specific for the modern stage of economic development of the major countries of Europe and the US have been provided. Examples of new philosophy of labor arrangement have been provided on the basis of social partnership of an employer, employee, representatives of public institutions and the state authority.

Ключевые слова: социальное партнерство, социально-трудовая активность, социальная защищенность, участие работников в управлении предприятием, работодатель, работник, индикатор социально-экономического положения, идеология организации труда, количественные и качественные характеристики, экстерналии, занятость, социальное страхование, толерантность.

Keywords: social partnership, social and labor activity, social protection, participation of employees in an enterprise management; employer, employee, indicator of social and economic conditions, philosophy of labor management, quantitative and qualitative properties, employment, insurance, tolerance, externalities.

Регулирование социально-трудовых отношений на современном этапе требует таких инструментов регулирования, которые были бы адекватны модернизационным и инновационным процессам в экономике. О социальном партнерстве как уникальном инструменте регулирования социально-трудовых отношений наглядно свидетельствует опыт стран Западной Европы и США. Еще в 1990-е гг. было отмечено, что в странах Западной Европы институты, представляющие бизнес и работников, имеют значительно больше влияния на процесс формирования и реализации социальной политики, чем их коллеги в США. Очевидно было и то, что государство в европейских странах играет более важную роль в регулировании отношений занятости, в социальном обеспечении пенсионеров и нетрудоспособных. Главным индикатором различий социальной политики США и стран Западной Европы являлась более высокая степень коллективного обсуждения и участия работников в формировании социальной и экономической политики на предприятиях стран Западной Европы. Так, по данным Научно-исследовательской ассоциации стран Западной Европы по производственным отношениям, решения, принимаемые по вопросам занятости, оплаты труда, распределения дохода на предприятиях при совместном участии работодателей, работников, представителей профсоюзов, государственных структур, ранжировались в странах Западной Европы от 98 % в Австрии до 47 % в Великобритании в 1994 году. Что касается США, то этот показатель не превышал 18 %. Другим индикатором, характеризующим коллективное представительство при распределении национального дохода, является система социального страхования. Степень коллективного участия при решении вопроса социального страхования определяется в странах Западной Европы в размере 28 %, а в США – 15 %[1]. Эмпирический опыт многочисленных форм коллективного участия и коллективного представительства при решении социально-экономических и социально-трудовых проблем на различных уровнях хозяйствования был концептуализирован в теорию социального партнерства. Значимость

[1] Casey, B. Social Partnership and Economic Performance: The Case of Europe / B. Casey, M. Gold. – Horthampton: Edward Elgar, 2000. – P. 1–2.

различных форм социального партнерства оценивается по мере их определенного вклада в экономическое развитие стран и влияние на развитие социально-трудовой активности работников. При этом социально-трудовая активность, которая стимулируется социальным партнерством в определенной мере, и социальная защищенность рассматриваются как важные факторы социально-экономического развития предприятия. Социальное партнерство, социальная защищенность работника в условиях рыночной экономики, равные возможности для работников и коллективная солидарность – вот те социальные ценности, которые лежат в основе «Европейской социальной модели», характеризующей определенный тип социально-трудовых отношений.

В отдельных странах Западной Европы, таких как Дания, Австрия, социальное партнерство пропагандировалось как основной важнейший атрибут социальной политики, проводимой в этих странах в начале 90-х гг. XX в.

Социально-трудовые отношения, формируемые на принципах социального партнерства, характеризуются построением консенсуса и доверием между их субъектами, что определяет вектор позитивного направления развития социально-трудовых отношений.

Институт социального партнерства позволяет реализовать «голос» работника на рабочем месте, выразить работникам свои взгляды при проведении переговоров. Это стимулирует потенциальную производительность труда, и в качестве стимулов выступают совместное участие работников, работодателей, государства в обсуждении вопросов, и включение работников в процесс управления предприятием через институт социального партнерства.

Институт социального партнерства позволяет:

– поддерживать и совершенствовать квалификацию и наращивать профессионализм работников, приобретать навыки и умения в организации и управлении производством;

– внедрять инновационные методы управления на предприятиях;

– осуществлять контроль над деятельностью предприятия с участием работников;

– привлекать к решению проблем в управлении производством и производственными изменениями научных экспертов и представителей из числа работников;

– стимулировать высокую стабильность социально-экономического развития предприятия.

При использовании социального партнерства в качестве инструмента управления предприятием достигается повышение рентабельности и достижение более высокого уровня доходов работников на основе повышения социально-трудовой активности работников и их непосредственного участия в управлении предприятием. Такой подход к управлению предприятием был предложен еще в 90-е годы в странах Западной Европы. Затраты на обучение персонала в целях повышения социально-трудовой активности работников в соответствии с таким подходом к управлению рассматриваются в большей степени как инвестиции в человеческий капитал и в обеспечение улучшения условий труда и гуманизацию социально-трудовых отношений.

Участие работников в управлении предприятием в рамках института социального партнерства формирует новую идеологию организации труда на предприятиях и социально-трудовых отношений. Она сводится к следующему:

– труд, производящий материальные ценности, в большей степени ориентирует работников на самозащиту, на самосохранение и реализацию собственного протекционизма, поскольку доминирующие материальные стимулы труда и оплата труда олицетворяют идею самообеспечения. В противоположность ему труд, производящий нематериальные, интеллектуальные ценности, ориентирует работника на полную самоотдачу в процессе труда и посвящение самого работника непосредственно выполняемой работе. Это позволяет констатировать большую продуктивность этого труда;

– институт социального партнерства, развивая социально-трудовую активность, гарантирует и социальную защищенность работников, вследствие чего социальное партнерство и социальная защищенность представлены однородными категориями, как два неотделимых друг от друга и взаимосвязанных понятия. Социальная защищенность не только освобождает от работы при временной нетрудоспособности, но и компенсирует и возмещает работнику его самообеспечение и его содержание в этот период нетрудоспособности;

– работники застрахованы на приемлемом уровне компенсации, и в случае потери работы они более доброжелательно воспринимают технологические и структурные изменения, повышение уровня безработицы;

– возможность адекватной компенсации в случае утраты работы обеспечивается более адекватным выбором между возможностью быть безработным и переходом на новую работу.

Социальное партнерство можно рассматривать и с позиции объективно необходимых инфраструктурных издержек, которые несет общество, однако они несопоставимо меньше по сравнению с теми издержками, которое несет общество для содержания безработных, включая и лиц, причастных к преступлению. К этому следует добавить и то, что содержание безработных обходится государству и обществу несоизмеримо больше по сравнению с затратами неэффективно работающих предприятий, в которых заняты работники.

Если на чашу весов поместить неравенство, бедность и затраты общества на борьбу с ними, а также на содержание бедных, а на другую чашу – создание институтов, противодействующих дальнейшему развитию и упреждению этих социальных явлений и затраты общества на содержание этих институтов, противодействующих социальным угрозам, то они несоизмеримы ни материально, ни морально[2].

Институт социального партнерства можно с полным правом отнести к институтам толерантного типа, обеспечивающим своим гражданам в равной мере и в равной степени политические и экономические права и свободы. Оценивая значимость социального партнерства и его роль как инструмента регулирования социально-

[2] Gilbert, M. Social Security as an Instrument for Social Cohesion: an Overview of Possibilities and Limitations / M. Gilbert. – Geneva, 1998. – P. 27

трудовых отношений, следует определиться и по вопросу в какой мере и в какой степени должен развиваться институт социального партнерства в современных условиях. Рассматривая альтернативные варианты, предполагающие различную степень участия института социального партнерства в регулировании социально-трудовых отношений, можно предположить следующее: при отсутствии института социального партнерства или форм достаточной степени реализации его возможностей следует ожидать как экономию за счет сокращения транснациональных издержек, так и отсутствие эффективного инструмента, обеспечивающего взаимодействие субъектов социально-трудовых отношений и «сцепление» их интересов.

В то же время упование только на институт социального партнерства как на уникальный инструмент разрешения социальных конфликтов и споров может создать предпосылки, при которых только интересы участников социального партнерства будут превалировать и давлеть над интересами других слоев общества, а также таких субъектов социально-трудовых отношений, как иностранные рабочие или безработные. «Перетягивание каната» только в пользу института социального партнерства может привести к возникновению определенных диспропорций в процессе распределения дохода на предприятиях и концентрации внимания, главным образом, на эффективной системе распределения, что создает дополнительные сложности для формирования инвестиционной политики и политики занятости на различных уровнях хозяйствования, и прежде всего на предприятиях. Опыт стран Западной Европы и США наглядно об этом свидетельствует[3].

Если предположить, что социальная защищенность работников недостаточно эффективно представлена институтом социального партнерства или вообще отсутствует, то в этом случае внимание работников к системе социальной защиты будет утрачено наряду с социальными обязательствами перед обществом, поскольку работники являются частью социальной системы общества. В то же время слишком большое внимание к социальной защищенности и системе социальной защиты будет способствовать тому, что желание работника включаться в работу и нести дополнительные издержки исчезнут. Это, в свою очередь, может серьезно ослабить основы системы занятости и готовности инвесторов инвестировать в производство[4].

В зарубежной экономической литературе большое внимание уделяется не только количественным, но и качественным характеристикам социального партнерства, а также действию организаций, находящихся в ближайшем окружении к институту социального партнерства. Это проявляется в том, что отрицательные экстерналии этих организаций могут нанести урон институту социального партнерства и обществу. К отрицательным экстерналиям следует отнести поведение и действия так называемых, «окружающих» организаций, находящихся в сфере действия социального партнерства[5]. Эти организации, как правило, соблюдают лишь свои узкие интересы и не несут ответственности за соблюдение общественных интересов[6].

Развитие социального партнерства предполагает постановку вопроса о его оптимальном уровне. Однако эмпирическим путем решить эту проблему крайне сложно, поэтому целесообразнее и продуктивнее, на наш взгляд, рассматривать процесс развития социального партнерства с позиций направлений его развития, возможных трансформаций форм социального партнерства, возможных преимуществ института социального партнерства по регулированию социально-трудовых отношений по сравнению с другими институтами.

ЛИТЕРАТУРА

1. Casey, B. Social Partnership and Economic Performance: The Case of Europe / B. Casey, M. Gold. – Horthampton; Edward Elgar, 2000. – 153 p.

2. Lindbeckm, et. al. Turuing Sweden Around / et. al. Lindbeckm. – Cambridge, 1994.

3. Gilbert, M. Social Security as an Instrument for Social Cohesion: an Overview of Possibilities and Limitations / M. Gilbert. – Geneva, 1998.

4. Freeman, R. B. An Economic Analysis of Work Councils / Work Councils: Consultation, Representation and Cooperation in Industrial Relations / R. B. Freeman, E. P. Lazer. – Chicago, 1995.

5. Olson, M. Economic Growth in Europe since 1945 / M. Olson. – Cambridge, 1996.

6. Бочкова, Н. В. Механизм регулированиятрудовых отношений на основе социального партнерства / А. В. Бочкова // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2010. – № 2 (12). – С. 27–28.

7. Грекова, Г. И. Институциализация социального партнерства в России / Г. И. Грекова, М. В. Киварина // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2010. – № 2 (12). – С. 57–60.

8. Комаровский, В. Социальный диалог: необходимость усиления представительства сторон / В. Комаровский // Человек и труд. – 2005. – № 11. – С. 43–36.

9. Лукьянова, Т. Социальное партнерство и оплата труда сообразно вкладу в человеческий капитал / Т. Лукьянова // Человек и труд. – 2007. – № 3. – С. 56 – 58.

[3] Freeman, R. B. An Economic Analysis of Work Councils / Work Councils: Consultation, Representation and Cooperation in Industrial Relations / R. B. Freeman, E. P. Lazer. – Chicago, 1995. – P. 27–50.

[4] Lindbeckm, et. al. Turuing Sweden Around / et. al. Lindbeckm. – Cambridge, 1994. – P. 47.

[5] Olson, M. Economic Growth in Europe since 1945 / M. Olson. – Cambridge 1996. – P. 73–94.

[6] Ibid: P. 83.

08. – ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

УДК [338.22:004]:338.512
ББК 65.290.31-112-932

Набиев Рамазан Абдулмуминович,
д. э. н., проф., зав. кафедрой экономики и управления предприятием
Астраханского государственного технического университета,
г. Астрахань,
e-mail: nabiev56@list.ru;
Зверев Владимир Владимирович,
соискатель кафедры экономики и управления предприятием
Астраханского Государственного технического университета,
Начальник Учебного бизнес-центра Института Экономики
Астраханского Государственного технического университета,
г. Астрахань,
e-mail: jmr@mail.ru

РАЗВИТИЕ ИНФОРМАЦИОННОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ ПОДДЕРЖКИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА КАК ЭФФЕКТИВНОЕ СРЕДСТВО СНИЖЕНИЯ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК

DEVELOPMENT OF INFORMATION INFRASTRUCTURE BUSINESS SUPPORT AS AN EFFECTIVE MEANS TO REDUCE TRANSACTION COSTS

Трансакционные издержки косвенно связаны с цепочкой создания стоимости, в случае малого предпринимательства их влияние приобретает ощутимое значение. Формирование собственной предпринимательской информационной инфраструктуры удовлетворит все возрастающие информационные потребности малого бизнеса. Функции информационной инфраструктуры: предоставление данных о компаниях; консультационная помощь; предоставление информации о проектах; содействие в поиске инвесторов; сбор информации о высокотехнологичных и узкоспециализированных малых и средних фирмах; внедрение новых информационных технологий. При создании единого информационного пространства будут сняты трудности и затраты на получение адекватной информации, поскольку сделки будут совершаться под эгидой достоверности информации предоставленной данной инфраструктурой, что, в свою очередь, приведет к сокращению трансакционных издержек.

Transaction costs are indirectly related to the value chain, in the case of small businesses, their effect becomes noticeable value.Forming own business information infrastructure satisfy the growing information needs of small businesses.Functions of information infrastructure: provision of data on companies, consulting assistance, provision of information on projects, assistance in finding investors, gathering information about high-tech and highly specialized small and medium-sized firms, the introduction of new information technologies.

When will be created a common information space, the difficulties will be removed and the cost of obtaining adequate information, since the transaction will be performed under the auspices of the reliability of information provided by this infrastructure, which in turn will lead to a reduction in transaction costs.

Ключевые слова: малое предпринимательство, трансакционные издержки, информация, издержки поиска информации, информационная инфраструктура, новые информационные технологии, консультационная помощь, единое информационное пространство, инвесторы, высокотехнологичные и узкоспециализированные фирмы.

Keywords: small businesses, transaction costs, information, costs of information search, information infrastructure, new information technologies, consulting assistance, common information space, investors, high-tech and highly specialized firms.

Современное российское малое предпринимательство испытывает ряд серьезных трудностей на пути своего развития. Помимо финансовых, налоговых и организационных проблем, одним из основных негативных факторов являются трансакционные издержки, а именно та их часть, которая связана со сбором, обработкой и использованием информации.

Термин «трансакционные издержки» впервые ввел в научный оборот Р. Коуз, который определил их как «издержки сбора и обработки информации, издержки проведения переговоров и принятия решений, издержки контроля и юридической защиты выполнения контракта»[1].

В экономической литературе существует множество классификаций и типологий трансакционных издержек. Наиболее распространенной является следующая типология, включающая пять типов трансакционных издержек:

[1] Коуз, Р. Фирма, рынок и право (главы из книги) / Р. Коуз // США: экономика, политика, идеология. – 1993. – № 2. – С. 90-107.

1. Издержки поиска информации.

2. Издержки ведения переговоров.

3. Издержки измерения.

4. Издержки спецификации и защиты прав собственности.

5. Издержки оппортунистического поведения.

В данном случае нас интересует первый тип издержек. Перед тем как будет совершена сделка или заключен контракт, нужно располагать информацией о том, где можно найти потенциальных покупателей и продавцов соответствующих товаров и факторов производства, каковы сложившиеся на данный момент цены. Издержки такого рода складываются из затрат времени и ресурсов, необходимых для ведения поиска, а также из потерь, связанных с неполнотой и несовершенством приобретаемой информации.

Экономистом Оливером Уильямсоном было введено понятие ограниченной рациональности сторон, которая включает в себя трудности и затраты на получение адекватной информации о деятельности другой стороны[2].

Исследование издержек на поиск информации и определение границ этого поиска также проводил Дж. Стиглер. По его мнению, покупатель или продавец, желающий определить наилучшую цену, должен произвести поиск информации, т. е. сделать опрос покупателей или продавцов[3].

Трансакционные издержки играют сложную роль в функционировании рынка. Необходимость затрат на поиск информации, ее платность означает, что информация не всегда доступна участникам рынка. Преграды на пути свободного обмена информацией – это фактор, снижающий эффективность функционирования рынка как коммуникативной системы.

В отличие от трансформационных издержек**,** представляющих собой издержки по трансформации физических свойств продукции в процессе использования факторов производства, трансакционные издержки не прямо, а косвенно связаны с цепочкой создания стоимости, но, именно, в случае малого предпринимательства их влияние приобретает ощутимый вес. Представители институционального направления в экономике считали главным преимуществом крупных компаний низкий уровень трансакционных издержек. Крупные компании создают собственную инфраструктуру, в том числе и информационную, тем самым снижая стоимостные и временные затраты на поиск информации. У малого бизнеса такой возможности нет.

Существует несколько вариантов действий малой фирмы, стремящейся сократить трансакционные издержки.

1. Совместная деятельность крупного и малого бизнеса.

Информационные процессы между крупными и малыми предприятиями подразумевают взаимный обмен информацией о продукции, производстве, издержках, потребностях, мощностях и сроках поставок. Информация управляет процессами материально-технического снабжения, поэтому предприятия нуждаются в современных информационных и коммуникационных технологиях. Заключение долгосрочного контракта с другими предприятиями, позволит малой фирме в дальнейшем экономить на коммуникациях.

Однако этот путь может привести малую фирму в зависимость от своего крупного партнера, лишив тем самым основных преимуществ малого бизнеса – мобильности и гибкости.

2. Укрупнение малого бизнеса.

Создание внутри малой фирмы одного или нескольких отделов, специализирующихся на поиске и обработке информации. Этот путь приводит к укрупнению предприятия, что выводит фирму, избравшую данный путь развития, из сектора малого предпринимательства.

Кроме того, увеличивать каждый фактор производства необходимо до некоторых пределов, так как в силу вступает отрицательный эффект масштаба, который во многом объясняется именно трансакционными причинами – при слишком большом масштабе производства нарастают трудности управления и координации, происходит рост затрат по сбыту и административных расходов. Таким образом, можно сделать вывод, что эффективность фирмы при ее расширении падает, так как дополнительные затраты на организацию еще одной трансакции растут.

3. Информационная инфраструктура.

Информационная инфраструктура является составной частью общей инфраструктуры поддержки предпринимательства. Система информационно-консультационных услуг призвана удовлетворить все возрастающий дефицит в сфере информации, маркетинга, консультаций по различным аспектам предпринимательской деятельности, повышая профессиональный уровень работы малых предприятий[4].

Структурная схема информационной инфраструктуры поддержки предпринимательства представлена на рисунке 1.

Составляющими информационной инфраструктуры рыночной экономики являются:

– информационные ресурсы (как государственные, так и негосударственные), формирующиеся органами управления всех уровней, хозяйственными субъектами, учреждениями, общественными объединениями, отдельными гражданами с целью обеспечения своей деятельности (производственной, управленческой, научной, просветительской, организации быта и отдыха и т п.) и различающиеся между собой по объему (от отдельных справочников до библиотечных систем и систем баз данных), по способу организации и представления информации;

---

[2] Уильямсон, О. И. Вертикальная интеграция производства: соображение по поводу неудач рынка / О. И. Уильямсон // Теория фирмы. – СПб., 1995. – С. 33-53.

[3] Стиглер, Дж. Экономическая теория информации / Дж. Стиглер // Теория фирмы. – СПб.,1995. – С. 319–320.

[4] Малый бизнес. Организация, экономика, управление / под ред. В. Я. Горфинкеля, В. А. Швандара. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007.

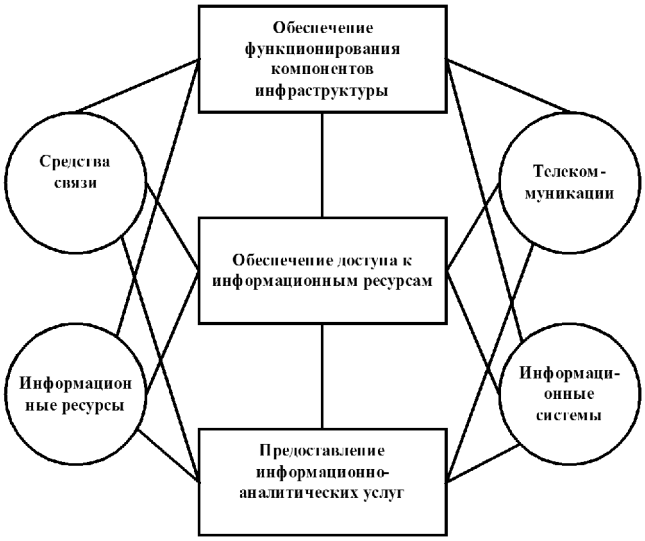


Рис. 1. Структурная схема информационной инфраструктуры поддержки предпринимательства

– организации различных уровней (национального, территориального, отраслевого и т.п.), осуществляющие информационно-аналитическую деятельность, предполагающую реализацию процессов и процедур. Осуществление формирование, хранение, защиту, поиск, распространение и предоставление доступа к информационным ресурсам, предоставление информационно-аналитических услуг. Организации, специализирующиеся по видам накапливаемой и распространяемой информации, по ее тематической ориентации, по региону обслуживания и т. п. Основной целью функционирования этих организаций является удовлетворение информационных потребностей различных участников экономических отношений на беспрепятственный доступ к необходимой им информации, реализация ими возможности производства и распространения информации;

– информационно-коммуникационные средства и технологии, включающие разнообразные программно-аппаратные платформы, компьютерные сети локального и глобального масштабов, средства связи и телекоммуникации, а также организации, обеспечивающие их разработку, функционирование и реализацию.

Следует отметить особую важность последней составляющей, когда развитие перспективных информационных технологий приводит к переходу на качественно новый уровень общения, трансформации и доставки информации, создаваемой и используемой в рамках процессов функционирования рыночного механизма.

На функциональные возможности информационной инфраструктуры рыночной экономики существенное влияние оказывают следующие факторы: развитость информационного рынка; наличие и качество программно-аппаратных средств; единое телекоммуникационное пространство, средства связи и передачи информации; законодательно – нормативная база, регламентирующая работу всей системы; институты, осуществляющие сбор, обработку, хранение и распространение информации согласно потребностям участников рыночных отношений; меры государственной поддержки рассматриваемого направления.

Непосредственно информационная поддержка малого предпринимательства включает в себя обеспечение субъектов малого предпринимательства и организаций инфраструктуры поддержки малого предпринимательства информацией о деятельности органов государственной власти и органов местного самоуправления и обеспечение доступа к экономической, правовой, статистической, производственно-технологической и иной информации, необходимой для эффективного развития малого предпринимательства.

Кроме того, использование предпринимателем информационных технологий позволяет:

– оперативно и содержательно искать партнеров и клиентов;

– устанавливать развитые партнерские связи и сотрудничество;

– развивать возможности по генерации и использованию инноваций, эффективно вырабатывать предпринимательские идеи и ускорять их практическую реализацию[5].

Однако в том виде, в каком информационная инфраструктура поддержки малого предпринимательства функционирует на сегодняшний день, она абсолютно не удовлетворяет информационные потребности малого предпринимательства. Во многом это происходит потому, что создается она по указанию властных структур, без согласования с теми, для кого она и задумывалась – предпринимателями.

Формирование собственной предпринимательской информационной инфраструктуры (единые информационно-аналитические центры, консультационные и обучающие пункты и т. д.), в создании которой должны принять участие все заинтересованные стороны, удовлетворит все возрастающие информационные потребности малого бизнеса.

Создание эффективно действующей информационной инфраструктуры поддержки малого предпринимательства предполагает решение ряда важных социально-экономических задач: создание и сопровождение общедоступной федеральной системы обеспечения всех участников экономических отношений оперативной информацией различного характера; разработка и поддержка маркетинговых информационно-аналитических сетей, сети региональных информационно-маркетинговых центров; формирование и поддержка информационных баз и банков данных; разработка, внедрение и сопровождение систем электронной торговли, электронной системы государственных закупок; организация виртуальных торговых площадок; разработка, внедрение и сопровождение методического и программного обеспечения, выработка технологических стандартов и стандартов по информационной безопасности, обеспечивающих цивилизованные условия работы на рынках; формирование системы наблюдения за состоянием рынков и движением товаров и механизмов распространения информации и рекламы; создание организационно-правовой основы функционирования информационной инфраструктуры; создание, развитие, сопровождение единой

[5] Карминский, А. М. Информатизация бизнеса: концепции, технологии, системы / А. М. Карминский, С. А. Карминский, П. В. Нестеров. – М.: Финансы и статистика, 2004.

коммуникационной сети, обеспечивающей надежные, защищенные, скоростные каналы информационного обмена для всех участников социально-экономических отношений; формирование единой системы электронного документооборота; масштабное внедрение информационных технологий в государственном и частном секторах; эффективное взаимодействие с инфраструктурой государственного регулирования.

Информационная инфраструктура будет выполнять следующие функции:

1. Предоставление данных о компаниях, заинтересованных в сотрудничестве (в регионе, а при дальнейшем развитии инфраструктуры в стране и за рубежом), о совместно функционирующих бизнес-структурах, результатах их совместной деятельности.

2. Консультационная помощь в организационном проектировании совместной деятельности.

3. Предоставление информации о проектах, намеченных к реализации, содействие в поиске инвесторов.

4. Информирование об изменениях нормативно-правовой, законодательной, налоговой базы.

Информационная инфраструктура будет вести сбор информации о высокотехнологичных и узкоспециализированных малых и средних фирмах, характере разрабатываемой и выпускаемой ими продукции, имеющихся технологиях, экономическом положении, о наличии потребностей субъектов малого предпринимательства в основных средствах.

Также информационная инфраструктура будет внедрять новые информационные технологии и способствовать применению телекоммуникационных и информационных малых фирм. Научно-технический прогресс подталкивает фирму выбирать новые технологии, в т. ч. и информационные, которые, в свою очередь, будут обусловливать организационную структуру предприятия. Любая фирма на рынке информации пытается выбрать дешевую информационную технологию, а затем подобрать организационную структуру с низкими трансакционными издержками. Известно, что применение телекоммуникационных и информационных систем организации производства и оптимизации загрузки оборудования позволяет в два раза увеличить выпуск продукции при тех же производственных мощностях. Таким образом, информационные технологии являются средством снижения трансакционных издержек.

Реализация этого плана приведет к созданию единого информационного пространства, будут сняты трудности и затраты на получение адекватной информации, поскольку сделки будут совершаться под эгидой достоверности информации, предоставленной данной инфраструктурой, что, в свою очередь, приведет к сокращению трансакционных издержек.

ЛИТЕРАТУРА

1. Карминский, А. М. Информатизация бизнеса: концепции, технологии, системы / А. М. Карминский, С. А. Карминский, П. В. Нестеров. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 624 с.

2. Коуз, Р. Фирма, рынок и право (главы из книги) / Р. Коуз // США: экономика, политика, идеология. – 1993. – № 2. – С. 90-107.

3. Малый бизнес. Организация, экономика, управление / под ред. В. Я. Горфинкеля, В. А. Швандара. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 495 с.

4. Петерс, И. А. Теоретические основы развития контрактных отношений / И. А. Петерс // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2010. – № 2 (12). – С. 61–66.

5. Стиглер, Дж. Экономическая теория информации / Дж. Стиглер // Теория фирмы. – СПб.,1995. – С. 319–320.

6. Уильямсон, О. И. Вертикальная интеграция производства: соображение по поводу неудач рынка / О. И. Уильямсон // Теория фирмы. – СПб., 1995. – С. 33–53.

08.00.10. – ФИНАНСЫ И КРЕДИТ

УДК 336.13
ББК 65.261.78

Лукьянова Анна Вавильевна,
к. э. н., доцент,
директор Центра финансового и бюджетного развития
Государственной академии инноваций,
г. Москва,
e-mail: avlukyanova@yandex.ru

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ СОЦИАЛЬНО-ЗНАЧИМЫХ РАСХОДОВ БЮДЖЕТОВ НА ПРИМЕРЕ ДОШКОЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

IMPROVEMENT OF EFFICIENCY OF SOCIALLY VALUABLE EXPENSES OF THE BUDGETS USING THE PRE-SCHOOL EDUCATION AS AN EXAMPLE

В статье предложен методологический подход к оценке стоимости государственных (муниципальных) услуг на примере отрасли «Образование». Рассмотрена модель формирования полной стоимости государственных (муниципальных) услуг, финансируемых за счет средств бюджетов на основе расчета прямых и косвенных затрат учреждений на примере дошкольных учреждений. Предложены механизмы планирования расходов бюджета на оказание услуг с учетом нормативно-подушевого метода планирования расходов. В работе рассмотрены преимущества, получаемые участниками бюджетного процесса в результате внедрения системы нормативно-подушевого планирования и учета бюджетных расходов в разрезе услуг в отрасли «Образование».

The article has proposed methodological approach to evaluation of the cost of the state (municipal) services using the branch Education as an example.The model of formation of the full cost of the state (municipal) services being financed by means of the budget funds on the basis of direct and indirect expenses of institutions has been reviewed using pre-school institutions as an example. Ways for planning expenses of the budget for rendering services with regards of regulatory method of expenses planning have been proposed. The article has reviewed advantages obtaining by the participants of the budget process as a result of implementation of the system of regulatory planning and consideration of budget expenses with regards to the services in the branch Education.

Ключевые слова: эффективность расходов бюджетов, государственные (муниципальные) услуги, оценка стоимости государственных (муниципальных) услуг, нормативно-подушевой метод оценки стоимости государственных (муниципальных) услуг, социально значимые расходы бюджета, планирование расходов бюджета.

Keywords: efficiency of budgets expenses, state (municipal) services, evaluation of the cost of the state (municipal) services, regulatory method of evaluation of the cost of the state (municipal) services, socially valuable expenses of the budget, planning of expenses of the budget.

Эффективность расходов на оказание социально значимых услуг основана на построении оптимальной модели финансового управления расходами в каждом учреждении, оказывающем государственную (муниципальную) услугу.

В свою очередь построение эффективной финансовой модели на уровне учреждения подразумевает обоснованность всех расходов (затрат) данного учреждения в рамках оказываемых услуг, а также расчет их полной стоимости.

Для формирования полной стоимости государственных (муниципальных) услуг необходимо произвести расчет полной суммы затрат на ее оказание.

Использование в бюджетном процессе современных методов расчета затрат является неотъемлемой частью эффективного и результативного управления государственными финансами, основанным на современных требованиях законодательства[1], которое позволяет:

– во-первых, определить полную стоимость государственных услуг;

– во-вторых, повысить обоснованность расчетов стоимости государственных услуг;

– в-третьих, оценить соответствие объема и качества предоставления государственных услуг объему их финансирования;

– в-четвертых, выявить и нивелировать по возможности риски социальных последствий при изменениях объемов финансирования государственных услуг.

Рассмотрим методологические подходы к формированию стоимости государственных (муниципальных) услуг на основе современных управленческих методов расчета

[1] См.: Бюджетный кодекс РФ // Собрание законодательства РФ. – 1998. – № 31. – Ст. 3823; Об оценке эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации: указ Президента РФ № 825 // Собрание законодательства РФ. – 2007. – № 27. – Ст. 3256; Об оценке эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов: указ Президента РФ № 607 // Собрание законодательства РФ. – 2008. – № 18. – Ст. 2003; Проект бюджетной стратегии Российской Федерации на период до 2023 года: от 25 августа 2008 г. [Электронный вариант].3 – Режим доступа: http://www.minfin.ru/ru/reforms/budget/registry (дата обращения: 20.09.2010); Об утверждении Программы Правительства РФ по повышению эффективности бюджетных расходов на период до 2012 года: распоряжение Правительства РФ от 30.06.2010 № 1101-р // Собрание законодательства РФ. – 2010. – № 28. – Ст. 3720.

затрат и основывающиеся на результативном подходе.

Современные методы расчета затрат изначально были разработаны в корпоративном секторе. Применение данных методов в бюджетной сфере является необходимым инструментом БОР, обеспечивающим возможность расчета стоимости бюджетных услуг, прозрачность осуществления бюджетных расходов и создание основы для эффективного управления и планирования расходов бюджетов.

Первым этапом определения стоимости государственных (муниципальных услуг) является их детализация по основным параметрам, влияющим на оценку стоимости услуг.

Рассмотрим определение данных параметров и методологию оценки стоимости государственных (муниципальных) услуг на примере дошкольного образования.

Основные параметры, влияющие на стоимость государственных и муниципальных услуг в системе дошкольного образования, основаны на нормах учебных часов, установленных в зависимости от образовательной программы, реализуемой дошкольным заведением, на продолжительности работы учреждения (табл. 1). Наполняемость групп устанавливается в зависимости от категорий потребителей услуг[2].

Таблица 1

Основные параметры оценки стоимости государственных (муниципальных) услуг в дошкольном образовании

Полномочие	Наименование услуги	Вариативные параметры		
		Программа обучения	Продолжительность работы учреждения	Потребители
Организация предоставления услуг дошкольного образования	Организация предоставления услуг дошкольного образования	Программы общеразвивающей направленности	10,5 часов работы	дети до 3-х лет
				дети старше 3-х лет
			12 часов работы	дети до 3-х лет
				дети старше 3-х лет
		Программы, реализуемые в детских садах «Центр развития ребенка»	10,5 часов работы	дети до 3-х лет
				дети старше 3-х лет
			12 часов работы	дети до 3-х лет
				дети старше 3-х лет
			24 часа работы	дети старше 3-х лет
		Программы компенсирующего дошкольного образования	12 часов работы	дети старше 3-х лет
			24 часа работы	дети старше 3-х лет
		Программы специального коррекционного дошкольного образования	12 часов работы	дети до 3-х лет
				дети старше 3-х лет
			24 часа работы	дети старше 3-х лет

Результативный подход к определению методологии оценки стоимости государственных (муниципальных) услуг (в том числе и в дошкольном образовании в нашем примере) базируется на основных управленческих подходах к определению прямых расчетно-нормативных затрат и косвенных расчетно-нормативных затрат и учитывает указанные параметры.

Прямые расчетно-нормативные затраты в сфере дошкольного образования включают в себя расходы:

– на оплату труда с начислениями основного персонала (воспитатели, помощники воспитателей, дополнительные педагоги);

– материально-техническое обеспечение образовательного процесса;

– организацию питания воспитанников.

Прямые расчетно-нормативные затраты на оплату труда с начислениями определяются исходя из следующих параметров:

– продолжительность работы учреждения дошкольного образования;

– нормативная наполняемость групп в зависимости от программы обучения и воспитания детей и возраста детей;

– нагрузка воспитателей, помощников воспитателей, дополнительных педагогов за работу с детьми;

– число дней работы в неделю;

– ставка среднего разряда ЕТС воспитателей, помощников воспитателей, дополнительных педагогов или средний базовый размер оплаты труда при переходе к новой системе оплаты труда;

– система начислений, надбавок на оплату труда, установленная федеральными, региональными и муниципальными правовыми актами.

Для эмпирического анализа была проведена оценка 78 дошкольных муниципальных учреждений муници-

[2] Указанные параметры утверждены в нормативных документах Министерства образования РФ, в том числе в типовых положениях для различных типов и видов учреждений дошкольного образования, где указана наполняемость групп, время работы и основные требования к организации работы дошкольных учреждений.

пального образования Сибирского федерального округа, имеющих различную направленность.

Для иллюстрации предложенных общих методологических и отраслевых методических подходов в статье приводятся примеры расчетов пяти дошкольных учреждений различной направленности.

Учреждение 1 – Дошкольное образовательное учреждение детский сад, реализующий общеразвивающую программу.

Учреждение 2 – Дошкольное образовательное учреждение Центр развития ребенка.

Учреждение 3 – Дошкольное образовательное учреждение детский сад компенсирующего вида.

Учреждение 4 – Дошкольное образовательное учреждение детский сад комбинированного вида.

Учреждение 5 – Дошкольное образовательное учреждение детский сад компенсирующего вида (с туберкулезной интенсификацией).

Рассмотрим основные методологические подходы к расчету прямых затрат на оказание услуг в сфере дошкольного образования.

Прямые расчетно-нормативные затраты на оплату труда с начислениями воспитателей рассчитываются по формуле:

$$N_{ФОТв} = \frac{H_{работы} * N_{дней}}{H_{нагрузкаВ} * Norm_{наполн}} * T_{В} * 1{,}262 * 12 * k_{т}, \quad (1)$$

где:

$H_{работы}$ – часы работы учреждения в сутки (10,5 часов, 12 часов или 24 часа);

$H_{нагрузкаВ}$ – нагрузка воспитателей за работу с детьми;

$N_{дней}$ – число дней работы учреждения в неделю (5 дней, 7 дней);

$Norm_{наполн}$ – нормативная наполняемость групп в зависимости от программы обучения и воспитания детей (программы общеразвивающей направленности, программы, реализуемые в детских садах «Центрах развития ребенка», компенсирующие, коррекционные) и возраста детей (младше 3 лет, старше 3 лет);

$T_{В}$ – ставка среднего разряда ЕТС (средний базовый размер оплаты труда при переходе к новой системе оплаты труда) воспитателей (в расчетах используется ставка ЕТС 12 разряда, равная 3879 руб./ставку);

1,262 – коэффициент отчислений по единому социальному налогу;

$k_{т}$ – коэффициент увеличения фонда оплаты труда на величину доплат и надбавок, который включает в себя:

– районные коэффициенты к заработной плате для лиц, работающих в организациях, финансируемых из бюджета;

– процентная надбавка к заработной плате за стаж работы в особых регионах, например в районах Крайнего Севера и приравненных к ним местностях;

– надбавки работникам дошкольных учреждений за особые условия работы;

– надбавки работникам Центров развития ребенка;

– надбавки к заработной плате за работу с лицами с ограниченными возможностями здоровья;

– надбавки к заработной плате работникам учреждений с туберкулезной интоксикацией.

12 – число месяцев в году.

Пример расчета ФОТ основного персонала (воспитателей) по услуге – дошкольное образование по различным образовательным программам для детей от года до 6,5 лет, представлен в таблице 2.

Таблица 2

Пример расчета ФОТ основного педагогического персонала в расчете на одного воспитанника с учетом параметров услуги

Учреждение	Зарплата на одного воспитанника педагогического персонала (воспитатели)					
	10,5 часов работы		12 часов работы		24 часа работы	
	до 3 лет	старше 3 лет	до 3 лет	старше 3 лет	до 3 лет	старше 3 лет
1	12 164,82	9 123,61	13 902,65	10 426,98	13 902,65	10 426,98
2	13 307,05	9 980,29	15 208,06	11 406,04	15 208,06	11 406,04
3	40 240,52	26 827,02	45 989,17	30 659,45	45 989,17	30 659,45
4	40 240,52	26 827,02	45 989,17	30 659,45	45 989,17	30 659,45
5	42 831,12	28 554,08	48 949,85	32 633,23	48 949,85	32 633,23

На основе расчетных данных, представленных в табл. 2, можно увидеть, что сумма затрат для различного контингента получателей услуг (воспитанников) при реализации различных образовательных программ существенно разная.

Полученные данные подтверждают необходимость планирования расходов бюджета в разрезе услуг с целью обоснованного расчета стоимости данных услуг.

Прямые расчетно-нормативные затраты на оплату труда с начислениями помощников воспитателей рассчитываются по формуле:

$$N_{ФОТПВ} = \frac{H_{работы} * N_{дней}}{H_{нагрузкаПВ} * Norm_{наполн}} * T_{ПВ} * 1{,}262 * 12 * k_{т}, \quad (2)$$

где:

$H_{работы}$ – часы работы учреждения в сутки (10,5 часов, 12 часов или 24 часа);

$H_{нагрузкаПВ}$ – нагрузка помощников воспитателей за работу с детьми в зависимости от программ обучения и воспитания (программы общеразвивающей направленности, программы, реализуемые в детских садах, Центрах развития ребенка, компенсирующие, коррекционные) и возраста детей (младше 3 лет, старше 3 лет);

$N_{дней}$ – число дней работы учреждения в неделю (5 дней, 7 дней);

$Norm_{наполн}$ – нормативная наполняемость групп в зависимости от программы обучения и воспитания детей (программы общеразвивающей направленности, программы, реализуемые в детских садах, Центрах развития

ребенка, компенсирующие, коррекционные) и возраста детей (младше 3 лет, старше 3 лет);

T_B – ставка среднего разряда ЕТС (средний базовый размер оплаты труда при переходе к новой системе оплаты труда) воспитателей (в расчетах используется ставка ЕТС 12 разряда, равная 2 252 руб./ставку);

1,262 – коэффициент отчислений по единому социальному налогу;

k_T – коэффициент увеличения фонда оплаты труда на величину доплат и надбавок. Помимо вышеперечисленного данный коэффициент включает в себя доплаты за работу в ночное время (35 %).

12 – число месяцев в году.

Пример расчета предложенного подхода для расчета ФОТ основного педагогического персонала (помощников воспитателей) на одного воспитанника представлен в табл. 3.

Таблица 3

Пример расчета ФОТ основного педагогического персонала (помощников воспитателей) в расчете на одного воспитанника с учетом вариативных параметров услуги

Учреждение	Зарплата на одного воспитанника помощников воспитателя					
	10,5 часов работы		12 часов работы		24 часа работы	
	до 3 лет	старше 3 лет	до 3 лет	старше 3 лет	до 3 лет	старше 3 лет
1	6 356,19	4 767,14	7 264,21	5 448,16	7 264,21	5 448,16
2	6 953,01	5 214,76	7 946,30	5 959,72	7 946,30	5 959,72
3	18 660,73	12 440,49	21 326,55	14 217,70	26 302,74	17 535,16
4	18 660,73	12 440,49	21 326,55	14 217,70	26 302,74	17 535,16
5	19 705,17	13 136,78	22 520,20	15 013,47	27 774,91	18 516,61

Прямые расчетно-нормативные затраты на оплату труда с начислениями дополнительных педагогов рассчитываются по формуле:

$$N_{ФОТДП} = \frac{H_{работыДП} * N_{днейДП}}{H_{нагрузкаДП} * Norm_{наполн}} * T_{ДП} * 1{,}262 * 12 * k_T, \quad (3)$$

где:

$H_{работыДП}$ – число работы дополнительных педагогов в сутки (1,5 часа);

$H_{нагрузкаДП}$ – нагрузка дополнительных педагогов за работу с детьми;

$N_{днейДП}$ – число дней работы дополнительных педагогов в неделю (5 дней);

$Norm_{наполн}$ – нормативная наполняемость групп в зависимости от программы обучения и воспитания детей (программы общеразвивающей направленности, программы, реализуемые в детских садах, Центрах развития ребенка, компенсирующие, коррекционные) и возраста детей (младше 3 лет, старше 3 лет);

$T_{ДП}$ – ставка среднего разряда ЕТС (средний базовый размер оплаты труда при переходе к новой системе оплаты труда) воспитателей;

1,262 – коэффициент отчислений по единому социальному налогу;

k_T – коэффициент увеличения фонда оплаты труда на величину доплат и надбавок (не включает надбавки за работу в ночное время).

12 – число месяцев в году.

Пример расчета предложенного методологического подхода представлен в табл. 4.

Таблица 4

Пример расчета ФОТ дополнительного педагогического персонала в расчете на одного воспитанника с учетом вариативных параметров услуги

Учреждение	Зарплата на одного воспитанника дополнительного педагогического персонала			
	10,5 часов работы		12 часов работы	
	до 3 лет	старше 3 лет	до 3 лет	старше 3 лет
1	2 843,72	2 132,79	2 843,72	2 132,79
2	6 221,48	4 666,11	6 221,48	4 666,11
3	9 332,22	6 221,48	9 332,22	6 221,48
4	9 332,22	6 221,48	9 332,22	6 221,48
5	9 933,00	6 622,00	9 933,00	6 622,00

При планировании расходов бюджета необходимо учесть количество потребителей. Как уже было рассмотрено ранее, расчет можно осуществлять как исходя из нормативных показателей мощности учреждения, так и исходя из фактического количества потребителей с учетом расчета потребности в услуге. В табл. 5 приведен расчет полной суммы затрат на одного воспитанника в части прямых затрат.

Таблица 5

Пример расчета ФОТ основного педагогического персонала в расчете на одного воспитанника с учетом вариативных параметров услуги

Учреждение	Суммарные прямые расходы на заработную плату педперсонала на одного воспитанника, руб. в год					
	10,5 часов работы		12 часов работы		24 часа работы	
	до 3 лет	старше 3 лет	до 3 лет	старше 3 лет	до 3 лет	старше 3 лет
1	21 364,73	16 023,54	24 010,58	18 007,94	24 010,58	18 007,94
2	26 481,54	19 861,16	29 375,84	22 031,88	29 375,84	22 031,88
3	68 233,47	45 488,98	76 647,94	51 098,62	81 624,13	54 416,09
4	68 233,47	45 488,98	76 647,94	51 098,62	81 624,13	54 416,09
5	72 469,29	48 312,86	81 403,05	54 268,70	86 657,76	57 771,84

В целях достоверности расчета при проведении анализа предложенных подходов нами были использованы нормативные показатели количества потребителей услуг (количество воспитанников дошкольных учреждений в соответствии с проектной наполняемостью учреждений) (табл. 6).

Таблица 6

Нормативное количество потребителей услуг учреждений дошкольного образования

Учреждение	ЧИСЛО ПОТРЕБИТЕЛЕЙ						
	Количество потребителей						Итого потребителей услуг
	10,5 часов работы		12 часов работы		24 часа работы		
	до 3 лет	старше 3 лет	до 3 лет	старше 3 лет	до 3 лет	старше 3 лет	
1	0	0	0	57	0	0	57
2	32	156	0	92	0	0	280
3	0	0	0	105	0	16	121
4	0	0	0	0	0	20	20
5	0	0	0	0	35	151	186

Планируемый объем финансирования расходов бюджета субъекта РФ или муниципального образования на ФОТ прямого персонала комплексной услуги организация общедоступного дошкольного образования основывается на полученном расчете прямых расходов ФОТ прямого персонала и количества получателей услуги (табл. 7).

Таблица 7

Планируемый объем бюджетных ассигнований на финансирование ФОТ основного персонала учреждений дошкольного образования

Учреждение	ПЛАНИРУЕМЫЙ ОБЪЕМ ФОТ						
	Суммарные прямые расходы на заработную плату педперсонала, руб. в год						Суммарный фонд з/п педперсонала
	10,5 часов работы		12 часов работы		24 часа работы		
	до 3 лет	старше 3 лет	до 3 лет	старше 3 лет	до 3 лет	старше 3 лет	
1	0,00	0,00	0,00	1 228 843,75	0,00	0,00	1 228 844
2	946 620,71	3 461 081,98	0,00	2 292 824,77	0,00	0,00	6 700 527
3	0,00	0,00	0,00	14 029 114,67	0,00	2 262 686,81	16 291 801
4	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	2 828 358,51	2 828 359
5	0,00	0,00	0,00	0,00	7 233 442,78	23 405 354,13	30 638 797

Следующая группа прямых расходов – прямые расчетно-нормативные расходы (затраты) на материально-техническое обеспечение учебного процесса.

Данные затраты могут рассчитываться одним из двух способов:

– пропорционально фонду оплаты труда педагогического персонала (воспитателей, дополнительных педагогов);

– на основе норм материально-технического обеспечения учебного процесса.

При определении прямых расчетно-нормативных затрат на материально-техническое обеспечение учебного процесса пропорционально фонду оплаты труда педагогического персонала (воспитателей, дополнительных педагогов) используется следующая последовательность действий:

– определяется соотношение фонда оплаты педагогического персонала и расходов на материально-техническое обеспечение учебного процесса;

– расчетно-нормативные затраты на оплату труда с начислениями педагогического персонала, полученные при расчете, умножаются на полученное соотношение.

Соотношение фонда оплаты педагогического персонала и расходов на материально-техническое обеспечение учебного процесса может определяться одним из следующих способов:

– экспертным методом, на основе действующих правовых актов;

– на основе анализа фактических расходов на финансирование учреждений, предоставляющих услуги.

При использовании экспертного метода соотношение фонда оплаты труда педагогического персонала и расходов на материально-техническое обеспечение учебного процесса может устанавливаться на основе подходов, закрепленных в научной, методической литературе, на основе анализа структуры расходов в других регионах, муниципалитетах, а также с использованием международного опыта.

Ориентация на действующие правовые акты возможна только при наличии в них норм, устанавливающих такие соотношения.

Расчет на основе анализа фактических расходов на финансирование учреждений, предоставляющих услуги, осуществляется с использованием данных об исполнении бюджетных смет муниципальных учреждений за отчетный год или за несколько последних лет. Предпочтительным является использование данных за 3–5 лет, предшествующих текущему финансовому году. При использовании данных за один финансовый год расчет производится по формуле:

$$d_j^{MTOn} = \frac{\sum_{i=1,n} \frac{Exp_{iMTOn}}{Exp_{iФОТn}}}{n} \quad (4)$$

где:

d_j^{MTOn} – соотношение затрат на фонд оплаты педагогического персонала и на материально-техническое обеспечение учебного процесса;

Exp_{iMTOn}, $Exp_{iФОТn}$ – фактические расходы на материально-техническое обеспечение учебного процесса и на фонд оплаты труда педагогического персонала i-го муниципального учреждения;

n – число учреждений;

j – номер года, за который производится расчет.

При использовании данных нескольких отчетных лет рассчитывается среднее значение соотношения по формуле:

$$d^{MTOn} = \frac{\sum_{j=1,m} d_j^{MTOn}}{m} \quad (5)$$

где:

m – число лет, за которые производится расчет.

Прямые расчетно-нормативные затраты на материально-техническое обеспечение учебного процесса рассчитываются как произведение полученного соотношения на объем фонда оплаты труда, рассчитанного с использованием расчетно-нормативных затрат на оплату труда с начислениями педагогического персонала.

Расчет производится по формуле:

$$N_j^{MTOn} = d^{MTOn} * (N_i^{ФОТосн}), \quad (6)$$

где:

$N_i^{ФОТосн}$ – расчетно-нормативные затраты на оплату труда с начислениями основного персонала (для дошкольного образования – воспитателей, помощников воспитателей, и дополнительных педагогов) по i-й муниципальной услуге, предоставляемой учреждением.

Для иллюстрации изложенных подходов к расчету нормативных затрат на материально-техническое обеспечение был произведен расчет на основе полученных расчетных данных по услуге организация предоставления общедоступного дошкольного образования (табл. 8).

Таблица 8

Планируемый объем бюджетных ассигнований на финансирование МТО учреждений дошкольного образования, в расчете на одного получателя услуг

Учреждение	Прямые расходы, связанные с учебным процессом на одного воспитанника, руб. в год					
	10, 5 часов работы		12 часов работы		24 часа работы	
	до 3 лет	старше 3 лет	до 3 лет	старше 3 лет	до 3 лет	старше 3 лет
1	5,56	4,17	6,24	4,68	6,24	4,68
2	6,42	4,82	7,22	5,41	7,22	5,41
3	34,77	26,08	38,69	29,01	40,95	30,71
4	34,77	26,08	38,69	29,01	40,95	30,71
5	38,15	28,61	42,44	31,83	44,88	33,66

Сумма расходов бюджета также планируется исходя из нормативных значений потребности в услуге.

Для определения расчетно-нормативных затрат на материально-техническое обеспечение учебного процесса на основе норм правовыми актами муниципального образования должны быть установлены перечень расходов и нормы для муниципальных учреждений, по которым определяются расчетно-нормативные затраты. Нормы рекомендуется устанавливать на единицу услуги. В этом случае расчетно-нормативные затраты на материально-техническое обеспечение учебного процесса будут определяться по формуле:

$$N_i^{MTOn} = \sum_{j=1,n} V_j^{MTOn\,j} * P_{jj}^{MTOn}, \quad (7)$$

где:

$V_j^{MTOn\,j}$ – имеющиеся нормы по видам затрат в пересчете на единицу услуги;

P_{jj}^{MTOn} – стоимостное выражение норм (тарифы, рыночные цены на товары и услуги и др.).

После проведения расчета прямых расходов объем ассигнований суммируется по каждому учреждению, и получается плановое значение бюджета, рассчитанное не затратным методом, а прямым счетом с учетом действующего законодательства.

Для нашего примера приведен расчет прямых расходов на ФОТ педагогического персонала и МТО по каждому учреждению в разрезе услуг и в целом по учреждениям в табл. 9.

Таблица 9

Планируемый объем бюджетных ассигнований на финансирование ФОТ основного персонала и МТО учреждений дошкольного образования

Учреждение	Суммарный объем ассигнований на прямые расходы, руб. в год						
	10,5 часов работы		12 часов работы		24 часа работы		Итого
	до 3 лет	старше 3 лет	до 3 лет	старше 3 лет	до 3 лет	старше 3 лет	
1	0	0	0	1 229 111	0	0	1 229 111
2	946 826	3 461 834	0	2 293 323	0	0	6 701 983
3	0	0	0	1 4032 161	0	2 263 178	16 295 339
4	0	0	0	0	0	2 828 973	2 828 973
5	0	0	0	0	7 235 014	23 410 437	30 645 450

Следующий вид прямых расходов в системе дошкольного образования – прямые расчетно-нормативные затраты на питание в дошкольных учреждениях образования.

Организация питания в детских дошкольных образовательных учреждениях осуществляется за счет средств от поступившей платы на содержание детей и за счет средств бюджета субъекта РФ/муниципального образования.

Для расчета нормативов бюджетного финансирования услуги по организации питания учреждений дошкольного образования необходимо учесть следующие параметры, влияющие на стоимость услуги:

– количество часов пребывания воспитанников в детском саду (10,5, 12, 24 часа);

– возраст воспитанников (до трех лет и старше трех лет);

– вид образовательной программы, реализуемой в группах дошкольных учреждений.

В табл. 10 приведены параметры, учитываемые при расчете нормативов бюджетного финансирования услуги по организации питания учреждений дошкольного образования.

Таблица 10

Параметры услуг, учитываемые при расчете нормативов финансирования расходов бюджета на питание в дошкольных образовательных учреждениях

Наименование	Группы параметров
Параметр – j (количество часов пребывания воспитанников в детском саду)	10,5 ч
	12 ч
	24 ч
Параметр – i (возраст воспитанников)	от 1 года до 3-х лет
	от 3 до 7 лет
Параметр – k (образовательная программа, реализуемая в группах)	Общеразвивающей направленности
	Компенсирующей направленности
	Оздоровительной направленности

Суммарный объем финансирования расходов бюджета услуги по организации питания в год дошкольного образовательного учреждения рассчитывается по следующей формуле:

$$\sum N\text{пит}^{ijk} = \sum P_{\text{потр. пит}}^{ijk} - \sum Q_{\text{род. плата}}^{ijk} \quad (8)$$

где:

$\sum P_{\text{потр. пит}}^{ijk}$ – суммарная потребность в финансировании расходов на питание дошкольного учреждения в год по услуге.

$\sum Q_{\text{род. плата}}^{ijk}$ – суммарный объем родительской платы дошкольного учреждения на финансирование расходов на питание в год по услуге.

Суммарная потребность в финансировании расходов на питание дошкольного учреждения в год по услуге рассчитывается по формуле:

$$\sum P_{\text{потр. пит}}^{ijk} = N^{ijk} \times l^{ijk} \times S^{ijk} \quad (9)$$

где:

N^{ijk} – число воспитанников учреждения по соответствующим параметрам услуги;

l^{ijk} – нормативная стоимость питания на одного ребенка, для каждого вида дошкольного образовательного учреждения по видам услуг;

S^{ijk} – количество дней функционирования дошкольного учреждения.

Нормативная стоимость питания на одного ребенка устанавливается для каждого вида дошкольного образовательного учреждения по каждому виду услуги с учетом ее параметров и рассчитывается по формуле:

$$l^{ijk} = \sum [(n^{\text{пит}ijk}] * S) \quad (10)$$

где:

$n^{\text{пит}ijk}$ – норма питания по виду продукта.

S – цена данного вида продукта.

Нормативная стоимость питания складывается из стоимости суточного рациона питания одного ребенка в соответствии с установленными нормами Постановления главного государственного санитарного врача Российской Федерации от 26 марта 2003 г. № 24 «О введении в действие санитарно-эпидемиологических правил и нормативов СанПиН 2.4.1.1249-03» и Постановления главного государственного санитарного врача РФ от 22 июля 2010 № 91 «Об утверждении СанПиН 2.4.1.2660-10 «Санитарно-эпидемиологические требования к устройству, содержанию и организации режима работы в дошкольных организациях»[1] и с учетом сложившихся в регионе/муниципальном образовании цен на продукты питания.

Таким образом, на основе предложенных методологических подходов к формированию прямых затрат в системе нормативно-подушевого финансирования учреждений дошкольного образования можно сделать вывод, что предложенные общие подходы к планированию расходов на основе результативных методов бюджетирования в разрезе услуг позволяют повысить эффективность управления бюджетом, провести инвентаризацию фактических расходов по отрасли в разрезе услуг.

Для оценки возможности применения методологических подходов к планированию косвенных расходов были произведены расчеты косвенных затрат на оказание государственных (муниципальных) услуг учреждениями дошкольного образования согласно предложенным подходам.

Косвенные затраты включают:

– затраты на ФОТ АУП, ФОТ обслуживающего и технического персонала, ФОТ прочего персонала;

– затраты на содержание зданий и создание условий для предоставления государственных/муниципальных услуг;

– затраты на прочие общехозяйственные нужды.

При расчете расчетно-нормативных затрат на оплату труда с начислениями административно-управленческого и обслуживающего персонала в сфере дошкольного образования все учреждения бюджетной сети муниципального образования были разделены на группы в зависимости от проектной мощности учреждений (табл. 11).

Согласно предложенным методологическим подходам по действующим штатным расписаниям было определено число ставок административно-управленческого и обслуживающего персонала в среднем по группам учреждений, которое в дальнейшем использовалось для определения объема косвенных затрат на фонд оплаты труда (табл. 12).

Таблица 11

Определение кластеров (группировка) учреждений дошкольного образования

№ п/п	Проектная мощность	Число учреждений	Число ставок АУП и обслуживающего персонала в среднем по кластеру	
			АУП	Обслуживающий персонал
1	20 детей (1 группа)	1	1,00	11,32
2	20–40 детей (2–4 группы)	7	1,00	11,99
3	60–80 детей (3–4 группы)	12	1,21	11,95
4	100–120 детей (5–6 групп)	16	2,00	16,45
5	200 детей (8–10 групп)	6	2,60	23,89
6	220–280 детей (12–14 групп)	33	2,69	21,66

После данного определения групп учреждений, устанавливаются средние значения по разрядам или окладу, в зависимости от того, какая система оплаты труда применяется в регионе/муниципалитете и производится расчет объема ассигнований на ФОТ АУП, техперсонала и прочего персонала. Далее полученный объем ассигнований необходимо разделить на нормативное или фактическое количество потребителей в зависимости от того, какой подход используется (в приведенных в данном исследовании расчетах, использовано нормативное количество потребителей услуги). В результате данных расчетов получается сумма расходов бюджета на ФОТ АУП и прочего персонала на одного потребителя услуги (табл. 12).

[1] См.: О введении в действие санитарно-эпидемиологических правил и нормативов СанПиН 2.4.1.1249-03: Постановление Главного государственного санитарного врача РФ № 24 от 26.03.2003 // Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти. – 2003. – № 31 (утратил силу 1.10.2010); Об утверждении СанПиН 2.4.1.2660-10 “Санитарно-эпидемиологические требования к устройству, содержанию и организации режима работы в дошкольных организациях: постановление главного государственного санитарного врача РФ № 91 от 22.07.2010 (вместе с «Санитарно-эпидемиологическими правилами и нормативами СанПиН 2.4.1.2660-10 «Санитарно-эпидемиологические требования к устройству, содержанию и организации режима работы в дошкольных организациях»: зарегистрировано в Минюсте РФ 27.08.2010 № 18267) // Российская газета. – 2010. – 8 сент.

Таблица 12

Расчет косвенных расходов на ФОТ АУП и прочего персонала на одного воспитанника в учреждениях дошкольного образования

Учреждение	ДАННЫЕ ДЛЯ РАСЧЕТА ФОТ АУП И ТЕХПЕРСОНАЛА		ФОТ КОСВЕННОГО ПЕРСОНАЛА			Косвенные расходы на ФОТ АУП в расчете на одного воспитанника, руб. в год
	Число ставок из "типовых штатных расписаний" по кластерам		Расчетный объем ассигнований на ФОТ косвенного персонала			
	АУП	техперсонал	АУП	техперсонал	всего	
1	1,21	11,95	15 649	15 649	15 649	15 649
2	2,69	21,66	6 096	6 096	6 096	6 096
3	2,00	16,45	10 649	10 649	10 649	10 649
4	2,69	21,66	5 471	5 471	5 471	5 471
5	2,69	21,66	9 177	9 177	9 177	9 177

Для определения полной стоимости услуг, оказываемых потребителям учреждениями, необходимо определить расходы на содержание зданий и создание условий для предоставления государственных/муниципальных услуг.

Как уже отмечалось, данный вид расходов носит вариативный характер и определяется на основе норматива расходов на содержание учреждений на единицу площади.

Затраты на содержание зданий и создание условий для предоставления услуг дошкольного образования могут включать следующие виды расходов:

– расходы на оплату коммунальных услуг;

– расходы на оплату услуг связи;

– расходы на уборку и вывоз мусора;

– расходы на дезинфекцию, дезинсекцию, дератизацию;

– расходы на техническое обслуживание и текущий ремонт (при принятии решения включать данный вид расходов в состав расчетно-нормативных затрат).

Для примера был проведен расчет на основе данных учреждений дошкольного образования, имеющих следующую структуру расходов и площадь (табл. 13).

Определение расчетно-нормативных затрат на содержание зданий и создание условий для предоставления услуг дошкольного образования осуществляется в несколько этапов:

– устанавливается норматив этого вида затрат на единицу площади учреждений дошкольного образования;

– устанавливается норматив площади на единицу услуги «предоставление дошкольного образования»;

– определяются расчетно-нормативные затраты на оказание данного вида услуг.

Таблица 13

Сумма фактических расходов учреждений дошкольного образования на содержание зданий и создание условий для предоставления услуг

Учреждение	ФАКТИЧЕСКИЕ РАСХОДЫ			Площадь, м^2
	Сумма фактических расходов на коммунальные услуги (223)	Сумма расходов, связанных с текущей деятельностью учреждения по факту, руб. в год (221, 222, 225, 226, 340)	Сумма расходов на содержание учреждения	
1	245 000,00	64 800,00	309 800,00	282,00
2	1 683 000,00	192 900,00	1 875 900,00	3884,00
3	773 000,00	133 600,00	906 600,00	1293,20
4	1 280 000,00	198 800,00	1 478 800,00	1479,00
5	1 485 000,00	304 100,00	1 789 100,00	1974,00

Для определения норматива затрат на единицу площади все дошкольные учреждения были разделены на группы в соответствии с объемом ассигнований, рассчитанным на основе установленных тарифов на коммунальные услуги, норм, характеризующих потребление тепловой и электрической энергии на единицу площади (объема) помещения и прочих факторов. Кроме того, были учтены действующие нормативно-правовые акты в части формирования стоимости содержания зданий и прочих хозяйственных нужд учреждений, предоставляющих услуги дошкольного образования.

В расчетном примере при проведении группировки учреждений были произведены расчеты объемов финансирования расходов на один м^2 площади учреждений, выделены минимальные и максимальные значения по группам учреждений с учетом условий хозяйствования и получены средние значения расходов на один м^2 площади, которые были использованы в расчете как нормативные значения. Результаты группировки представлены в табл. 14.

Таблица 14.

Определение норматива расходов на м² площади учреждений дошкольного образования

№ п/п	Расходы на содержание учреждений на 1 м² площади, руб.		Норматив (средние расходы на 1 м² площади по кластеру), руб.
	мин.	макс.	
1	0	100	91
2	100	500	483
3	500	600	574,35
4	600	700	646,46
5	700	800	749,28
6	800	900	858,37
7	900	1 000	940,15
8	1 000	1 100	1 062,15
9	1 100	1 200	1 157,65
10	1 200	1 400	1 307,04
11	1 400	1 600	1 469,88

На следующем этапе расчета была проведена группировка учреждений в целях установления норматива площади на единицу услуги, т. е. в расчете на одного ребенка (табл. 15).

Таблица 15

Определение норматива расходов на одного потребителя учреждений дошкольного образования

№ п/п	Фактическая площадь на 1 воспитанника, м²		Норматив площади (средняя площадь на 1 воспитанника по кластеру), м²
	мин.	макс.	
1	1	4	3,50
2	4	4,5	4,14
3	4,5	5	4,74
4	5	5,5	5,21
5	5,5	6	5,75
6	6	6,5	6,18
7	6,5	7	6,72
8	7	8	7,38
9	8	10	8,93
10	10	11	10,41
11	11	15	12,99

Таблица 16

Определение норматива расходов на единицу услуги по группам учреждений

№ п/п	Норматив (средние расходы на 1 м² площади по кластеру), руб.	Норматив площади (средняя площадь на 1 воспитанника по кластеру), м²	Норматив расходов на оказание услуги
1	91	3,50	318,50
2	483	4,14	1 999,62
3	574,35	4,74	2 722,42
4	646,46	5,21	3 368,06
5	749,28	5,75	4 308,36
6	858,37	6,18	5 304,73
7	940,15	6,72	6 317,81
8	1 062,15	7,38	7 838,67
9	1 157,65	8,93	10 337,81
10	1 307,04	10,41	13 606,29
11	1 469,88	12,99	19 093,74

Следующим этапом расчета косвенных затрат учреждений на содержание зданий и создание условий для предоставления услуг дошкольного образования является расчет непосредственно норматива, исходя из значений, полученных ранее показателей норматива расходов на единицу площади и норматива расходов на единицу услуги (табл. 16).

После данного расчета каждому учреждению, согласно приведенной ранее группировке, устанавливается норматив финансирования расходов на содержание зданий и создание условий функционирования учреждения в расчете на одного потребителя услуги.

Полученная сумма расходов на одного потребителя (ребенка) умножается на нормативное или фактическое количество потребителей, и рассчитывается плановое значение суммы ассигнований на финансирование учреждений (в данном случае дошкольных) по указанному виду затрат (табл. 17).

Таблица 17

Планирование косвенных расходов на содержание зданий и создание условий функционирования учреждений дошкольного образования

Учреждение	НОРМАТИВ РАСХОДОВ НА 1М² ПЛОЩАДИ		НОРМАТИВ ПЛОЩАДИ НА РЕБЕНКА		РАСЧЕТНЫЕ РАСХОДЫ НА СОДЕРЖАНИЕ	
	Расходы фактические на 1 м² площади, руб.	Норматив расходов на 1 м² площади	Площадь, фактически приходящаяся на 1 ребенка	Норматив площади на 1 ребенка	Расходы на 1 воспитанника, руб.	Сумма ассигнований на содержание учреждения, руб.
1	1 098,58	1 062,15	4,95	4,74	5 034,59	286 971,69
2	482,98	483,00	13,87	12,99	6 274,17	1 756 767,60
3	701,05	749,28	10,69	10,41	7 800,00	943 800,58
4	999,86	940,15	73,95	73,95	69 524,09	1 390 481,85
5	906,33	940,15	10,61	10,41	9 786,96	1 820 374,84

По проведенному расчету можно увидеть, что для четвертого учреждения норматив площади на одного ребенка установлен в соответствии с фактическими данными. Возникает вопрос об обоснованности расходов. В данном примере это коррекционное дошкольное учреждение с круглосуточным графиком работы, построенное в новом районе города. Нормативная наполняемость (проектная мощность) здания рассчитана на 240 детей, фактическая наполняемость составляет 20 детей. В указанном случае представлен объективный фактор превышения необходимого объема расходов и необходимо принятие решения о возможностях финансирования в данном случае, что является решением субъекта/муниципального образования, которое должно основываться на данных демографической, экономической, социальной эффективности содержания данного учреждения.

На основании проведенных эмпирических расчетов согласно предложенной методологии формирования стоимости государственных/муниципальных услуг по прямым и косвенным расчетно-нормативным затратам, можно сделать вывод, что данный подход позволяет сформировать обоснованную стоимость всех услуг, предоставляемых/оказываемых учреждениями.

В табл. 18 представлен окончательный расчет расходов на финансирование услуг дошкольного образования в расчете на одного потребителя услуг в соответствии с предложенными подходами.

Таблица 18

Сумма расходов на оказание услуг дошкольного образования в расчете на одного потребителя услуг

Учреждение	Прямые расходы						Косвенные расходы
	10,5 часов работы		12 часов работы		24 часа работы		
	до 3 лет	старше 3 лет	до 3 лет	старше 3 лет	до 3 лет	старше 3 лет	
1	21 370	16 028	24 017	18 013	24 017	18 013	20 684
2	26 488	19 866	29 383	22 037	29 383	22 037	12 370
3	68 268	45 515	76 687	51 128	81 665	54 447	18 449
4	68 268	45 515	76 687	51 128	81 665	54 447	74 995
5	72 507	48 341	81 445	54 301	86 703	57 806	18 964

На основании данного расчета, с учетом нормативного (или фактического) количества потребителей, производится планирование сумм ассигнований в разрезе прямых и косвенных расходов каждого учреждения. При этом, несомненно, положительным эффектом является то, что объем ассигнований формируется в разрезе только тех услуг, которые оказываются тем или иным учреждением.

В табл. 19 представлен расчет общего объема ассигнований учреждений дошкольного образования на основе предложенных инструментов и подходов.

Как можно отметить из полученных результатов расчета, объем финансирования учреждения в отношении плановых и фактических расходов требует принятия решений об их эффективности.

Таблица 19

Расчет общего объема финансирования учреждений на основе нормативно-подушевого метода расчета затрат

Учреждение	Объем ассигнований по прямым расходам в соответствии с нормативами	Объем ассигнований по косвенным расходам в соответствии с нормативами	Общий объем ассигнований на учреждение	Отношение фактических ассигнований к расчетным нормативным
1	1 026 675	1 292 965	2 319 640	0,92
2	5 973 980	3 735 164	9 709 143	1,07
3	6 237 367	2 888 951	9 126 319	0,83
4	1 088 558	140 714	10 234 383	0,96
5	11 759 123	2 303 899	14 063 022	0,88

На основе полученных данных по результатам эмпирических расчетов в исследовании на примере дошкольного образования можно сделать выводы, что внедрение новых управленческих технологий в систему бюджетного планирования на основе оценки стоимости государственных/муниципальных услуг приводит:

– к оптимизации расходов сети дошкольных учреждений;

– повышению прозрачности системы финансирования расходов за счет средств бюджетов;

– обоснованности финансирования в разрезе государственных/муниципальных услуг.

Указанные методологические подходы в области управленческого учета и планирования расходов применимы не только в сфере дошкольного образования, но и в сфере общего, среднеспециального, профессионального и высшего образования. Основой предложенной методологии является нацеленность на повышение эффективности расходов в отрасли с учетом специфических отраслевых, региональных, социальных, политических и прочих особенностей. Кроме того, предложенные подходы к оптимизации расходов позволяют провести предварительную разработку общей концепции повышения расходов в любой отрасли, в том числе в образовании, с учетом как программно-целевых подходов, так и непосредственных результативных методов.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Бюджетный кодекс РФ // Собрание законодательства РФ. – 1998. – № 31. – Ст. 3823.

2. Лукьянова, А. В. Современные тенденции и подходы к оценке стоимости государственных (муниципальных) услуг при формировании государственных (муниципальных) заданий / А. В. Лукьянова // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2010. – № 1(11). – С. 8–20.

3. О введении в действие санитарно-эпидемиологических правил и нормативов СанПиН 2.4.1.1249-03: постановление главного государственного санитарного врача РФ № 24 от 26.03.2003 // Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти. – 2003. – № 31.

4. Об утверждении Программы Правительства РФ по повышению эффективности бюджетных расходов на период до 2012 года: распоряжение Правительства РФ от 30.06.2010 № 1101-р // Собрание законодательства РФ. – 2010. – № 28. – Ст. 3720.

5. Об утверждении СанПиН 2.4.1.2660-10 Санитарно-эпидемиологические требования к устройству, содержанию и организации режима работы в дошкольных организациях: постановление главного государственного санитарного врача РФ № 91 от 22 июля 2010 г. (вместе с «Санитарно-эпидемиологическими правилами и нормативами СанПиН 2.4.1.2660-10 «Санитарно-эпидемиологические требования к устройству, содержанию и организации режима работы в дошкольных организациях»: зарегистрировано в Минюсте РФ 27.08.2010 № 18267) // Российская газета. – 2010. – 8 сент.

6. Об оценке эффективности деятельности органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации: указ Президента РФ № 825 // Собрание законодательства РФ. – 2007. – № 27. – Ст. 3256.

7. Об оценке эффективности деятельности органов местного самоуправления городских округов и муниципальных районов: указ Президента РФ № 607 // Собрание законодательства РФ. – 2008. – № 18. – Ст. 2003.

8. Проект бюджетной стратегии Российской Федерации на период до 2023 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.minfin.ru/ru/.

9. Сервер органов государственной власти РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.gov.ru/ .

10. Статистика российского образования [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://stat.edu.ru/.

УДК 336.14
ББК 65.261.3Я73

Ткачева Татьяна Юрьевна,
к. э. н., доцент кафедры налогообложения и антикризисного управления
Юго-Западного государственного университета,
докторант кафедры финансов, денежного обращения, кредита и банков
Орловского государственного технического университета,
зав. кафедрой налогообложения и антикризисного управления
Юго-Западного государственного университета,
г. Курск,
e-mail: tat-tkacheva@yandex.ru

НЕОБХОДИМОСТЬ И ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ МОДЕЛИ БЮДЖЕТНОГО ФЕДЕРАЛИЗМА

THE NEED AND THE WAYS OF IMPROVING OF THE RUSSIAN MODEL OF FISCAL FEDERALISM

В статье рассматриваются теоретические основы бюджетного федерализма, его базовые элементы. Проводится анализ научных взглядов по вопросу уточнения понятия «бюджетный федерализм» и обосновывается авторская трактовка данного понятия. В целях совершенствования российской модели бюджетного федерализма обосновано введение института бюджетной эквализации, в котором тесно переплетаются экономические, политические и правовые аспекты. В статье автором охарактеризованы этапы бюджетной эквализации. При этом ключевыми для любой модели бюджетного федерализма являются, по меньшей мере, четыре объекта распределения: разделение доходов; разграничение расходов; распределение полномочий по расходам и доходам; выравнивание бюджетной обеспеченности.

This article is reviewing the theoretical basis of budget federalism, its basic elements. Analysis of scientific approaches regarding clarification of the concept of "fiscal federalism" has been provided, and the author understanding of the concept has been justified. In order to improve the Russian model of fiscal federalism the introduction of fiscal equalization has been justified, which is closely connected with the economic, political and legal aspects. In the article the author has described the stages of fiscal equalization. The key to any model of budget federalism are at least four objects of allocation: distribution of revenues; separation of costs; distribution of authorities along with expenditures and revenues; and alignment of fiscal sustainability.

Ключевые слова: федерализм, бюджетный федерализм, российская модель бюджетного федерализма, межбюджетные отношения, бюджетная эквализация, финансовая помощь, дотации, выравнивание бюджетной обеспеченности, доходы бюджета, расходы бюджета.

Keywords: federalism, fiscal federalism, Russian model of fiscal federalism, inter-budgetary relations, fiscal equalization, financial support, subsidies, leveling of budgetary provision, budget revenues, budget expenditures.

В современных российских условиях процесс реформирования государственного сектора и усложнения государственных функций сопровождается корректировкой базовых элементов российской модели бюджетного федерализма. Модель бюджетного федерализма в федеративном государстве является динамичной в зависимости от соотношения исторических, политических, экономических и других факторов.

Необходимость реформирования межбюджетных отношений порождена выявившимся противоречием между высокой степенью централизации бюджетных ресурсов на федеральном уровне, с одной стороны, и существенной формальной децентрализацией в процессе принятия решений региональными и местными органами власти, с другой. Неразработанность многих положений теории бюджетного федерализма существенно тормозит процессы стабилизации доходной базы региональных органов власти в Российской Федерации, а также эффективного выполнения государством и местным самоуправлением своих функций, конкретизированных в их расходных полномочиях.

Впервые понятие «бюджетный федерализм» ввели американские специалисты, понимая под ним автономное функционирование бюджетов отдельных уровней власти, бюджетные взаимоотношения, основанные на четко сформулированных нормах.

Интересны подходы российских экономистов к понятию «бюджетный федерализм» (рис. 1).

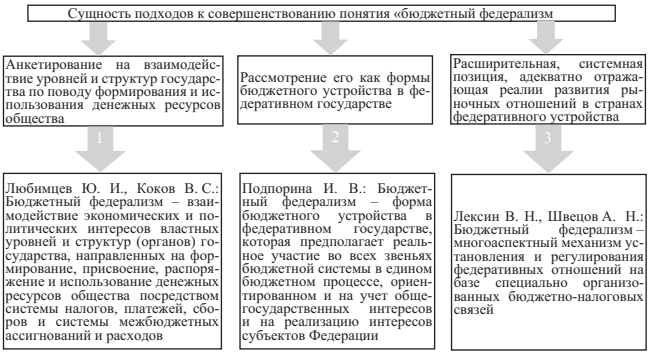


Рис. 1. Методологические подходы к уточнению понятия «бюджетный федерализм»[1]

[1] См.: Коков, В. С. Бюджетный федерализм: проблемы и перспективы / В. С. Коков, Ю. И. Любимцев // Экономист. – 1995. – № 10. – С. 22; Годин, А. М. Бюджет и бюджетная система Российской Федерации: учебное пособие / А. М. Годин, И. В. Подпорина. – М.: Дашков и Ко, 2002. – С. 125.

Понятие «бюджетный федерализм» шире, чем межбюджетные отношения. Оно включает в себя отношения по поводу бюджетного устройства государства и по поводу организации бюджетного процесса.

В предлагаемых определениях бюджетного федерализма отсутствует однозначность его толкования, имеется некоторая его нечеткость. Вместе с тем во всех представленных определениях есть нечто общее. На наш взгляд, это деятельность (взаимодействие, установление, регулирование и т. д.), что дает основания сделать вывод о том, что бюджетный федерализм является не статичным явлением.

Однако бюджетный федерализм не может быть сведен только к бюджетному процессу, ежегодному составлению и принятию бюджетов различных уровней, данное понятие гораздо шире. Ежегодный бюджетный процесс – это тактические, краткосрочные мероприятия балансирования интересов органов власти различных уровней в рамках, довольно жестко установленных Бюджетным кодексом РФ. Бюджетный федерализм преследует цели более долгосрочные, стратегические – выработка и установление согласованных бюджетных правил для всех участников, поиск компромисса интересов национальных, субъектов РФ и муниципальных образований. На основании анализа существующих точек зрения по поводу определения бюджетного федерализма нам видится обоснованной следующая трактовка.

Бюджетный федерализм – это законодательно закрепленный порядок построения бюджетной системы страны и соответствующей ей системы межбюджетных отношений, обеспечивающий единство и самостоятельность всех уровней управления при реализации их бюджетно-налоговых полномочий и ответственности.

Проблема бюджетного федерализма – это не только взаимоотношения бюджетов различных уровней бюджетной системы. Это и проблема взаимоотношений государства и граждан посредством организации рационального движения потоков финансовых ресурсов. Базовые элементы бюджетного федерализма в федеративном государстве представлены на рис. 2.

На наш взгляд, в целях совершенствования российской модели бюджетного федерализма представляется целесообразным введение института бюджетной эквализации. Эквализация (от англ. «equalization») переводится как выравнивание, уравнивание, компенсация, корректировка. Механизмы финансовой эквализации прописаны в конституциях ряда стран с федеративной формой государственного устройства. Нам видится обоснованной следующая трактовка понятия «бюджетная эквализация».

Бюджетный федерализм – это законодательно закрепленный порядок построения бюджетной системы страны и соответствующей ей системы межбюджетных отношений, обеспечивающий единство и самостоятельность всех уровней управления при реализации их бюджетно-налоговых полномочий и ответственности.

↓

Налоговый федерализм – это законодательно закрепленный порядок функционирования налоговой системы страны, наделяющий различные уровни управления налоговыми полномочиями и ответственностью по поводу установления налогов, налоговых отчислений и распределения налоговых доходов между бюджетами соответствующих уровней для обеспечения их финансовой самостоятельности.

↓

Бюджетная эквализация – это оптимизация, нацеленная на нахождение рационального соотношения (баланса) налоговых, неналоговых доходов, межбюджетных трансфертов и расходных полномочий одновременно по нескольким критериям, как на разных уровнях управления (по вертикали), так и на одном уровне (по горизонтали).

↓

Бюджетная эквализация, интегрируя в себе экономические и политические решения, оформленные в нормах права, должна обеспечить:

– закрепление расходных функций и распределение обязанностей по оказанию услуг;

– регулирование распределения доходных источников между бюджетами различных уровней;

– оказание финансовой помощи региональным и местным бюджетам.

↓

Методы реализации бюджетного федерализма в федеративном государстве:

1. Установление федеральным центром собственных для каждого уровня бюджета налогов, т. е. закрепление за каждым бюджетом определенных налогов и налоговых поступлений от них.

2. Установление федеральным центром нижестоящим уровням управления возможности варьировать налоговые ставки, объем льгот по налогам, закрепленным за этим уровнем.

3. Распределение (расщепление) доходов от налогов, закрепленных за одним уровнем управления, между различными бюджетами.

4. Совместное использование различными уровнями управления одной и той же налоговой базы.

5. Выравнивание бюджетных диспропорций через различные формы межбюджетных трансфертов.

Рис. 2. Базовые элементы российской модели бюджетного федерализма

Бюджетная эквализация – это оптимизация, нацеленная на нахождение рационального соотношения (баланса) налоговых, неналоговых доходов, межбюджетных трансфертов и расходных полномочий одновременно по нескольким критериям, как на разных уровнях управления (по вертикали), так и на одном уровне (по горизонтали).

Бюджетная эквализация представляет собой многоэтапный механизм перераспределения бюджетных ресурсов, в котором тесно переплетаются экономические, политические и правовые аспекты.

Бюджетная эквализация, интегрируя в себе экономические и политические решения, оформленные в нормах права, должна обеспечить:

– закрепление расходных функций и распределение обязанностей по оказанию услуг;

– регулирование распределения доходных источников между бюджетами различных уровней;

– оказание финансовой помощи региональным и местным бюджетам.

В рамках бюджетной эквализации целесообразно рассматривать по вертикали вопрос о разделении доходных и расходных полномочий между бюджетами разного уровня и в какой последовательности. При этом ключевыми для любой модели бюджетного федерализма являются, по меньшей мере, четыре объекта распределения:

– разделение доходов;

– разграничение расходов;

– распределение полномочий по расходам и доходам;

– выравнивание бюджетной обеспеченности.

Многие исследователи делают упор на первичном распределении доходной части между бюджетами разного уровня, и лишь из определенного уровня доходов составляется расходная часть.

На наш взгляд, распределение расходных полномочий и ресурсов между бюджетами разных уровней должно играть исходную роль в построении системы межбюджетных отношений. Только после того, как распределена ответственность за расходы и стал известен их общий объем на каждом уровне бюджета, следует приступать к решению вопросов о закреплении и перераспределении доходов между этими уровнями.

Бюджетная эквализация должна осуществляться в несколько этапов.

На первом этапе происходит определение долгосрочных и ежегодных бюджетных ориентиров на уровнях федеральный центр – субъекты РФ, субъект РФ – муниципальные образования. Это подразумевает, что параметры налоговой, бюджетной и долговой политик, включаемые в ежегодные бюджеты, должны базироваться на ориентирах, выработанных в рамках долгосрочного планирования.

Отсутствие взаимосвязи между процессами стратегического бюджетного планирования, формирования и исполнения бюджета на региональном уровне снижает эффективность использования бюджетных ресурсов.

В условиях финансовой нестабильности особое значение приобретают бюджетный менеджмент и его функциональные элементы, позволяющие целенаправленно использовать потенциалы доходных источников, расходных полномочий и межбюджетного регулирования на уровне субъект РФ – муниципальные образования.

Следует отметить, что по результатам сложившейся бюджетной практики территорий автором выявлены следующие проблемы регионального бюджетного менеджмента:

– необеспеченность процессов стратегического планирования стабильной нормативно-правовой и методической базой;

– отсутствие «сквозной» системы целеполагания «от стратегических бюджетных целей развития региона/муниципалитета – до конкретной бюджетной услуги потребителю»;

– сосредоточение на вопросах текущего бюджетного планирования;

– отсутствие полной интеграции между двумя основными процессами: стратегическое планирование и формирование бюджета.

На втором этапе бюджетной эквализации происходит распределение расходных полномочий между бюджетами разного уровня.

В настоящее время в российской модели бюджетного федерализма имеет место децентрализация расходных полномочий. Так, за счет территориальных бюджетов финансируется около 70 % общих расходов на народное хозяйство (преимущественно жилищно-коммунальное хозяйство, общественный транспорт, сельское хозяйство), 80 % – на образование, 88 % – на здравоохранение, 70 % – на социальное обеспечение и т. д.

Расщепление между уровнями власти трех видов полномочий (полномочия по нормативному правовому регулированию, полномочия по обеспечению финансовыми средствами и полномочия по осуществлению расходов) приводит к конфликтам между уровнями власти (рис. 3).



Рис. 3. Расходные полномочия органов власти

Следует отметить различные подходы регионов к передаче государственных полномочий органам местного самоуправления.

Перечень отдельных полномочий органов государственной власти субъектов Российской Федерации, делегируемых на муниципальный уровень, и их динамика в 2008–2009 гг. приведены в табл. 1.

Количество передаваемых субъектами Российской Федерации на муниципальный уровень отдельных государственных полномочий остается существенным. Так, более 15 полномочий передано 5 субъектами Российской Федерации в 2008 г. и 4 субъектами Российской Федерации в 2009 г. В Забайкальском крае, Курганской, Самарской и Ярославской областях за рассматриваемые

годы количество ежегодно передаваемых полномочий превышало 15[2].

В 2009 г. 24 субъекта Российской Федерации увеличили количество переданных на муниципальный уровень государственных полномочий и у 26 сократили. По сравнению с 2008 г. в 2009 г. рост количества передаваемых государственных полномочий отмечался в Республике Марий Эл – с 6 до 11, Республике Хакассия – с 4 до 7, в Республике Дагестан и Пензенской области – с 6 до 9. Снижение произошло в Чукотском автономном округе – с 3 до 1, Республике Бурятия – с 18 до 8, Курганской области – с 28 до 17 , Магаданской области и Республике Калмыкия – с 11 до 7[3].

Таблица 1

Перечень отдельных полномочий органов государственной власти субъектов РФ, делегируемых на муниципальный уровень в 2008–2009 гг.

Наименование полномочия субъекта РФ	Всего по субъектам РФ	
	2008	2009
Создание комиссий по делам несовершеннолетних и защите их прав и организация деятельности таких комиссий	71	69
Социальная поддержка и социальное обслуживание граждан пожилого возраста и инвалидов, граждан, находящихся в трудной жизненной ситуации, а также детей-сирот, безнадзорных детей, детей, оставшихся без попечения родителей	70	66
Организация и осуществление деятельности по опеке и попечительству	67	66
Организация предоставления общедоступного и бесплатного общего образования	52	46
Формирование и содержание архивных фондов	32	35
Поддержка сельскохозяйственного производства	29	29
Организация оказания медицинской помощи, предусмотренной законодательством субъекта РФ для определенных категорий граждан	18	21
Предоставление материальной и иной помощи для погребения	18	17
Организация оказания специализированной медицинской помощи в кожно-венерологических, противотуберкулезных, наркологических, онкологических диспансерах и других специализированных медицинских учреждениях	21	16
Организации транспортного обслуживания населения автомобильным, железнодорожным, внутренним водным, воздушным транспортом (пригородное и межмуниципальное сообщение)	14	8

Предоставление органам власти субъектов РФ и местного самоуправления реальных расходных полномочий, сбалансированных с доходными источниками, является одним из важных вопросов межбюджетных отношений, который требует приоритетного решения.

Муниципальные власти не заинтересованы в максимально эффективном исполнении передаваемых государственных полномочий, а механизмы мониторинга эффективности и ответственности их исполнения в должной мере не проработаны. При отсутствии законодательно установленных ограничений по передаче полномочий и одновременном постоянном расширении их перечня на региональный уровень данная ситуация будет усугубляться, и многие муниципальные образования не смогут обеспечить их исполнение. Представляется необходимым ограничить объем обязательных к исполнению делегированных полномочий в определенной доле от общих расходов местных бюджетов, а в остальных случаях предусмотреть согласовательный порядок делегирования. Это приведет к необходимости проводить взвешенную политику в данной сфере с учетом реальных возможностей муниципалитетов по эффективному исполнению расходных полномочий в решении вопросов непосредственного обеспечения жизнедеятельности населения муниципального образования.

Важным элементом реформирования бюджетного процесса является формирование реестров расходных обязательств в процессе программно-целевого формирования бюджетов всех уровней власти. Ему отводится роль важного информационного ресурса, позволяющего объединить в себе все сведения о расходных обязательствах, подлежащих финансированию из бюджета соответствующего уровня.

На третьем этапе бюджетной эквализации происходит распределение налоговых доходов между бюджетами различных уровней. Совокупность налоговых поступлений может быть распределена между федеральным центром и субъектами РФ следующими способами: по разделительной системе, по объединенной системе или по смешанной системе, которая является комбинацией разделительной и объединенной[4].

Разделительная система подразумевает, что налоги поступают раздельно: либо в федеральный бюджет, либо в региональные и местные бюджеты. При этом полная передача сумм налога в региональный и местный бюджет не означает автоматическую передачу полномочий по регулированию его элементов на субфедеральный уровень.

Объединенная система предполагает наличие совместных налогов, которые поступают в бюджеты различных уровней.

В 2009 г. произошло значительное сокращение поступлений налоговых доходов в бюджеты субъектов Российской Федерации и местные бюджеты, в частности налога на прибыль организаций.

Сокращение доходов в наибольшей степени затронуло субъекты Российской Федерации, доходы которых значительно зависят от финансово-хозяйственной

[2] Министерство финансов Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.minfin.ru (дата обращения: 23.11.2010).

[3] См.: Там же.

[4] Майбуров, И. А. Налоговая политика. Теория и практика: учебник для магистрантов / И. А. Майбуров. – М.:ЮНИТИ-ДАНА, 2010. – С. 375.

деятельности крупных налогоплательщиков, занятых в металлургической, нефтяной и других сферах промышленности.

Тот факт, что налог на доходы физических лиц является основным для местных бюджетов (в 2009 г. – 69,4 % налоговых доходов местных бюджетов), ставит их наполняемость в некоторую зависимость от деятельности крупных и средних предприятий, расположенных на территориях муниципалитетов. В случае банкротства, ликвидации предприятий, при снижении объемов производства и массовом увольнении работников местные бюджеты становятся заложниками ситуации и рискуют лишиться части своих доходов. В связи с этим необходимо в регионах разрабатывать схемы взаимодействия, включающие не только оперативный обмен информацией о состоянии налоговой базы, факторах, оказывающих наибольшее влияние на значения основных показателей финансово-хозяйственной деятельности организаций – налоговых агентов по налогу на доходы физических лиц, но и возможность оказания помощи со стороны муниципалитета в решении проблем, складывающихся в хозяйственной деятельности предприятия.

На данном этапе бюджетной эквализации необходимо обеспечивать долгосрочную сбалансированность и самостоятельность местных бюджетов, прежде всего налоговыми методами, а не основе оказания финансовой помощи из региональных бюджетов. В 2008–2009 гг. многие субъекты РФ совершенствовали практику по расширению налоговых полномочий органов местного самоуправления.

В рамках установленных Бюджетным кодексом Российской Федерации региональных полномочий по межбюджетному регулированию применяется практика дополнительного закрепления субъектами Российской Федерации за местными бюджетами не только отчислений от региональных налогов и налога на доходы физических лиц, но и от других федеральных и региональных налогов, налоговая база которых зависит от результатов деятельности и стоимости имущества предприятий и организаций, расположенных на территории муниципальных образований, т. е. уровня их социально-экономического развития. По данным Минфина РФ, количество субъектов Российской Федерации, воспользовавшихся данным правом в 2009 г., увеличилось с 54 в 2008 г. до 59 в 2009 г.[5]

Субъекты Российской Федерации на постоянной основе установили единые нормативы отчислений по следующим видам федеральных и региональных налогов и сборов: налог на имущество организаций – 18 регионов, налог на прибыль организаций – 11 регионов, единый сельскохозяйственный налог – 33 региона, транспортный налог – 22 региона, налог на добычу общераспространенных полезных ископаемых – 13 регионов, налог, взимаемый в связи с применением упрощенной системы налогообложения – 29 регионов, акцизы – 9 регионов, налог на игорный бизнес – 10 регионов.

Поступления налогов, которые были переданы на муниципальный уровень в соответствии с законами субъектов Российской Федерации, оцениваются в 72,5 млрд рублей или 10,1 % от общего объема налоговых доходов.

На наш взгляд, закрепление единых нормативов отчислений является реальным инструментом усиления заинтересованности муниципальных образований в расширении налогооблагаемой базы.

На четвертом этапе бюджетной эквализации должно происходить определение параметров финансовой помощи региональным и местным бюджетам.

В настоящее время в РФ финансовая помощь из федерального бюджета предоставляется через пять фондов: Фонд финансовой поддержки субъектов РФ, Фонд компенсаций, Фонд софинансирования социальных расходов, Фонд регионального развития и Фонд реформирования региональных и муниципальных финансов. Формирование и распределение средств из фондов финансовой поддержки формализовано и регламентировано нормативными правовыми актами Правительства РФ.

В целях обеспечения функции государства по выравниванию бюджетной обеспеченности регионов и недопущения увеличения дифференциации в уровне социально-экономического развития субъектов Российской Федерации в 2008–2010 гг. предусмотрено увеличение дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности субъектов Российской Федерации по сравнению с 2007 г. более высокими темпами, чем прогнозные показатели динамики инфляции (табл. 2).

Таблица 2

Объем дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности субъектов РФ в 2007–2010 гг.

Показатели	2007	2008	2009	2010
Общий объем, млрд руб.	260,4	328,6	351,0	373,8
Рост к предыдущему году, млрд руб.		168,2	122,4	122,8
Рост к предыдущему году, %	100	126,2	106,8	106,5
Рост к уровню 2007 г., %	100	126,2	134,8	143,5

Источник: данные Минфина РФ.

Анализ данных, представленных в табл. 2, показывает, что объем дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности в 2008 г. увеличен до 328,6 млрд руб. или на 26,2 %.

На наш взгляд, рост дотаций на выравнивание уровня бюджетной обеспеченности позволит обеспечить выполнение субъектами РФ своих полномочий, в том числе по созданию финансовой основы реализации муниципальной реформы.

При распределении дотаций на выравнивание бюджетной обеспеченности субъектов РФ на среднесрочный период формируется резерв средств в размере 15 % от общего объема дотаций, утвержденного на 2009 г., 20 % от общего объема дотаций на 2010 г. Это позволит обеспечить учет изменений в социально-экономическом развитии регионов, которые произойдут в ближайшие годы при распределении финансовой помощи на среднесрочный период.

В долгосрочной перспективе сохранится ведущая роль федерального центра в выравнивании бюджетной обеспеченности субъектов РФ. Вместе с тем по мере

[5] Министерство финансов Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.minfin.ru (дата обращения: 23.11.2010)

роста доходов субъектов в реальном выражении эта помощь будет больше концентрироваться на депрессионных регионах.

В 2006–2008 гг. субъектам РФ было предоставлено право осуществлять между поселениями распределение дотаций из региональных фондов финансовой поддержки поселений не только исходя из подушевого трансферта, но и по бюджетной обеспеченности с установлением порядка выравнивания, аналогичного для муниципальных районов, городских округов. С 1 января 2008 г. критерий выравнивания по бюджетной обеспеченности поселений был введен на постоянной основе.

Сегодня порядок выравнивания бюджетной обеспеченности имеет достаточно качественный формализованный подход. Но одним из недостатков межбюджетных отношений в субъектах РФ является отсутствие корреляции объема дотаций из фондов финансовой поддержки с конкретными целевыми показателями по снижению различий в бюджетной обеспеченности муниципальных образований. Следует отметить, что на федеральном уровне установлены требования к определению объема дотаций для регионов, что позволяет финансовым органам субъектов РФ планировать возможный объем финансовой помощи на будущий год.

Для совершенствования межбюджетных отношений важно создать такую систему, чтобы всегда можно было знать, сколько средств и на какой бюджетный уровень поступает. При этом важно «засветить» именно нижний уровень (городские округа, поселения), представив ему как достаточный перечень местных налогов и закрепленных на постоянной основе отчислений от регулирующих налогов, так и четкий перечень расходных обязательств.

Таким образом, разработка теоретико-методологических и научно-практических основ формирования и развития бюджетной эквализации не только обеспечит приращение новых знаний для современной финансовой науки, но и послужит базой для разработки и реализации комплексной политики управления межбюджетными отношениями как на уровне федеральный центр – субъект РФ, так и на уровне субъект РФ – муниципальные образования.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бюджетный кодекс Российской Федерации. – М.: Омега-Л, 2010. – 200 с.

2. Годин, А. М. Бюджет и бюджетная система Российской Федерации: учеб. пособие / А. М. Годин, И. В. Подпорина. – М.: Дашков и Ко, 2002. – 340 с.

3. Коков, В. С. Бюджетный федерализм: проблемы и перспективы / В. С. Коков, Ю. И. Любимцев // Экономист. – 1995. – № 10. – С. 22–36.

4. Майбуров, И. А. Налоговая политика. Теория и практика: учебник для магистрантов / И. А. Майбуров. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010. – 519 с.

5. Министерство финансов Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.minfin.ru.

6. Налоговый кодекс Российской Федерации: часть первая и вторая // СПС «КонсультантПлюс».

УДК 368/369:336.71
ББК 65.271.355

Митрохин Владимир Владимирович,
к. э. н., доцент, зав. кафедрой финансов и кредита
Мордовского государственного университета им. Н. П. Огарева,
г. Саранск,
e-mail: mitrokhin_vlad@ mail.ru;
Тарадаева Анна Викторовна,
соискатель кафедры финансов и кредита
Мордовского государственного университета им. Н. П. Огарева,
г. Саранск,
e-mail: fishann7@mail.ru

СИСТЕМА СТРАХОВАНИЯ БАНКОВСКИХ ВКЛАДОВ: ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ И НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

SYSTEM OF INSURANCE OF BANK DEPOSITS: FEATURES OF FORMATION AND DIRECTIONS OF IMPROVEMENT IN THE MODERN CONDITIONS

Одним из условий качественно нового этапа развития операций коммерческих банков с реальным сектором экономики является создание устойчивой среднесрочной и долгосрочной ресурсных баз. Как свидетельствует международный опыт, введение системы страхования вкладов обычно приводит к росту объема депозитов в банковской системе, снижению стоимости их привлечения для коммерческих банков, усилению конкуренции между ними. В связи с этим в статье рассмотрены теоретические основы системы страхования банковских вкладов и исследованы перспективные направления ее дальнейшего развития в отечественной

экономике: внедрение механизма дифференцированных взносов, увеличение размера страхового покрытия, расширение зоны участников.

One of the conditions of qualitatively new stage of development of operations of commercial banks with real sector of economy is creation of steady intermediate-term and long-term resource bases. As the international experience testifies, introduction of the system of insurance of deposits usually leads to growth of the volume of deposits in bank system, to reduction of the cost of their attraction for commercial banks, to competition strengthening between them. In this connection, the article has reviewed theoretical bases of insurance of bank deposits and has investigated the ways of its further improvement in domestic economy: implementation of the mechanism of differentiated payments, increasing the size of insurance covering, enlargement of participants quantity.

Ключевые слова: система страхования вкладов, страховое покрытие, сбережения, гарантия, механизм дифференцированных взносов, фонд возмещения, доверие населения, страховые взносы, вклад, защита.

Keywords: system of insurance of deposits, insurance covering, savings, guarantee, mechanism of differentiate payments, compensation fund, trust of the population, insurance payments, the contribution, protection.

Одна из особенностей банковского бизнеса заключается в его практически мгновенной чувствительности к любым социально-экономическим потрясениям. Банки концентрируют значительные финансовые средства, трансформируя их в инвестиционные ресурсы, организуют денежные потоки, и любые издержки, связанные с дестабилизацией экономики, могут привести к потере их устойчивости и платежеспособности.

В этих условиях приоритетом в развитии и укреплении банковского сектора становится создание и внедрение в банковскую практику механизмов саморазвития, способных в рамках сформированного экономического пространства повысить уровень доверия к нему со стороны экономических агентов. Одним из вариантов решения данной проблемы является формирование системы гарантирования (страхования) банковских вкладов.

Международный опыт свидетельствует, что появление подобной системы в национальных экономиках связано с необходимостью минимизировать последствия происходивших экономических кризисов, в том числе и в банковской сфере. Например, в США – после Великой депрессии (1929–1932 гг.), в Великобритании – после кризиса в 70-х гг. XX в., в Италии – в результате кризиса, связанного с банкротством крупнейшего независимого банка «Банко Амброзиано» (80-е годы XX в.) и т. д. Именно участившиеся во второй половине XX в. банковские кризисы привели к тому, что за последние два десятилетия более чем в 20 странах были внедрены системы гарантирования банковских вкладов.

Несмотря на процесс унификации банковского законодательства, обусловленный интеграцией национальных экономик в единое мировое пространство, в настоящее время не существует стандартной и универсальной схемы защиты депозитов. Еще достаточно сильны и значимы различия в функционировании банковских сегментов отдельных стран. Данные различия вызваны влиянием следующих факторов:

– сложившейся структурой национальной банковской системы;

– степенью развития банковской сферы;

– порядком взаимодействия Центрального банка и кредитных институтов;

– уровнем организации системы контроля и надзора за деятельностью кредитных институтов;

– сложившимися национальными традициями и обычаями в финансовой сфере и др.

Несмотря на многообразие систем гарантирования банковских депозитов, в экономической литературе сложился подход к делению их на два основных типа: кодифицированные (системы с косвенными гарантиями) и некодифицированные (системы с прямыми гарантиями) (табл. 1).

Таблица 1

Характеристика систем гарантирования банковских вкладов

Некодифицированная система	**Кодифицированная система**
– основывается на гарантиях государства, выступающего монополистом в банковском деле	– основывается на законодательно установленной системе страхования
Признаки	
– отсутствие законодательства, предусматривающего юридическую ответственность за сохранность вкладов; – отсутствие фонда возмещения убытков	– наличие законодательства, предусматривающего юридическую ответственность; – наличие фонда (фондов) возмещения убытков
Достоинства	
– государство выступает гарантом сохранности вкладов; – одинаковая степень защиты крупных и мелких вкладчиков; – возмещение убытков в сравнительно короткие сроки	– наличие официально регламентированной процедуры гарантирования депозитов; – прозрачность системы страхования вкладов
Недостатки	
– отсутствие установленной процедуры осуществления компенсационных платежей; – процесс возмещения вкладов носит, как правило, дискриминационный характер; – некодифицированная система создает условия для коррупции в среде чиновничества	– государство не выступает гарантом сохранности вкладов; – разная степень защиты для различных категорий вкладчиков; – возмещение убытков в сравнительно длительные сроки

Некодифицированная система предусматривает решение вопросов возмещения по вкладам в условиях, когда государство выступает гарантом устойчивости банковского сектора. Государство, как правило, самостоятельно покрывает издержки неэффективной деятельности собственных банков, сводя к минимуму риск возникновения банкротства. Соответственно, защита банковских вкладов от банкротства кредитных организаций выступает как одна из государственных задач. В случае возникновения кризиса процесс возврата банковских вкладов носит преимущественно дискриминационный характер. Это обусловлено отсутствием правил, связанных с процедурой, масштабами и видами компенсаций.

Кодифицированная система характеризуется соблюдением официально принятой и законодательно установленной процедуры гарантирования вкладов. Она предполагает наличие соответствующего закона, а также фонда, за счет средств которого будут возмещаться финансовые потери вкладчиков.

Кодифицированная система, т. е. собственно система страхования депозитов, в свою очередь, может быть классифицирована по ряду следующих признаков (рис. 1):

– по субъектам управления система гарантирования вкладов может находиться в государственном управлении (Кувейт), совместно управляться государством и коммерческими банками (Испания), управляться частным образом (Дания);

– по субъектам финансирования – финансироваться за счет средств государства (Индия), частично финансироваться государством и коммерческими банками (Япония), только за счет средств коммерческих банков (Германия);

– по порядку финансирования система страхования вкладов подразделяется на системы, финансируемые за счет разовых, так называемых стартовых, платежей (Филиппины), а также за счет регулярных платежей;

– по порядку возмещения выделяют системы с полным (Норвегия) и частичным возмещением (Великобритания);

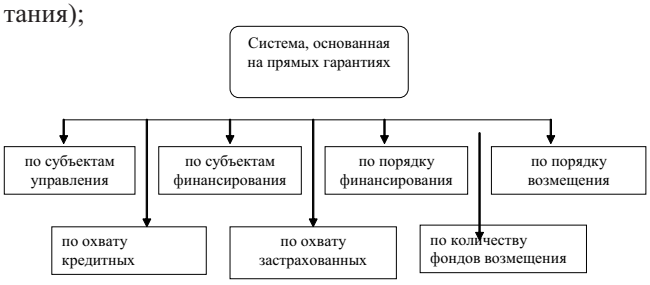


Рис. 1. Классификация системы, основанной на прямых гарантиях

– *по охвату кредитных организаций*. Система страхования может охватывать только социально значимые банки; банки, которые отвечают предъявляемым фондом требованиям; все кредитные организации (Финляндия). Данный критерий предполагает также деление банков по принципу добровольного или обязательного участия;

– *по охвату застрахованных депозитов* система может включать возмещение только по депозитам физических лиц (Турция), физических и юридических лиц; по депозитам в отечественной валюте (Япония), в отечественной и иностранной валюте (Россия);

– *по количеству фондов возмещения* выделяют системы с одним фондом возмещения (США), двумя (например, для коммерческих банков и сберегательных банков в Норвегии), тремя фондами (для коммерческих, сберегательных банков и кредитных кооперативов в Испании).

Несмотря на разнообразие схем защиты депозитов, их внедрение в банковской практике вызвано необходимостью решения, как правило, следующих задач:

– защита накоплений, прежде всего, мелких вкладчиков;

– повышение инвестиционной активности кредитных организаций;

– рост доверия к банковской системе со стороны населения;

– повышение устойчивости банковского сектора, в том числе за счет снижения вероятности проявления в банковском секторе системного риска.

Система страхования банковских вкладов, функционирующая в России с 2004 г., позволила решить не только эти, но и свои, «специфические» задачи, обусловленные особенностями развития на начальном этапе реформирования отечественной экономики.

Во-первых, это *формирование в банковской системе здоровой конкурентной среды*. С внедрением системы страхования банковских вкладов были сформированы базовые условия для развития в банковском секторе конкурентной среды. Речь идет о выравнивании условий функционирования между банками с государственным участием (прежде всего между Сберегательным банком РФ) и частными кредитными институтами. Особый статус Сберегательного банка традиционно позволял ему концентрировать подавляющую часть всех вкладов населения (78,7 % в 2001 г., 75,0 % в 2002 г., 69,5 % в 2003 г.), став основанием для критики со стороны банковского сообщества, рассматривавшего данное преимущество как нарушение принципов рыночной конкуренции. Участие частных банков в национальной системе защиты вкладов существенно повысило их надежность в глазах населения, а традиционно низкие ставки по вкладам в Сберегательном банке активизировали переток средств в частные кредитные организации.

Во-вторых, *оздоровление банковской системы*, что достигалось через систему отбора кредитных организаций. Банки, вступившие в систему страхования вкладов, должны были отвечать критериям, установленным Федеральным законом «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации»[1] и указаниям Банка России от 16.01.2004 № 1379-У «Об оценке финансовой устойчивости банка в целях признания ее достаточной для участия в системе страхования вкладов»[2]. Прохождение кредитными институтами данной процедуры позволило регулятору «отсечь» наименее жизнеспособные из них, уменьшив тем самым уровень коррумпированности банковского сектора в целом.

[1] О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации: федер. закон от 23.12.2003 № 177-ФЗ (ред. от 25.11.2009) (принят ГД ФС РФ 28.11.2003) // Собрание законодательства РФ. – 2003. – № 52 (ч. I). – Ст. 5029.

[2] Об оценке финансовой устойчивости банка в целях признания ее достаточной для участия в системе страхования вкладов: указание ЦБ РФ от 16.01.2004 № 1379-У (ред. от 27.10.2009) (зарегистрировано в Минюсте РФ 23.01.2004 N 5485) // Вестник Банка России. – 2004. – № 5.

Несмотря на решение обозначенных выше задач, отечественная система страхования банковских вкладов еще далека до совершенства. В экономической литературе продолжается активное обсуждение ее достоинств и недостатков, идет поиск направлений дальнейшего развития. Представляется целесообразным остановиться на следующих из них.

Прежде всего это *внедрение механизма дифференцированных взносов в фонд страхования вкладов*. Применяемая в настоящее время плоская шкала страховых взносов по мере совершенствования системы страхования банковских вкладов все более актуализирует проблему так называемого «морального риска». Кредитные институты, поставленные в вопросе страховых отчислений в равные условия, зачастую характеризуются различными подходами к обеспечению эффективности своей деятельности. На фоне достаточно осторожной и консервативной политики, реализуемой значительной частью банковского сообщества, выделяются банковские группы, ориентированные на достижение максимального эффекта в короткий срок. С целью увеличения ресурсной базы последние предлагают, как правило, несоизмеримо (в сравнении с экономическими реалиями) высокие процентные ставки по вкладам, что существенно сужает возможности рационального использования данных средств[3].

Чтобы понять сущность данного процесса в российской действительности, рассмотрим упрощенную модель банковской системы, представленную тремя банками (i = 1, 2, 3). Каждому банку будет присуща своя вероятность банкротства (p_1, p_2, p_3). Страховой взнос одинаков для всех банков (что и соответствует российской действительности) и равен среднему значению индивидуальных вероятностей банкротства (рис. 2).

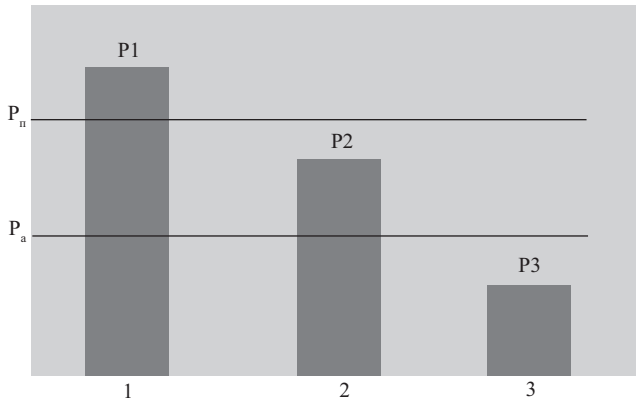


Рис. 2. Диаграмма зависимости величины страховых взносов от степени рискованности политики банка

Данная диаграмма показывает, что в случае равенства страхового взноса ($P_А$) система представляется более привлекательной для более слабых финансовых институтов (1, 2) и значительно менее привлекательной и даже невыгодной для сильных участников системы (3). Как следствие, интересы сильнейших участников системы ущемлены в силу пассивного отбора. Выбытие из системы сильнейших банков приведет к необходимости повышения страхового взноса для остальных участников с уровня ($P_А$) до уровня ($P_п$). Более того, система стимулирует отток средств из консервативных банков в более рисковые, тем самым повышая общие риски банковской системы и дестабилизируя основы ее функционирования.

Таким образом, преимуществом дифференцированной шкалы выступает то, что она строится на зависимости размера взносов от риска банковской деятельности, при этом банки, проводящие рискованные операции, уплачивают и большую сумму взноса.

Впервые система дифференцированных страховых взносов была введена Федеральной корпорацией страхования депозитов (США) в 1993 г. В настоящее время аналогичные системы функционируют в более чем 15 странах.

При разработке системы дифференцированных страховых взносов основным моментом является определение способа дифференцирования рисков банковской деятельности. Существует целый ряд подходов к решению данной проблемы, среди которых наибольшую известность получили следующие[4]. Во-первых, это *подход, базирующийся на использовании количественных критериев*, в основе которого – разработка индикаторов по данным банковской отчетности (Турция, Перу). Исходная информация поступает в ходе проверки банков надзорными органами. Во-вторых, *подход, основанный на качественных критериях*, который строится на оценках надзорного суждения или рейтинговой системе (Колумбия, Гонконг). Указанные оценки предназначены для получения мнения о текущем финансовом состоянии банка, его ключевых бизнес-параметрах, а также некотором прогнозе будущего финансового состояния организации. Критерии оценок в разных странах различны, но наиболее распространенной в мире считается методика CAMEL. Достоинства этих подходов привели к формированию концепции банковского ранжирования, строящейся *на сочетании и количественных, и качественных критериев*. Именно она и получила наибольшее распространение (США, Канада, Франция, Финляндия, Аргентина, Тайвань и др.).

Дифференцированная шкала ставок строится в зависимости от показателей финансовой устойчивости банка (ликвидности, платежеспособности и т. д.). В США, например, минимальная ставка страхового взноса составляет 0,15 % совокупного объема страхуемых депозитов, но его размер варьируется в зависимости от рискованности операций и финансового состояния банка. Оценка степени риска деятельности банков проводится по двухступенчатой модели: сначала на основе коэффициента достаточности капитала, а затем с использованием других финансовых показателей.

[3] С целью воспрепятствовать развитию данной тенденции Банк России с 2009 г. перешел к тотальному контролю за ставками банков по депозитам населения. Так, ряд банков, входящих в топ-100, получили запросы от территориальных управлений Банка России, непосредственно контролирующих их деятельность. Кроме ставок по вкладам и маржи от банков потребовали представить данные об уровне ликвидности по результатам стресс-тестов, проведенных по консервативному сценарию, доходность по кредитам в разбивке по срокам и валютам, оценку влияния ценообразования по вкладам на стоимость кредитов для заемщиков и т. п. Однако реализация функции банковского надзора не решает всего комплекса проблем, и в банковской среде складывается ситуация, когда компенсация возникающих рисков в деятельности ряда банков происходит за счет государства, а также других, более надежных, кредитных институтов.

[4] Мельников, А. Г. Дифференцированные взносы в фонд страхования вкладов / А. Г. Мельников // Деньги и кредит. – 2007. – № 12. – С. 52–55.

Подобный подход в несколько упрощенной форме используется в Финляндии, где определен общий взнос в размере 0,05 % от объема депозитов, но также устанавливается зависимость взноса от коэффициента платежеспособности. При этом банки с более сильной капитальной базой могут платить меньший страховой взнос.

Несмотря на очевидность всех преимуществ, реализация данного направления в отечественной банковской практике потребует решения целого комплекса задач, основной из которых станет формирование эффективной системы раннего предупреждения, позволяющей предвидеть проявление кризисных ситуаций в банковской сфере еще на этапе их зарождения. Снижению рискованности деятельности банков может способствовать и ограничение допуска в систему страхования в зависимости от степени надежности самого банковского института. Такой подход укрепляет доверие со стороны клиентов к системе страхования вкладов и к банкам, входящим в нее, и формирует более осторожное отношение к другим банкам.

Перспективным направлением совершенствования отечественной системы страхования вкладов является, на наш взгляд, решение вопроса об *увеличении суммы страхового покрытия.* В экономической литературе существуют различные точки зрения по поводу необходимости увеличения страхового покрытия по банковским вкладам. Вполне понятны позиции авторов, ратующих за увеличение так называемого «страхового потолка». Более того, в период финансовой нестабильности подавляющее большинство государств, втянутых в воронку взаимной дестабилизации, осуществило кардинальное увеличение размеров страхового покрытия. Порядка 20 стран увеличили лимит страхового покрытия на постоянной основе, а это 75 % всех стран, увеличивших лимит страхового покрытия, что свидетельствует, как минимум, о неадекватности прежнего лимита с точки зрения его достаточности для поддержания финансовой стабильности[5]. Так, в Европе средний размер страховых выплат поднялся до 100 тысяч евро. На аналогичный шаг пошла и Россия, заложив в пакете антикризисных мер повышение суммы страхового возмещения до 700 тыс. рублей. Однако на фоне данной картины достаточно убедительны доводы противников дальнейшего увеличения суммы страхового возмещения, суть которых сводится к фактическому возрождению некодифицированной системы защиты. Переход от гарантий национальных систем страхования к гарантиям государства, по сути, подрывает основу создания рыночного механизма в данной сфере.

Кроме того, по международным правилам и стандартам размер страхового возмещения должен соответствовать 1–2 долям ВВП на душу населения. В России данный показатель составляет порядка 1,6 долей ВВП, что вполне укладывается в обозначенные рамки.

Несмотря на данные обстоятельства, в решении этого вопроса, на наш взгляд, целесообразна реализация комбинированной стратегии, в основе которой гарантии системы страхования будут дополняться гарантиями государства. Так, в период экономической дестабилизации с целью предотвращения массового изъятия средств вкладчиками (а как показал опыт последних лет, наличие системы страховой защиты не является панацеей в решении этой проблемы) государство должно быть готовым к тому, чтобы взять на себя обязательства по полному гарантированию сохранности средств населения. Однако в условиях выхода страны из кризиса бремя по гарантированию вкладов должно быть вновь возложено на фонды страхового возмещения (в России – это АСВ), а фактически на сами коммерческие банки. В этом ключе показателен опыт таких стран, как Германия, Португалия, Венгрия и др., которые пошли на публичное признание обязательства властей полностью защитить вкладчиков банков, не прибегая при этом к законодательному закреплению такой защиты. Как показывает практика, реализация такого подхода будет строиться не сколько на потенциальных потерях государства от массового банкротства банков, сколько на предотвращении сценария возникновения банковской паники, обусловливающей будущие финансовые потери страховщиков. Особенно это актуально для России, где степень доверия населения к банковским институтам остается еще на достаточно низком уровне. В связи с этим интересна инициатива Сберегательного банка РФ, объявившего конкурс по выбору компаний для сотрудничества по страхованию физических лиц. В планах банка – обеспечение страхового покрытия по депозитам на любую сумму. В числе страховых рисков, которые могут послужить поводом для страховых выплат по вкладам, Сберегательный банк приводит отзыв или аннулирование лицензии, а также введение Банком России моратория на удовлетворение требований кредиторов.

Еще одним направлением совершенствования национальной системы страхования вкладов должно стать решение вопроса о *расширении зоны охвата.* В мировой практике достаточно типичным является формирование системы защиты накоплений как физических, так и юридических лиц. Например, одна из старейших систем страхования вкладов – американская – с момента создания формировалась как механизм, защищающий интересы всех клиентов. Это вполне объективно, поскольку ключевая миссия системы страхования вкладов – создание механизма защиты накоплений всех хозяйствующих субъектов вне градации их по статусу, положению, размерам накоплений и иным признакам. Следует отметить, что Банк России уже реализует определенные шаги в рамках этого направления. Так, он готов поддержать предложение депутатов страховать средства на счетах индивидуальных предпринимателей через систему страхования банковских вкладов. На данный момент реализация этого шага упирается в решение вопроса по тем средствам индивидуальных предпринимателей, которые размещены в банках, не являющихся участниками системы страхования. По данным Агентства по страхованию вкладов объем средств индивидуальных предпринимателей на счетах в российских банках составил на начало 2010 г. примерно 87 млрд рублей. При этом объем средств, попадающих под страховое возмещение – 25–30 млрд рублей. Положительное решение данного вопроса спровоцирует переток средств индивидуальных предпринимателей в банки, входящие в страховую систему.

В рамках реализации обозначенного выше направления целесообразно также рассмотрение вопроса о рас-

[5] У нас мог бы быть худший сюжет, чем в 1998 году: [интервью заместителя генерального директора АСВ Андрея Мельникова] [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.finiz.ru/interview/article1260295

ширении списка организаций, попадающих под систему страхования вкладов. Согласно Стратегии развития финансового рынка до 2020 г., утвержденной Правительством РФ, предполагается создание компенсационных механизмов на рынке ценных бумаг, аналогичных системе страхования банковских вкладов. Включение в систему страхования вкладов иных институтов финансового рынка (страховые компании, инвестиционные фонды и др.) позволит повысить его капитализацию, а также создаст стимулы для усиления инвестиционной активности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Коростошивец, М. В. Инновационные банковские технологии как фактор конкурентоспособности российских коммерческих банков / М. В. Коростошивец // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2010. – № 3(13) . – С. 68–73.

2. Мельников, А. Г. Дифференцированные взносы в фонд страхования вкладов / А. Г. Мельников // Деньги и кредит. – 2007. – № 12. – С. 52–55.

3. Об оценке финансовой устойчивости банка в целях признания ее достаточной для участия в системе страхования вкладов: указание ЦБ РФ от 16.01.2004 № 1379-У (ред. от 27.10.2009) (зарегистрировано в Минюсте РФ 23.01.2004 № 5485) // Вестник Банка России. – 2004. – № 5.

4. Ольшаный, А. И. Какой должна быть система страхования банковских вкладов в России / А. И. Ольшаный // Банковское дело. – 2003. – № 4. – С. 9–16.

5. О дополнительных мерах для укрепления стабильности банковской системы в период до 31 декабря 2011 года: федер. закон от 27.10.2008 № 175-ФЗ (ред. от 19.07.2009) (принят ГД ФС РФ 23.10.2008) // Собрание законодательства РФ. – 2008. – № 44. – Ст. 4981.

6. О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации: федер. закон от 23.12.2003 № 177-ФЗ (ред. от 25.11.2009) (принят ГД ФС РФ 28.11.2003) // Собрание законодательства РФ. – 2003. – № 52 (ч. I). – Ст. 5029.

7. Официальный сайт Государственной корпорации «Агентство по страхованию вкладов» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http//www.asv.org.ru.

8. У нас мог бы быть худший сюжет, чем в 1998 году: [интервью заместителя генерального директора АСВ Андрея Мельникова] [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.finiz.ru/interview/article1260295.

УДК 336.713
ББК 65.262.101

Митрохин Владимир Владимирович,
к. э. н., доцент,
зав. кафедрой финансов и кредита
Мордовского государственного университета им. Н. П. Огарева,
г. Саранск,
e-mail: mitrokhin_vlad@mail.ru;
Лукшина Анастасия Александровна,
аспирант кафедры финансов и кредита
Мордовского государственного университета им. Н. П. Огарева,
г. Саранск,
e-mail: snegurka2003@mail.ru

ИНСТРУМЕНТЫ ПОДДЕРЖАНИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ

TOOLS TO SUPPORT SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF COMMERCIAL BANKS

Данная статья посвящена вопросам изучения инструментов поддержания устойчивого развития коммерческих банков. В качестве одного из способов обеспечения устойчивости банковского сектора рассмотрено денежно-кредитное регулирование, осуществляемое Правительством и Центральным банком посредством следующего набора инструментов: изменение норм обязательных резервов, изменение ставки рефинансирования, а также операции на открытом рынке. Особую роль в обеспечении устойчивости банковской системы играет институт Центрального банка, выполняющий контрольно-регулирующую функцию. В статье затронута проблема саморегулирования банковского сектора, влияющая на создание нормальных условий функционирования и установление прозрачных правил «банковской игры».

The given article is devoted to the study of tools to support sustainable development of commercial banks. As one way of ensuring stability of the banking sector the monetary and credit regulation by the Government and the Central Bank through the following set of tools has been reviewed: changing of required minimum of reserve-deposit ratio, changing of refinancing rate, as well as operation

at the securities market. An institute of the Central Bank responsible for monitoring and regulating functions plays a special role in ensuring the stability of the banking system. The article has analyzed the problem of self-regulation of the banking sector, which affects the creation of normal conditions for the functioning of and the establishment of transparent rules of the "banking game."

Ключевые слова: Центральный банк, коммерческий банк, банковская система, устойчивость, инструменты поддержания устойчивости, норма обязательных резервов, система рефинансирования, операции на открытом рынке, саморегулирование банковской системы, банковский надзор.

Keywords: Central bank, commercial bank, the banking system, sustainability, tools to support sustainability, the required minimum of reserve-deposit ratio, the system of refinancing, open market operations, self-regulation of the banking system, banking supervision.

Обеспечение устойчивого развития банковской системы выступает одной из приоритетных задач в национальной политике любого государства. Это определяется тем, что банковская система как элемент рыночной инфраструктуры оказывает существенное влияние на соответствующий базис, в роли которого выступает производство. Эффективная мобилизация временно свободных денежных средств создает благоприятную основу для их размещения в экономической системе и способствует ее росту. С другой стороны, уровень развития самой экономики является фактором, который влияет на состояние банковского сектора и определяет качественные характеристики последнего. Опыт развития ряда стран, в том числе и России, свидетельствует о том, что асимметричное становление экономической системы и финансового рынка не имеет под собой объективной основы, и результатом подобного несоответствия выступают финансовые кризисы и потрясения. Таким образом, устойчивость национальной банковской системы является отражением стабильности экономики в целом. Подобное взаимовлияние банковской системы и экономики проявляется, прежде всего, в рамках реализуемой правительством и Центральным банком денежно-кредитной политики.

Влияние денежно-кредитной политики на устойчивость банковской системы через общее состояние экономики определяется эффективностью функционирования ее трансмиссионного механизма (рис. 1). Данный механизм с различной степенью полноты уже получил освещение в ряде научных работ[1].

[1] См.: Моисеев, С. Р. Денежно-кредитная политика: теория и практика: учеб. пособие / С. Р. Моисеев. – М.: Экономистъ, 2005; Моисеев, С. Р. Трансмиссионный механизм денежно-кредитной политики / С. Р. Моисеев // Финансы и кредит. – 2002. – № 18. – С. 38–51; Пашковская, И. В. Трансмиссионный механизм денежно-кредитной политики / И. В. Пашковская. – М.: Юриспруденция, 2004; Петрухина, Г. А. Денежно-кредитная политика Банка России. Обзор семинаров ЦПП ЦБ РФ и МУЦ ЦБ РФ. – М., 2003; Поляков, В. П. Основы денежного обращения и кредита / В. П. Поляков, Л. А. Московкина. – М.: ИНФРА-М, 1997; Поляков, В. П. Структура и функции центральных банков. Зарубежный опыт: учеб. пособие / В. П. Поляков, Л. А. Московкина. – М.: ИНФРА-М, 1996.

Для развитых стран характерны четыре основных канала трансмиссии денежно-кредитной политики.

Канал процентной ставки, оказывающий воздействие через прямое влияние процентной ставки на потребление и инвестиционную активность хозяйствующих субъектов, традиционно рассматривается как один из основных каналов денежно-кредитной трансмиссии. Центральный банк при проведении политики процентных ставок непосредственно влияет на денежный рынок. В качестве ориентиров, которые он оценивает при проведении денежно-кредитной политики, выступают ставки денежного рынка либо общий объем ликвидности банков.

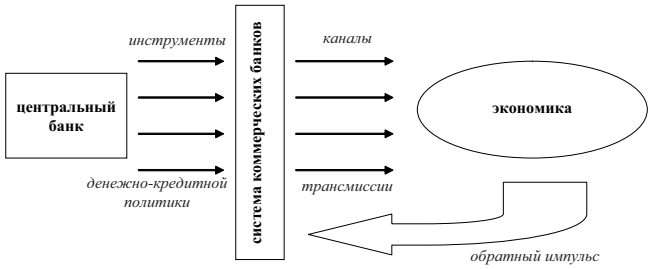


Рис. 1. Опосредованное влияние денежно-кредитной политики на устойчивость банковской системы

Канал кредитования – главный канал трансмиссионного механизма в странах со слаборазвитым финансовым рынком, характеризующимся тем, что процентные ставки могут не оказывать значительного воздействия на рынок. В этом случае совокупный спрос чаще изменяется в результате изменения объемов кредитования, чем колебаний цены кредитов.

Канал благосостояния, влияющий через воздействие на внутренние цены и активы, включая фондовые ценности и цены на недвижимость. Изменение стоимости, в частности на финансовые активы, может послужить причиной изменения потребительских предпочтений и обусловить изменение благосостояния домашних хозяйств. Так, использование методов административного регулирования процентной ставки оказывает влияние на уровень цен на активы.

Канал валютного курса приобретает значение в условиях функционирования открытой экономической системы. Оказывает воздействие через обменный курс национальной валюты. Проявляется в наличии следующей зависимости: «ослабление (укрепление) национальной валюты способствует росту (сокращению) экспорта и совокупного спроса».

В целом необходимо отметить, что эффективность функционирования каналов трансмиссии зависит от множества факторов, в частности, это качественное состояние макросреды, степень развития финансового рынка, системы кредитования, независимости Центрального банка, инфляционные колебания, склонность домашних хозяйств к осуществлению сбережений и др.

Влияние на устойчивость банковского сектора в рамках денежно-кредитного регулирования можно проследить также на примере так называемых постоянных механизмов денежно-кредитной политики, призванных обеспечить потребности реального сектора экономики

в финансовых ресурсах в соответствии с принятой государством денежно-кредитной доктриной. В связи с этим возникает необходимость рассмотрения ее инструментария.

Традиционным набором инструментов выступают: изменение норм обязательных резервов, изменение ставки рефинансирования, а также операции на открытом рынке. Рассмотрим механизм их действия, а также исследуем влияние на устойчивость банковского сектора.

Изменение норм обязательных резервов является одним из наиболее «жестких» инструментов денежно-кредитного регулирования, что предопределяет его относительно редкое использование в странах с развитой экономикой. С его помощью Центральный банк воздействует на объем денежного предложения, поддерживая его в заданных параметрах, а также регулирует ликвидность банковской системы.

Другим инструментом регулирования денежно-кредитной активности банковского сектора выступает *система рефинансирования*, включающая определение ставки рефинансирования и условий получения кредитными организациями кредитов Банка России. Изменяя ставку рефинансирования, Центральный банк руководствуется такими мотивами, как: согласование номинальных процентных ставок с уровнем инфляции, т. е. достижение неотрицательных значений реальных процентных ставок; воздействие на масштабы денежного обращения и обеспечение стабильности национальной валюты; управление ликвидностью банковского сектора.

В российской банковской практике ставка рефинансирования была подвержена ощутимым колебаниям. Подобные колебания позволяют сделать вывод об отсутствии в исследуемом периоде полноценной стратегии развития национальной экономики, одним из элементов которой выступает денежно-кредитная политика. Политика Центрального банка в данной области строилась ситуативно, в значительной части исходя из необходимости скоротечного решения возникающих задач, особенно при возникновении в экономике кризисных ситуаций. Так, опасения денежного регулятора относительно усиления инфляционных процессов, а также процессов, связанных с бегством спекулятивного капитала, вынудили его пойти на увеличение ставки рефинансирования (13 % с 1.12.2008 г.), что идет вразрез с устоявшейся практикой антикризисного управления. В целях стимулирования ликвидности рынка центральные банки уменьшают ставку рефинансирования с целью оживления хозяйственной активности. Следует отметить, что данная мера идет вразрез с политикой в области обязательного резервирования, где Банк России именно для решения проблем с банковской ликвидностью идет на беспрецедентное снижение норм обязательных резервов – до 0,5 % с 15.10.2008 г.

Более того, ставка рефинансирования, призванная служить ориентиром в сфере кредитования, на практике не предопределяла, а констатировала происходящие изменения в финансово-кредитной сфере.

Следует также отметить наличие высоких барьеров к участию кредитных организаций в системе рефинансирования. Банком России установлены высокие требования к банкам-заемщикам, банкам-поручителям, к предоставляемому залогу. Так, например, банк должен быть отнесен к первой категории финансового состояния; кредитование осуществляется под залог ценных бумаг, входящих в ломбардный список, или под залог прав требования по кредитным договорам организаций, поручительства банков и пр. Как результат, объем кредитов, полученных коммерческими банками от Центрального банка РФ, невелик; на 01.01.2007 г. подобные займы составляли лишь 0,1 % от суммарных пассивов банковской системы[2]. Данные обстоятельства позволяют констатировать слабое влияние данного инструмента в решении задач, связанных с поддержанием ликвидности кредитных организаций.

Наиболее гибким инструментом денежно-кредитного регулирования, обеспечивающим эффективное воздействие на денежный рынок и ликвидность банковского сектора, выступают *операции на открытом рынке*. Приобретение Центральным банком ценных бумаг увеличивает объем резервов банковской системы, продажа ценных бумаг соответственно их сокращает. С этой целью Центральный банк определяет объем купли-продажи и уровень процентных ставок по ценным бумагам. Наряду с вышеперечисленными, данный инструмент также оказывает влияние на ликвидность банковской системы. Так, например, когда необходимо поддержать ликвидность коммерческих банков, эмиссионный банк выступает в роли покупателя на открытом рынке. В этом случае широко используются перекупочные соглашения, по которым центральный банк обязуется купить ценные бумаги у коммерческих банков с тем условием, что последние через определенный период времени осуществят обратную сделку, но уже со скидкой (операции РЕПО).

Реализуя мероприятия денежно-кредитного регулирования, государство в лице Центрального банка помимо прочего воздействует на ликвидность банковского сектора, обеспечивая тем самым его надежность и устойчивость. Недостаточная эффективность воздействия методов денежно-кредитного регулирования на устойчивость российской банковской системы в последние десятилетия обусловлена влиянием следующих причин:

– отсутствие комплексного подхода к использованию инструментов денежно-кредитного регулирования, обусловленное непродуманностью экономической политики в целом, а также слабым взаимодействием ее элементов между собой, в частности налоговой, бюджетной, денежно-кредитной политики и иными;

– недостаточность развития институциональных элементов финансовой инфраструктуры, что крайне снижает результативность проводимых Центральным банком мероприятий в области финансов;

– негативные воздействия на банковскую сферу финансовых кризисов, снизивших эффективность реализации мероприятий в сфере денежно-кредитного регулирования.

Банковская система, как уже отмечалось, характеризуется наличием внутренних связей, призванных обеспечить ее устойчивость и стабильность. Данное обстоятельство определяется не только соответствием исследуемого объекта качественным характеристикам,

[2] Малкина, М. Ю. Анализ институтов регулирования банковской системы Российской Федерации / М. Ю. Малкина, А. Ю. Иванова // Финансы и кредит. – 2008. – № 37. – С. 3.

предъявляемым системным образованиям[3]. В экономическом аспекте необходимость внутреннего регулирования определяется как ролью банковского сектора, которую он выполняет в экономике, так и спецификой его деятельности. Банковская деятельность традиционно относится к одному из наиболее рисковых видов деятельности в силу того, что она формирует свою ресурсную базу на основе постоянного расширения обязательств перед различными контрагентами.

Возникновение Центрального банка связано с необходимостью появления в системе коммерческих банков органа, взявшего на себя контрольно-регулирующие функции по отношению к банковским институтам. Исторически это выразилось, прежде всего, в необходимости централизации банкнотной эмиссии в рамках одного или немногих кредитных институтов. В современных условиях одной из основополагающих функций эмиссионных институтов большинства развитых стран[4] выступает функция регулирования деятельности кредитных организаций. В рамках ее реализации Центральный банк осуществляет надзор за коммерческими банками с целью предотвращения системного кризиса в банковской сфере либо, если он наступил, с целью минимизации возможных издержек.

Банковский надзор, как правило, включает в себя следующие составляющие:

– дистанционный (документарный) надзор, предусматривающий проверку отчетности, которую предоставляют банки;

– инспектирование (инспекционные проверки на местах). Предполагает проверку достоверности передаваемой надзорным органам информации, а также контроль тех аспектов деятельности банка, которые могут быть оценены только в ходе проверки на местах (например, качество банковского менеджмента).

Необходимость централизации банковской деятельности и общественный контроль за банковской сферой выступают объективными предпосылками организации системы банковского надзора и контроля. Данная система строится на реализации следующих принципов[5]:

– *обязательность банковского надзора.* В соответствии с данным принципом надзор осуществляется в отношении всех кредитных организаций, работающих на территории данной экономической системы;

– *законодательное закрепление за Центральным банком (и/или другими органами) надзорных функций;*

– *единство требований органов надзора;*

– *обязательность исполнения требований органов надзора;*

– *единство количественного и качественного контроля.* Необходимо отслеживать не только формальное соблюдение кредитными организациями соответствующих правил, требований и указаний, но и качественных (экономических и финансовых) характеристик их развития, что требует наличия соответствующей системы мониторинга;

– *сочетание превентивного (упреждающего) и последующего контроля;*

– *сочетание дистанционного (документарного) и «контактного» (инспектирование на местах) способов контроля;*

– *профессионализм контроля;*

– *адекватность контроля.* Требует соответствующей качественным характеристикам банков организации надзора. Например, усиление системы надзора по отношению к более крупным, системообразующим банкам;

– *конструктивный характер надзора.* Система надзора строится на оказании со стороны надзорных органов методической, консультационной и координирующей помощи кредитным организациям;

– *консолидированный характер контроля.* Контроль над банками должен осуществляться на основе учета операций всех его подразделений (филиалов, отделений), а также дочерних и зависимых организаций;

– *сочетание государственного, независимого и внутреннего контроля;*

– *достоверность данных и полная ответственность за их качество и конфиденциальность;*

– *открытость для общественности.*

Реализация данных принципов нацелена на формирование устойчивой банковской системы, способной выполнять присущие ей функции.

Банковская система, как уже отмечалось ранее, относится к сложным системам, поскольку образующие ее элементы сами, в свою очередь, являются системами, хотя и более низкого порядка. Соответственно, характер системной организации деятельности банковской сферы предполагает способность образующих ее элементов к процессам саморегулирования. Рассматривая банковскую систему как объект системной организации, необходимо обратить внимание на способность и самих кредитных учреждений к повышению устойчивости их функционирования. Данный аспект, к сожалению, не нашел достаточного освещения в научных исследованиях, недостаточно активно, в силу сложившихся социально-экономических отношений, развит он и на практике. А это, в свою очередь, усиливает деструктивную составляющую в деятельности национального банковского сектора.

Саморегулирование банковской системы, как правило, связывают с деятельностью ее контролирующего элемента – Центрального банка. Не отрицая присущее ему это свойство, закрепленное к тому же на правовом уровне, тем не менее следует подчеркнуть, что в данном случае речь идет о способности самих банковских учреждений к обеспечению нормальных условий функционирования, установлению четких и прозрачных правил «банковской игры», раскрытию информационного поля, т. е. созданию естественной экономической среды. Подобную «самонастройку» банковских институтов следует рассматривать как адаптацию самой системы к изменяющейся среде, ее реакцию на изменение внешних

---

[3] Речь, в частности, идет о такой качественной характеристике, как целостность системного объекта. Безусловно, что она определяется и поддерживается, прежде всего, внутренними взаимосвязями.

[4] В силу национальных традиций в некоторых странах надзорно-контрольная функция может быть закреплена за иными институтами. Например, за Министерством финансов в Австрии, Норвегии, Канаде; Денежно-кредитным управлением в Гонконге и т. д.

[5] См.: Банковское дело: управление и технологии / под ред. А. М. Тавасиева. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001; Киселев, В. В. Коммерческие банки в России: настоящее и будущее / В. В. Киселев. – М.: Финстатинформ, 1998.

условий. В этой связи, как нам представляется, следует различать стратегическую и тактическую адаптации[6]. Стратегическая адаптация характеризуется долгосрочным характером, что предполагает обязательное участие в данном процессе Центрального банка. Примером адаптации подобного рода может выступать проведение реструктуризации банковской системы, в рамках которой решаются задачи следующего уровня:

– оптимизация соотношения между регулированием и дерегулированием банковского сектора, его отдельных сегментов;

– оптимизация институциональной структуры банковского сектора;

– совершенствование функциональной направленности банковской системы, достижение ее основного предназначения в развитии экономики и пр.

Тактическая адаптация предполагает проведение мероприятий, направленных на текущее приспособление банковской системы к новым условиям внешней среды. Здесь проявляется способность самих банковских институтов к упорядочению своей производственной деятельности.

В целом процесс банковского саморегулирования сопровождается со стороны банковских институтов ростом совместных усилий к образованию различных ассоциативных объединений и сообществ, позволяющих успешно решать текущие задачи; минимизировать издержки, типичные для банковской деятельности; определять перспективы развития, в том числе путем совместного с государственными структурами участия в разработке нормативных и концептуальных документов. Достаточно значима роль банковских институтов и в формировании соответствующей инфраструктуры: центров по подготовке банковских кадров, кредитных агентств, консалтинговых фирм, иных организаций, выполняющих вспомогательную по отношению к базовым банковским операциям роль. Безусловно, все это ведет к образованию нового качества банковского сектора, усилению его способности противостоять внешним воздействиям.

Оценивая способность банковского сектора к саморегулированию и самоорганизации, необходимо подчеркнуть, что эффективность данного процесса будет в значительной степени определяться направляющим воздействием со стороны центрального банка.

ЛИТЕРАТУРА

1. Банковское дело: управление и технологии / под ред. А. М. Тавасиева. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 863 с.

2. Киселев, В. В. Коммерческие банки в России: настоящее и будущее / В. В. Киселев. – М.: Финстатинформ, 1998. – 400 с.

3. Малкина, М. Ю. Анализ институтов регулирования банковской системы Российской Федерации / М. Ю. Малкина, А. Ю. Иванова // Финансы и кредит. – 2008. – № 37. – С. 2–12.

4. Моисеев, С. Р. Денежно-кредитная политика: теория и практика: учеб. пособие / С. Р. Моисеев. – М.: Экономистъ, 2005. – 652 с.

5. Моисеев, С. Р. Трансмиссионный механизм денежно-кредитной политики / С. Р. Моисеев // Финансы и кредит. – 2002. – № 18. – С. 38–51.

6. Пашковская, И. В. Трансмиссионный механизм денежно-кредитной политики / И. В. Пашковская. – М.: Юриспруденция, 2004. – 128 с.

7. Петрухина, Г. А. Денежно-кредитная политика Банка России. Обзор семинаров ЦПП ЦБ РФ и МУЦ ЦБ РФ / Г. А. Петрухина. – М., 2003. – 75 с.

8. Поляков, В. П. Основы денежного обращения и кредита / В. П. Поляков, Л. А. Московкина. – М.: ИНФРА-М, 1997. – 192 с.

9. Поляков, В. П. Структура и функции центральных банков. Зарубежный опыт: учеб. пособие / В. П. Поляков, Л. А. Московкина. – М.: ИНФРА-М, 1996. – 192 с.

10. Савинская, Н. А. Теоретические и методологические основы системной организации банковской деятельности: дис. … д-ра экон. наук / Н. А. Савинская. – СПб., 2001. – 336 с.

[6] Савинская, Н. А. Теоретические и методологические основы системной организации банковской деятельности: дис. … д-ра экон. наук / Н. А. Савинская. – СПб., 2001. – С. 49.

УДК 368.5:338.43
ББК 65.271.325.1

Семенова Надежда Николаевна,
к. э. н., доцент кафедры финансов и кредита
Мордовского государственного университета им. Н. П. Огарева,
г. Саранск,
e-mail: nnsemenova@mail.ru

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ СТРАХОВАНИЯ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ РЕГИОНА

MODERN CONDITION AND TENDENCIES OF DEVELOPMENT OF THE STATE SUPPORT OF INSURANCES IN THE AGRICULTURE OF THE REGION

В статье рассмотрены современное состояние и тенденции развити системы государственной поддержки страхования сельскохозяйственных предприятий в Республике Мордовия. Проанализированы количество страховых организаций и сельскохозяйственных предприятий, заключивших договоры страхования урожая с государственной поддержкой, а также доля застрахованной посевной площади. Проведено исследование уровня бюджетного финансирования страхования сельскохозяйственных культур в регионе. Дана характеристика участников рынка страхования сельскохозяйственных культур на территории РМ. Выявлены причины низкого развития страхования сельскохозяйственных рисков.

The article has reviewed the modern conditions and tendencies of development of the system of the state support of insurance of agricultural enterprises in Republic of Mordovia. The number of the insurance companies and agricultural enterprises that made contracts of insurance of the crop with the state support, as well as the share of the insured area under crops has been analyzed. Research of a level of budgetary financing of insurance of agricultural crops in the region has been conducted. The characteristic of participants of the market of insurance of agricultural crops in Republic of Mordovia has been provided. The reasons of low development of insurance of agricultural risks have been revealed.

Ключевые слова: страхование, государственная поддержка, государственное регулирование, аграрный сектор, страховой риск, страховая защита, сельскохозяйственные товаропроизводители, финансовая поддержка, бюджетная поддержка, сельское хозяйство.

Keywords: insurance, the state support, state regulation, agrarian sector, insurance risk, insurance protection, agricultural commodity producers, financial support, budgetary support, agriculture.

Сельское хозяйство – стратегическая отрасль экономики, эффективное развитие которой во многом зависит от уровня финансовой поддержки со стороны государства. Одним из основных способов экономического воздействия государства на сельскохозяйственное производство является использование страхования, как инструмента возмещения потерь сельскохозяйственных товаропроизводителей в результате возникновения объективных рисковых обстоятельств природного характера (засух, града, сильных дождей, ураганов, аномальных колебаний температуры и других опасностей, падежа скота) и других рисков (пожара, кражи, затопления и т. д.), снижающих рентабельность сельскохозяйственного производства, ограничивающих средства его финансовой стабилизации и, как следствие, отрицательно сказывающихся на дальнейшем его развитии.

В портфелях страховых компаний РФ удельный вес страхования сельскохозяйственных культур без участия государства составляет 0–10 % от общего объема страхования в сельском хозяйстве. Даная тенденция обусловлена высокими тарифами по данному виду страхования. Однако в последние годы в России существенно увеличились объемы страхования урожая сельскохозяйственных культур (произошло расширение страхуемых посевных площадей и номенклатуры страхуемых рисков, а также увеличение объемов государственной поддержки)[1].

Следует отметить, что государственная поддержка страхования урожая сельскохозяйственных культур остается пока еще слабой[2]. Это является одной из причин низкого уровня его развития в сельском хозяйстве Республики Мордовия. Однако, по данным Министерства сельского хозяйства и продовольствия РМ, в последние годы в сфере агрострахования сохраняются благоприятные тенденции, о чем свидетельствуют данные таблицы 1.

С 2005 по 2009 г. количество хозяйств, заключивших договоры страхования, подлежащие субсидированию, увеличилось почти в 2 раза. Участниками рынка страхования сельскохозяйственных культур на территории РМ являются филиал ООО «Росгосстрах» в Республике Мордовия, ЗАО «МАКС», СК «РОСНО». Страховая компания ЗАО «МАКС» сравнительно недавно появилась на рынке страховых услуг РМ и с 2005 г. занимается страхованием урожая сельскохозяйственных культур. При этом большая часть страховых компаний, активно принимающих участие в других сегментах страхового рынка, не занимается страхованием сельскохозяйственных предприятий в связи с высокими рисками.

---

[1] См.: Официальный сайт ФГУ «Федеральное агентство по государственной поддержке страхования в сфере агропромышленного производства» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.fagps.ru/fagps_agent.htm (дата обращения: 12.11.2010).

[2] См.: Зонова, А. В. Состояние и проблемы страхования урожаев / А. В. Зонова // Финансы и кредит. – 2009. – № 5. – С. 41–42; Кошолкина, Л. А. Страхование в сельском хозяйстве: состояние и проблемы / Л. А. Кошолкина // Финансы и кредит. – 2009. – № 10. – С. 44–46; Лисин, В. Страхование в Поволжье: состояние, тенденции, перспективы / В. Лисин // Русский полис. – 2008. – № 4. – С. 30–33.

Таблица 1

Развитие страхования урожая сельскохозяйственных культур в Республике Мордовия

Показатель	2005	2006	2007	2008	2009
Количество страховых организаций, заключивших договоры страхования урожая с государственной поддержкой	3	3	3	9	9
Сельскохозяйственные предприятия, заключившие договора страхования урожая сельскохозяйственных культур	64	90	114	127	110
Сельскохозяйственные предприятия, получившие страховое возмещение	46	72	86	127	98
Доля сельскохозяйственных предприятий, получивших страховое возмещение, %	71,88	80,00	75,44	100	89,09
Общая посевная площадь, тыс. га	602	739	720	690	700
Застрахованная посевная площадь, тыс. га	16,4	50,4	60,6	139,2	94,3
Доля застрахованной посевной площади, %	2,72	6,82	8,42	20,2	13,5

Источник: Данные Министерства сельского хозяйства и продовольствия Республики Мордовия

За рассматриваемый период произошел рост числа хозяйств, застрахованных по договорам страхования сельскохозяйственных культур, более чем в 1,5 раза. Это объясняется тем, что большое количество хозяйств хотят получить страховую защиту, осознавая уровень своей ответственности за результаты хозяйственной деятельности в условиях воздействия отрицательных природно-климатических явлений. Следует отметить, что темпы роста числа страхователей в Республике Мордовия отличаются от темпов роста общего числа застрахованных хозяйств на территории Российской Федерации. Так, в 2009 г. по сравнению с 2005 г. число страхователей в России увеличилось на 1,3 %, а в РМ – на 30 %. По-прежнему большая часть сельскохозяйственных предприятий остается не задействованной в страховании сельскохозяйственных рисков. Причинами этому являются высокая стоимость страховых услуг, несмотря на федеральное и местное субсидирование, и отсутствие свободных финансовых средств у сельскохозяйственных товаропроизводителей на оплату страховых премий. На наш взгляд, данная проблема может быть решена повышением организованности страхового рынка: страховщик должен донести до потенциального страхователя все преимущества и необходимость страхования. Большая роль при этом принадлежит государству, в частности представителям региональных органов исполнительной власти. Именно взаимодействие между страховщиками и органами исполнительной власти способствует повышению уровня доверия к страховым компаниям, тем самым способствуя популяризации агрострахования[3].

Из общего числа застрахованных хозяйств получили страховое возмещение 71 % в 2005 г. и 89 % – в 2009 г. В 2008 г. все застрахованные хозяйства получили страховое возмещение. Показатель возникновения страховых случаев в страховании сельскохозяйственных предприятий является достаточно высоким, чем и обусловлено участие государства в данной отрасли страхования. В противном случае страховые компании вынуждены были бы поднять страховые тарифы на свои услуги, что, в свою очередь, отражалось бы на доходах сельскохозяйственных предприятий.

Несмотря на большие риски возделывания сельскохозяйственных культур в Республике Мордовия увеличивается количество застрахованных посевных площадей. Однако общая площадь возделывания культур, как и по России в целом, в 2009 г. по сравнению с 2008 г. сократилась. За период с 2005 по 2009 г. произошло увеличение застрахованных посевных площадей на 80 %, а также рост удельного веса застрахованных площадей в общем объеме посевных площадей с 2,72 % в 2005 году до 13,5 % в 2009 году. Но 13,5 % застрахованных посевных площадей от общего числа земель – это небольшой показатель, поэтому необходимо вовлекать все большее число страхователей, таким образом, увеличивая степень защищенности возделывания сельскохозяйственных культур.

До 2005 г. финансирование страхования сельскохозяйственных культур в Республике Мордовия производилось только из федерального бюджета, до 2007 г. финансирование из федерального бюджета составляло 50 % и не менее 10 % из бюджета субъекта, а в 2007 г., с принятием в конце 2006 г. Закона «О развитии сельского хозяйства»[4], финансирование из бюджетов двух уровней не должно превышать 50 % .

[3] Зонова, А. В. Указ. соч. С. 44–46.

[4] О развитии сельского хозяйства: федер. закон от 29.12.2006 № 264-ФЗ (ред. от 24.07.2009) (принят ГД ФС РФ 22.12.2006) // Собрание законодательства РФ. – 2007. – № 1 (1 ч.). – Ст. 27.

Таблица 2

Финансовые показатели страхования сельскохозяйственных культур в РМ, млн руб.

Показатель	2005	2006	2007	2008	2009
Страховая стоимость	120,5	320,58	580,6	1 086,1	953,5
Страховая сумма	84,44	258,89	502,22	1 070,7	912,2
Сумма уплаченных страховых взносов	7,60	23,30	45,2	79,1	68,8
Субсидии, перечисленные из федерального бюджета	3,80	11,65	18,08	31,61	27,0
в процентах к уплаченным страховым взносам, %	50,00	50,00	40,00	40,00	40,00
Субсидии, перечисленные из бюджета субъекта РФ	1,90	5,83	4,52	7,92	6,82
в процентах к уплаченным страховым взносам, %	25,00	25,02	10,00	10,00	10,00
Субсидии, перечисленные из федерального бюджета и бюджета субъекта РФ	5,70	17,48	22,60	39,5	33,82
Выплаченное страховое возмещение	4,80	18,90	27,5	37,9	31,6
в процентах к уплаченным взносам, %	63,16	81,12	60,84	47,9	45,9

Источник: Данные Министерства сельского хозяйства и продовольствия Республики Мордовия

В 2009 г. субсидии из федерального бюджета составили 27,0 млн руб., что на 23,2 млн руб. превышает уровень субсидий, выделенных в 2005 г. Субсидии, перечисляемые из республиканского бюджета в 2007 г., составили 4,52 млн руб., что на 1,31 млн руб. меньше по сравнению с 2006 г. В 2008 г. произошел рост суммы субсидий, перечисляемых из федерального и регионального бюджета, а в 2009 году – снижение. Динамика размеров субсидий для целей сельскохозяйственного страхования с государственной поддержкой отражена на рис. 1.

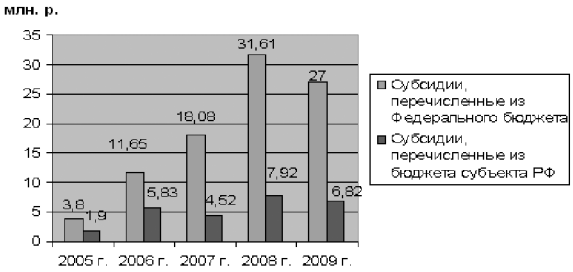


Рис. 1. Финансирование страхования урожая сельскохозяйственных культур в Республике Мордовия, млн руб.

Результатом принимаемых государством мер по развитию системы страховой защиты сельхозпредприятий стало увеличение объема страховых платежей по страхованию сельскохозяйственных культур. За период с 2005 по 2009 г. объем поступивших страховых платежей увеличился на 60 млн руб., при этом объем страховых выплат – на 26,8 млн руб. Причем уровень страховых выплат в последние два года не превышает 50 %. Суммы превышения взносов над выплатами накапливаются в течение ряда лет и носят переходящий характер (рис. 2).

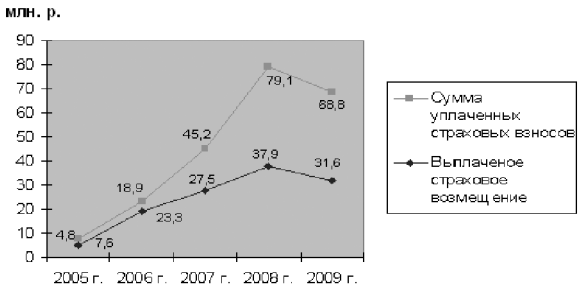


Рис. 2. Убыточность страхования сельскохозяйственных культур с государственной поддержкой в Республике Мордовия

Размеры страховых взносов, подлежащих субсидированию, из федерального и регионального бюджета, конечно, должны обеспечивать их накопление в размерах, достаточных для возмещения в неблагоприятные годы потерь урожая, но при этом должны быть сбалансированы и не должны быть ущемлены интересы товаропроизводителей. При этом государственная поддержка страхования сельскохозяйственных культур предполагает целевое использование страховых взносов на покрытие потерь урожая сельскохозяйственным предприятиям.

Со стороны страховщика, более 20 % от страховых платежей должно использоваться на ведение дела (так называемая нагрузка, включаемая в страховой тариф), в противном случае страховщики не смогут эффективно управлять страховым фондом. Но как показывает анализ, в среднем за последние пять лет уровень выплат по страхованию урожая сельскохозяйственных культур в Республике Мордовия составляет 67,4 %. Это подтверждает тот факт, что страхование урожая сельскохозяйственных культур не является убыточным для страховых компаний республики, хотя неблагоприятных явлений с природно-климатической точки зрения было достаточно много. Это говорит о том, что: 1) доля бюджетных субсидий, направленных на финансирование страхование урожая сельскохозяйственных культур, используется неэффективно; 2) около 40 % сумм превы-

шения страховых поступлений над выплатами направляется страховыми организациями на увеличение прибыли, что сокращает ресурсы (резервы) на компенсацию потерь сельскохозяйственным товаропроизводителям в неурожайные годы[5].

Рассмотрим более подробно состав участников страхования сельскохозяйственных культур на территории Республики Мордовия (табл. 3).

Как видно из табл. 3 в Мордовии в 2009 г. в страховании сельскохозяйственных культур участвовало 9 компаний. Наибольшее количество хозяйств заключили договоры сельскохозяйственного страхования с ОАО СК «Царица», филиалом ООО «Росгосстрах» в Республике Мордовия и ЗАО «Макс». На их долю приходится более 77 % всех заключенных договоров страхования в 2009 г.

По выплате субсидий по страхованию сельскохозяйственных культур в Республике Мордовия в 2009 г. лидером является ОАО СК «Царица».

Таблица 3

Рынок сельскохозяйственного страхования в Республике Мордовия

Компания	Количество хозяйств, заключивших договоры страхования	Страховая сумма, тыс. руб.	Субсидии из Федерального бюджета, тыс. руб.	Субсидии из регионального бюджета, тыс. руб.
Филиал ООО «Росгосстрах» в Республике Мордовия	17	115,7	3 145,67	974,03
ЗАО «Макс»	13	53,9	2 258,14	389,94
ОАО «Росно»	2	44,3	1 256,43	233,51
ОАО СК «Царица»	55	457,9	15 203,35	3 570,82
ОСАО «Россия»	10	37,5	845,76	385,28
ООО «Альянс-Русьиншур»	3	135,7	3 050,32	850,32
ОАО «Чувашия-Поддержка»	4	20,3	386,29	89,04
ООО «Арбат»	5	45,2	838,75	282,52
ОАО «Ингосстрах»	1	1,7	64,09	16,02
Итого	110	912,2	27 048,8	6 791,48

У большинства страховых компаний объемы выплат субсидий по договорам страхования урожая сельскохозяйственных культур и многолетних насаждений с государственной поддержкой в 2009 г. составили не менее 1 млн руб.

Таким образом, проведенный анализ государственной поддержки страхования в сельском хозяйстве Республики Мордовия свидетельствует о том, что данный вид страхования является высокорискованным. На наш взгляд, для развития агрострахования в России необходимо вовлекать большее количество страховых компаний в данный сегмент страхового рынка и создавать организованную систему страхования урожая сельскохозяйственных культур с государственной поддержкой.

ЛИТЕРАТУРА

1. Зонова, А. В. Состояние и проблемы страхования урожаев / А. В. Зонова // Финансы и кредит. – 2009. – № 5. – С. 41–42.

2. Кошолкина, Л. А. Страхование в сельском хозяйстве: состояние и проблемы / Л. А. Кошолкина // Финансы и кредит. – 2009. – № 10. – С. 44–46.

3. Лисин, В. Страхование в Поволжье: состояние, тенденции, перспективы / В. Лисин // Русский полис. – 2008. – № 4. – С. 30–33.

4. Официальный сайт ФГУ «Федеральное агентство по государственной поддержке страхования в сфере агропромышленного производства» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.fagps.ru/fagps_agent.htm.

[5] Зонова, А. В. Указ. соч. С. 30–33.

УДК 336.71
ББК 65.262.101-09

Трифонов Дмитрий Анатольевич,
к. э. н., доцент кафедры денег и кредита
Саратовского государственного социально-экономического университета,
г. Саратов,
e-mail: 788194@mail.ru

К ВОПРОСУ О СУЩНОСТИ И СПОСОБАХ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ БАНКОВСКОГО ПОРТФЕЛЯ

THE QUESTION OF THE ESSENCE AND METHODS OF RISK MANAGEMENT OF BANKING PORTFOLIO

В статье рассматривается ряд вопросов, связанных с сущностью и техникой управления банковскими рисками. Особое внимание уделено исследованию существующих определений риска, понятия и классификации банковских рисков, характеристике типичных их видов, способов и методов управления действием риска, концепции интегрированного риск-менеджмента и недостаткам существующих систем управления рисками в российских банках. В ближайшее время банковский риск-менеджмент будет вынужден функционировать в новых условиях, поэтому уже сегодня, на нынешнем этапе кризиса, ему следует произвести анализ произошедшего и скорректировать свою деятельность.

The article reviews several issues related to the essence and method of bank risk management. Particular attention is given to existing definitions of risk, the concepts and classification of banking risks, characteristics of their typical types, methods and ways of management of the risks, the concept of integrated risk management and the shortcomings of existing risk management systems in the Russian banks. In the near future the bank risk management will have to operate under new conditions, so today, at this stage of the crisis, it should make an analysis of what has happened and adjust the activities.

Ключевые слова: риск, банковский риск, методы управления рисками, интегрированный риск-менеджмент, кредитный риск, страновой риск, рыночный риск, операционный риск, риск ликвидности, способы управления рисками.

Keywords: risk; bank risk, the concept and classification of bank risks; methods of risk management; integrated risk management; credit risk, country risk, market risk, operational risk, liquidity risk, ways of risk management.

Риски в рамках портфельной концепции в управлении коммерческим банком играют особую роль: именно они, а точнее естественное желание их минимизировать при принятии инвестиционного решения, обусловили появление и развитие самой теории портфеля как научного направления.

При характеристике рисков традиционным является восхождение к пониманию рисков через обращение к этимологии данного слова, и вслед за лингвистами, ученые-экономисты раскрывают риск как возможную опасность неудачи или действие наудачу в надежде на счастливый исход[1].

Интерпретировав это определение к экономическим процессам и явлениям, в литературе даются следующие известные нам определения риска в экономике:

– уровень неопределенности в предсказании результата или элемента неопределенности, который может отразиться на деятельности того или иного экономического субъекта или на проведении какой-либо экономической операции;

– возможность пострадать от какой-либо формы убытка или ущерба или вероятности понести убытки от коммерческой деятельности[2];

– деятельность, связанная с преодолением неопределенности в ситуации неизбежного выбора, в процессе которой имеется возможность количественно и качественно оценить вероятность достижения предполагаемого результата, неудачи или отклонения от цели[3];

– вероятность возникновения убытков или недополучения доходов по сравнению с прогнозируемым вариантом[4];

– возможность отклонения от цели, ради которой принималось решение[5];

– образ действий в условиях неопределенности, ведущий в конечном счете к преобладанию успеха над неудачей[6];

– события или группа родственных случайных событий, наносящих ущерб объекту, обладающему данным риском[7].

Обобщая приведенные формулировки, представляется важным отметить, что большинство из них, так или иначе, оперируют характеристиками либо состояния экономического процесса с неопределенным исходом (рис-

[1] Ожегов, С. И. Толковый словарь русского языка / С. И. Ожегов. – М., 1970. – С. 672.

[2] Банковское дело: учебник для вузов / под ред. О. И. Лаврушина. – М.: Финансы и статистика, 2001. – С. 412.

[3] Альгин, А. П. Риск и его роль в общественной жизни / А. П. Альгин. – М., 1989. – С. 187.

[4] Финансовый менеджмент / под ред. Е. С. Стояновой. – 3-е изд. – М.: Перспектива, 1998. – С. 74.

[5] Гранатуров, В. М. Экономический риск: сущность, методы измерения, пути снижения: учеб. пособие / В. М. Гранатуров. – М., 2002. – С. 9.

[6] Абчук, В. А. Теория риска в морской практике / В. А. Абчук. – М., 1983. – С. 45.

[7] Хохлов, Н. В. Управление риском / Н. В. Хохлов. – М., 1999. – С. 239.

ковая ситуация), либо действий экономического субъекта в условиях неопределенности (рисковые действия).

Трактовка риска как ситуации, способной обернуться либо доходом, либо потерями, акцентирует внимание на состоянии экономического процесса и, тем самым, дает материальную основу для определения степени риска. Признавая продуктивность и значимость данного подхода в измерении рисков и не отрицая его, мы считаем, что не менее важным является исследование рисков как действий экономического субъекта.

Рассмотрение экономических рисков как определенного образа действий, по нашему мнению, требует обязательного раскрытия цели усилий, предпринимаемых экономическим субъектом в рисковой ситуации. Здесь мы исходим из общего положения, что наличие определенной цели является важнейшей характеристикой человеческой деятельности, ее непременным атрибутом и чертой, отличающей эту деятельность от неосознанной деятельности животных или действий природных сил. Выделяя целевую установку в рисковых действиях экономического субъекта, можно увидеть, что эти действия оказываются связанными с возможностью понесения убытков не случайно: возможность убытков допускается сознательно, и осознанный выбор делается с определенной целью – получения прибыли.

По нашему мнению, наличие в качестве цели рисковых действий цели получения прибыли является важной принципиальной особенностью, которая позволяет отличать экономические риски от других видов риска. Не включаясь в дискуссию по вопросу дефиниций риска, отметим, что экономический риск в нашем понимании – это, прежде всего, рисковые действия субъекта в целях получения дохода, недостижимого в безопасной, безрисковой ситуации. Признание рисковых действий, предпринимаемых в надежде на получение прибыли, причиной принятия экономическим субъектом на себя рисков позволяет нам говорить, что риск становится функцией цели получения дополнительной прибыли.

Вопросы классификации экономических рисков представляют довольно сложную проблему, что обусловлено их многообразием. Нижеприведенный рис. 1 характеризует некоторые из наиболее известных разновидностей экономических рисков[8].

В свою очередь, в составе каждой из приведенных групп рисков могут быть выделены дополнительные их подвиды и разновидности.

Так, среди чистых рисков, которые всегда несут в себе опасность потерь для предпринимательской деятельности и реализация которых всегда означает получение отрицательного результата, могут быть выделены риски, связанные со стихийными бедствия, несчастными случаями, преступными действиями и другими форс-мажорными обстоятельствами. В составе условных рисков, результаты которых могут быть как положительными, так и отрицательными, могут находиться всевозможные риски изменения конъюнктуры финансовых и валютных рынков, риски внутренней политики банка, отношений с клиентами и др.

Банковские риски входят в систему экономических рисков, а поэтому являются сложными уже по своей природе. Находясь в системе, они испытывают на себе

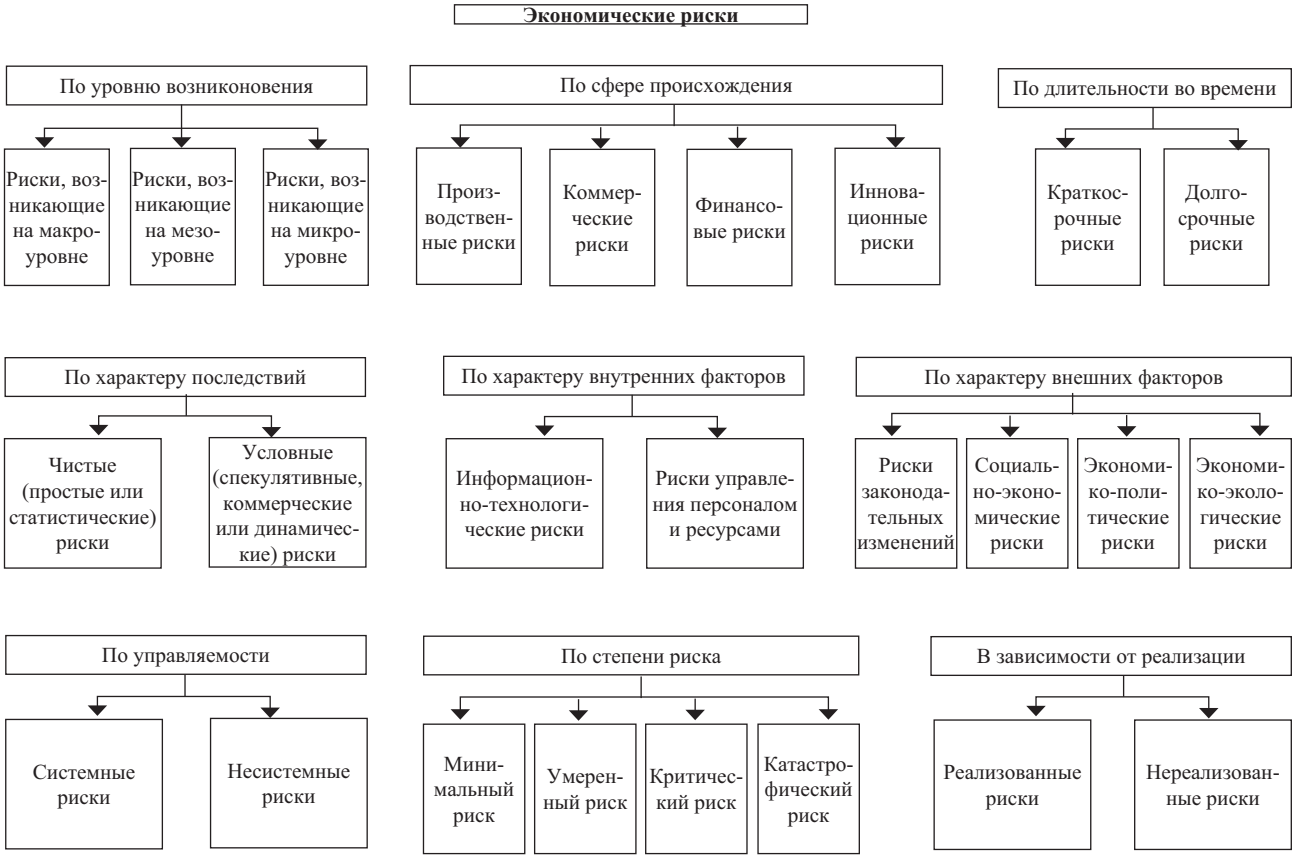


Рис. 1. Виды основных экономических рисков

[8] См.: Кабушкин, С. Н. Управление кредитным риском: учеб. пособие / С. Н. Кабушкин. – М., 2004. – С. 36.

влияние других экономических рисков, являясь одновременно специфическими, самостоятельными рисками[9].

Вопрос об определении банковского риска является дискуссионным. Ряд исследователей полагают, что риск является неизбежной частью банковской деятельности и сопровождает любую банковскую операцию, направленную на получение дохода, но это стремление ограничивается возможностью понести убытки. В соответствии с этим, риск в банковской деятельности означает вероятность того, что фактическая прибыль окажется меньше запланированной, ожидаемой. При этом связь между доходностью операций банка и его риском выражается прямолинейной зависимостью (рис. 2).

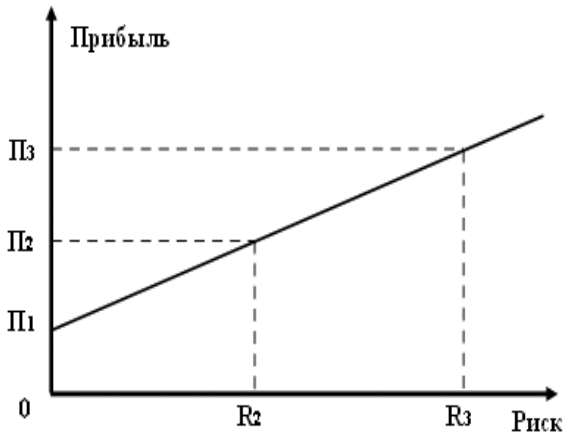


Рис. 2. Связь между доходностью операций банка и его риском

Исходя из вышеприведенного графика, риск никогда не может быть равен нулю. При этом можно выбрать решение, содержащее меньше риска (R1 = 0), но меньше будет и получаемая прибыль (П1), а при самом высоком риске R3 прибыль имеет наиболее высокое значение, равное П3. Главное, не превысить определенную величину риска, после которой уже нарушается прямолинейная зависимость (прямая линия приобретает очертания параболы) и возникает опасность получить только убытки, не выйти из зоны допустимого риска[10].

Некоторые авторы не согласны с определением банковского риска как возможных убытков банка и определяют риск как ситуацию принятия решения, характеризующуюся неопределенностью информации[11]. Отсюда банковский риск – ситуация, порожденная неопределенностью информации, используемой банком для управления и принятия решений.

Нам представляется, что банковский риск – это, прежде всего, особый вид деятельности. Конкретные риски, с которыми чаще всего сталкиваются банки, определяют результаты их деятельности. Принимая риск в своей деятельности, банк рассчитывает на успех при одновременном требовании знать, как преодолевать негативные последствия. Неспособность выполнять это требование в силу объективных или субъективных причин приводит к отрицательному результату деятельности[12]. Таким образом, *банковский риск* – это деятельность, рассчитанная на успех, при наличии неопределенности, требующая от кредитной организации умения и знания, как преодолевать негативные события.

Определяясь в рамках проводимого исследования с содержанием и составом банковских рисков, следует отметить, что многочисленные научные публикации по проблемам банковских рисков обусловили различные подходы авторов и к их классификации: по источникам происхождения; по различным уровням иерархии; по возможности управления банковскими рисками; по степени влияния на деятельность банка; по типу банковской операции и другим признакам.

В частности, исходя из области возникновения банковских рисков, ряд российских авторов (М. З. Бор, Г. С. Панова, М. Ю. Печалова, Н. Э. Соколинская) выделяют в составе банковских рисков две большие группы: внешние риски, которые определяются обстоятельствами, не зависящими от деятельности банка, и подконтрольные банку внутренние риски. В рамках этих двух групп традиционно называются такие внешние риски, как политический риск, инфляционный, валютный риск и ряд других аналогичных рисков. Столь же традиционным является отнесение к внутренним рискам рисков управления, рисков поставки финансовых услуг и финансовых рисков. К числу последних, в частности, относят связанные с рисками управления риски неэффективной организации, риски неспособности руководства банка принимать твердые целесообразные решения, риски системы вознаграждений и стимулов, риски мошенничества в банковской сфере. К рискам поставки услуг относят технологический риск, операционный риск, риск внедрения новых финансовых инструментов, стратегический риск. Самыми значимыми с точки зрения банковской науки считаются финансовые риски, включающие кредитный риск, риск процентной ставки, риск ликвидности, внебалансовый риск, валютный риск и риск использования заемного капитала[13].

Взяв за основу характеристику состава этих рисков, наиболее полно, по нашему мнению, представленную М. Ю. Печаловой[14], можно составить следующую карту банковских рисков (рис. 3).

---

[9] Банковское дело: учебник / под ред. Г. Г. Коробовой. – М.: Юристъ, 2002. – С. 679.

[10] Нестеренко, Е. А. Стратегия управления кредитным риском коммерческого банка / Е. А. Нестеренко. – Саратов: Изд-во СГСЭУ, 2004. – С. 12.

[11] Zellmer, G. Risiko-management / G. Zellmer. – Berlin, 1990.

[12] Соколинская, Н. Э. Экономический риск в деятельности коммерческих банков / Н. Э. Соколинская. – М.: Знание, 1991. – С. 18.

[13] Ильина, Л. В. Методология и механизмы формирования и использования банковских страховых резервов: дис. ... д-ра экон. наук / Л. В. Ильина. – Саратов: Изд-во СГСЭУ, 2006. – С. 44.

[14] Печалова, М. Ю. Организация риск-менеджмента в коммерческом банке / М. Ю. Печалова // Менеджмент в России и за рубежом. – 2001. – № 1. – С. 32.

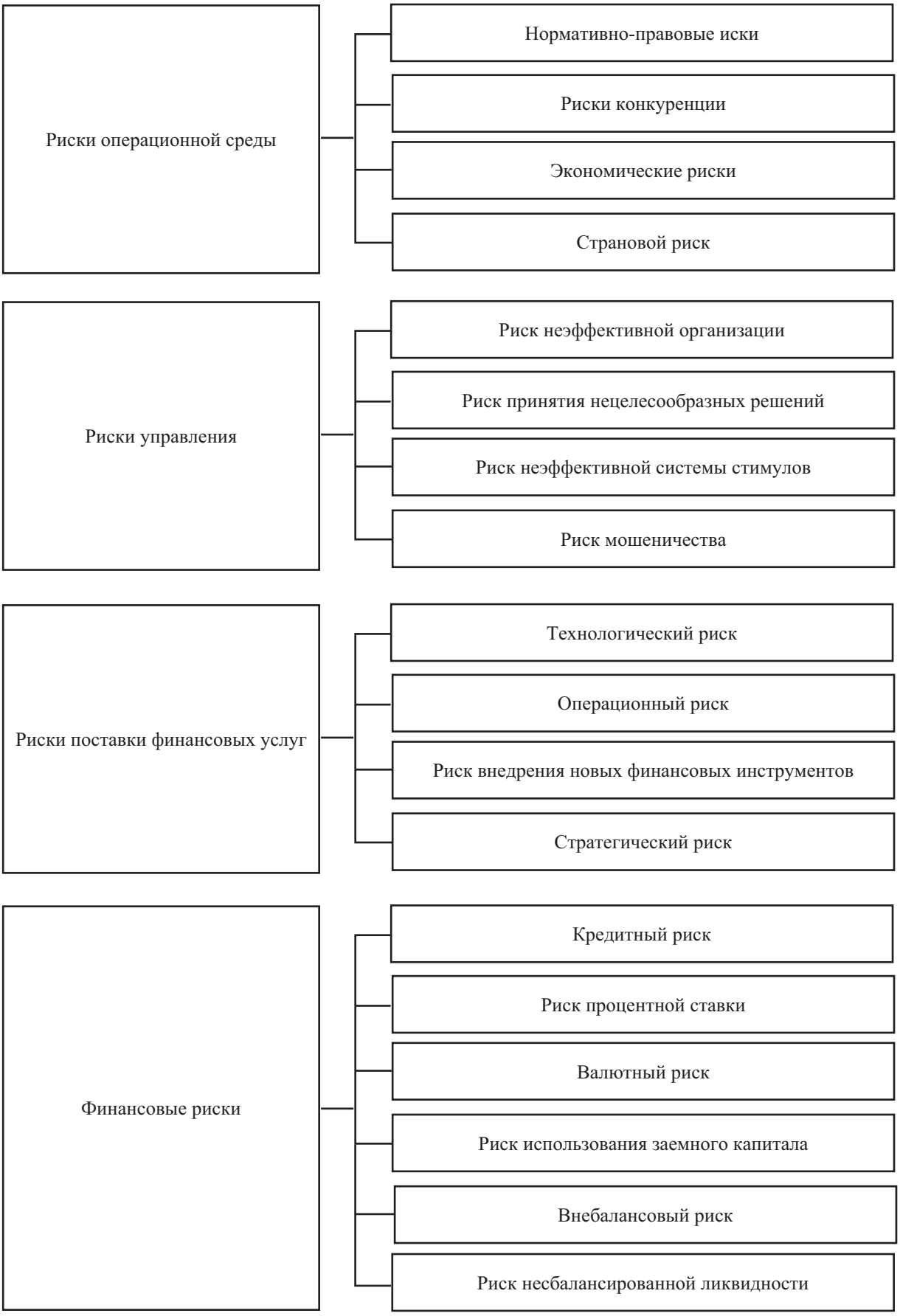


Рис. 3. Карта рисков банковской деятельности

Вместе с тем названный подход, предусматривающий выделение банковских рисков в зависимости от сферы их возникновения, не является единственным; есть и иные классификации банковских рисков, что правомерно, так как сложно провести жесткую границу между различными их видами.

Наконец, существуют так называемые «официальные» подходы к определению состава банковских рисков. Так, известное соглашение Generally Accepted Risk Principles (GARP) при классификации рисков исходит из 7 групп и 23 подгрупп. Базельским комитетом по банковскому надзору предусматривается выделение 8 групп рисков. В нормативных документах Центрального банка Российской Федерации также рассматриваются 8 групп наиболее типичных банковских рисков без выделения определенной классификации.

В качестве наиболее типичных Банк России выделяет следующие виды банковских рисков[15]:

– кредитный риск;

– страновой риск;

– рыночный риск, включая фондовый, валютный и процентный риски;

– операционный риск;

– правовой риск;

– риск потери деловой репутации;

– стратегический риск;

– риск ликвидности.

Таблица

Характеристика типичных банковских рисков

Типичный риск банка	Характеристика
Кредитный риск	Риск возникновения убытков неисполнения, несвоевременного либо неполного исполнения должником финансовых обязательств
Фондовый риск	Риск убытков вследствие неблагоприятного изменения рыночных цен на фондовые ценности торгового портфеля и производные финансовые инструменты
Валютный риск	Риск убытков вследствие неблагоприятного изменения курсов иностранных валют или драгоценных металлов по открытым банком позициям
Процентный риск	Риск возникновения потерь вследствие неблагоприятного изменения процентных ставок по активам, пассивам и внебалансовым инструментам банка
Риск ликвидности	Риск убытков вследствие неспособности банка обеспечить исполнение своих обязательств в полном объеме
Операционный риск	Риск возникновения убытков в результате несоответствия характеру и масштабам деятельности банка, требованиям законодательства внутренних порядков и процедур проведения операций, их нарушения, несоразмерности функциональных возможностей применяемых банком информационных, технологических и других систем
Правовой риск	Риск возникновения убытков вследствие несоблюдения требований нормативных актов, договоров, правовых ошибок
Репутационный риск	Риск возникновения убытков в результате формирования в обществе негативного представления о финансовой устойчивости банка, качестве оказываемых услуг и деятельности в целом
Стратегический риск	Риск возникновения убытков в результате ошибок, допущенных при принятии решений, определяющих стратегию банка
Страновой риск	Риск возникновения убытков в результате неисполнения иностранными контрагентами обязательств из-за внутренних и внешних экономических, политических, социальных изменений

Сам факт, что названные риски являются типичными банковскими рисками, означает их обязательное присутствие в деятельности большинства банков. Каждый из типичных рисков представляет потенциальную угрозу. Потенциальные угрозы могут быть отведены, только если риски не будут приняты. Но в этом случае банку пришлось бы отказаться от привлечения средств и выдачи кредитов, от деятельности на валютном и фондовом рынке, от расчетного и кассового обслуживания клиентов, что неизбежно повлечет за собой потерю доли рынка, уменьшение доходов и прибыли. Этот замкнутый круг можно разорвать, только если отказаться от исходной посылки о защитной, ответной минимизации принятого риска в пользу активного, упреждающего управления им. Осознание того, что злом является не риск сам по себе, а только тот риск, который неверно оценен, которым неправильно управляют или который является нежелательным, послужило предпосылкой для возникновения концепции интегрированного риск-менеджмента.

Главная цель интегрированного риск-менеджмента состоит в нахождении оптимального соотношения между риском и доходностью, а объектом анализа и управления выступает совокупный, или интегральный, риск банкротства банка, который может быть обусловлен проявлением одного или нескольких перечисленных ранее видов риска.

Интегральный риск банковского портфеля представляет собой риск возникновения убытков и потерь по всей совокупности принятых типичных банковских рисков (табл.). В свою очередь, каждый отдельный типичный риск оказывает существенное влияние на уровень риска банковского портфеля в целом.

За основу примем определение *риска банковского портфеля,* данное в учебнике «Финансовый менеджмент» под редакцией Е. С. Стояновой, как «вероятности наступления неблагоприятных событий, которые могут возникнуть в результате принятия решения по управлению банковским портфелем в условиях неопределенности»[16]. Риск совокупного банковского портфеля отражает влияние каждого из типичных рисков, как в краткосрочной, так и долгосрочной перспективе, а его структура зависит от вида, объема проводимых операций и качества управления типичными рисками[17].

[15] О типичных банковских рисках: указание ЦБ РФ от 23 июня 2004 г. № 70-Т // Вестник Банка России.– 2004. – № 38.

[16] Финансовый менеджмент: учебник / под ред. Е. С. Стояновой. – 3-е изд. – М.: Перспектива, 1998. – С. 530.

[17] Хмелевская, И. А. Система управления совокупным риском коммерческого банка: автореф. дис. ... канд. экон. наук / И. А. Хмелевская. – СПб., 2006. – С. 8.

Множественность воплощений, которые принимают банковские риски, требует и разнообразия форм управления ими.

Наиболее известными направлениями управления рисками выступают политика управления риском, связанная с его причиной, и политика управления риском, связанная с его действием[18]. Соответственно двум данным направлениям управления рисками различают формы управления рисками, обеспечивающие как уменьшение вероятности риска и снижение степени неопределенности, т. е. воздействие на причины рисков, так и заблаговременное уменьшение ущерба, уменьшение возможных потерь или смягчение отрицательного воздействия ущерба в результате реализации действия рисков.

В рамках проводимого исследования наиболее интересующей нас является вторая группа методов и форм управления рисками.

В трактовке авторов учебника «Банковское дело» под редакцией О. И. Лаврушина[19] к формам управления, связанным с действием риска, могут быть отнесены:

– перевод риска;
– поглощение риска;
– компенсация риска;
– распределение риска;
– диверсификация.

Близкой точки зрения по данному вопросу придерживается М. Ю. Печалова[20], выделяющая в качестве ключевых следующие способы управления действием риска:

– объединение риска;
– распределение риска;
– лимитирование;
– диверсификация;
– хеджирование;
– секьюритизация активов;
– сегментация;
– финансирование риска.



Рис. 4. Характеристика способов и методов управления действием риска

[18] Банковское дело: учебник для вузов / под ред. О. И. Лаврушина. – М., 2001. – С. 444.

[19] См.: Там же.

[20] См.: указ соч. С. 32.

В учебнике «Финансовый менеджмент» под редакцией Е. С. Стояновой выделены аналогичные механизмы управления рисками:

– диверсификация рисков;

– хеджирование;

– распределение рисков;

– перенесение вероятных убытков на другое лицо[21].

Объединив названные классификации, получаем следующее схематичное представление о соотношении различных способов и методов управления рисками, а также их назначении (рис. 4).

Раскрывая вслед за авторами указанных классификаций содержание выделяемых способов и методов управления действием риска, считаем необходимым отметить следующие их особенности.

Лимитирование риска – метод, предусматривающий ограничение предельно возможного к принятию уровня риска. Обычно для этого предусматривается детальное распределение функций и ответственности в принятии решений, что исключает возможность принятия рисков, превышающих установленные пределы.

Методы перевода риска предполагают передачу риска третьему лицу, т. е. отказ от участия в рисковой операции и выход из нее в пользу третьей стороны. Возможные способы исполнения обязательств путем гарантий и поручительств не включается нами в рассмотрение данного метода, поскольку связаны с управлением не действием риска, а его причинами, изначально снижая риск проводимой операции.

Разделение совокупности рисков на отдельные части (сегментация) и их распределение между несколькими субъектами применяются с целью ограничения воздействия ущерба этой отдельной частью, а не всей совокупностью. Соответственно участию каждого из контрагентов распределяются не только риски, но и возможные доходы от проведения рисковой операции.

Диверсификация – метод контроля риска за счет подбора активов, доходы по которым по возможности мало коррелируют между собой. Данный метод также предусматривает ограничение риска, но при этом лимитируется не сама общая величина рисков, а их распределение по сферам и областям. Необходимость диверсификации обусловливает необходимость отказа от проведения более доходных операций в пользу менее доходных в целях распределения риска.

Способы компенсации риска направлены на уравнение последствий риска и сохранение безубыточного состояния. В этом случае создается ситуация, при которой возможность потери может быть компенсирована с помощью вспомогательной сделки. Примером такой компенсации может служить открытие заемщиком депозита в кредитной организации, предоставляющей ему кредит.

Хеджирование, как метод управления рисками, предполагает необходимость проведения наряду с рисковой операцией второй балансирующей операции с обратным результатом. Закрывая второй операцией общую позицию риска, удается свести к минимуму возможные потери от проведения двух рисковых операций, но при этом приходится отказываться и от возможностей получения дохода в результате их проведения.

Своеобразной разновидностью хеджирования, предполагающей более сложное соотношение рисковых активных и пассивных операций, является секьюритизация – эмиссия и последующая продажа ценных бумаг, обеспеченных банковскими активами.

Объединение риска – метод, направленный на снижение риска путем превращения случайных убытков в относительно небольшие постоянные издержки. Данный метод лежит в основе страхования и в отличие от всех ранее рассмотренных не предполагает отказа от риска или его ограничения. Вместе с тем с применением метода объединения связаны дополнительные затраты, что означает отказ от части доходов, возможных к получению в результате проведения рисковой операции.

Способ поглощения (покрытия) риска направлен на нейтрализацию возможных последствий ущерба при наступлении рискового события. Невозможность избежать потерь при принятии на себя рисков означает необходимость предпринять определенные действия, чтобы последствия ущерба были минимальными, и основной формой здесь выступает создание резервов против потерь, способных покрыть потери и поглотить их.

Рассмотрев различные способы и методы управления действием риска, сформулируем основные задачи управления риском совокупного банковского портфеля.

На наш взгляд, *основной задачей управления риском совокупного банковского портфеля* является поддержание приемлемых соотношений прибыльности и ликвидности в процессе управления активами и пассивами банка, т. е. минимизация возможных банковских потерь. При этом система управления риском совокупного банковского портфеля должна обеспечить решение следующих задач:

– рационализировать соотношение потенциальных возможностей, рисков, размера портфеля и темпов роста банка на основе системного подхода к оценке и управлению рисками;

– соотносить риски и потенциальные возможности для достижения наилучших результатов;

– улучшать управляемость банка на основе адекватного контроля.

Если в качестве конечной цели системы управления рисками принять увеличение стоимости банка, то в перечень задач следует включить:

– достижение конкурентных преимуществ на основе интеграции управления рисками;

– оптимизацию процесса распределения портфелей на основе соотнесения рисков с основными направлениями деятельности;

– прогнозирование и выявление неопределенностей;

– повышение прозрачности рисков.

Современный экономический кризис выявил в системе управления рисками банков ряд существенных *недостатков*, при этом характер недостатков систем управления рисками российских банков в целом схож с недостатками, присущими системам большинства зарубежных банков. В то же время в силу различий в развитии законодательной и методологической основ, а также параметров развития финансового рынка, выявленные в ходе кризиса ошибки в системах управления рисками отечественных банков имеют свою специфику. В частности, системы

[21] Финансовый менеджмент: учебник / под ред. Е. С. Стояновой. – 3-е изд. – М.: Перспектива, 1998. – С. 530.

риск-менеджмента не обладают качественными, полными информационными базами и достаточной управленческой отчетностью. Избыток или недостаток данных, плохая структурированность в подаче информации приводят к искажению текущей картины, что влечет за собой принятие неверных решений. Кроме того, до сих пор ряд банков производит анализ прибыльности и рентабельности поверхностно. Так, например, внедряя тот или иной продукт или услугу, далеко не все организации просчитывают их рентабельность, себестоимость, не говоря уже о более сложных показателях. Нередко кредитные организации игнорируют важность имеющейся информации о клиентах, об отраслях и не занимаются ее непрерывным обновлением. Да и возможность технической обработки данных имеют лишь немногие банки. Помимо этого, функция управления рисками в большинстве российских банков не интегрирована в процесс принятия решений и не показывает целостную картину профиля рисков по банку, т. е. не использует комплексный подход при оценке рисков. Каждый вид риска анализируется отдельно от других рисков, что приводит к невозможности получить ясное представление об общем уровне риска. При наличии методик и внутренних нормативных документов, зачастую формально соответствующих рекомендациям и требованиям национальных надзорных органов, во многих банках отсутствуют регламенты действий в кризисных ситуациях. Экономико-математические методы анализа внешней среды для оценки рисков применяются только теми крупными коммерческими банками, в капитал которых входят зарубежные инвесторы[22].

Подводя общий итог проведенного исследования сущности и способов управления рисками банковского портфеля, а также недостатков в системе управления рисками банков, можно констатировать следующее:

1. Понятие «экономический риск» является многогранным. Его основными составляющими выступают рисковая ситуация, допускающая возможность понесения финансовых потерь, и рисковые действия, предпринимаемые в надежде на получение прибыли.

По нашему мнению, наличие в качестве цели рисковых действий цели получения прибыли является важной принципиальной особенностью, которая позволяет отличать экономические риски от других видов риска. Экономический риск в нашем понимании – это, прежде всего, рисковые действия субъекта в целях получения дохода, недостижимого в безопасной, безрисковой ситуации.

2. Банковские риски входят в систему экономических рисков, а поэтому являются сложными по своей природе. Нам представляется, что банковский риск – это, прежде всего, особый вид деятельности. Принимая риск в своей деятельности, банк рассчитывает на успех при одновременном требовании знать, как преодолевать негативные последствия. Неспособность выполнять это требование в силу объективных или субъективных причин приводит к отрицательному результату деятельности. Таким образом, банковский риск – это деятельность, рассчитанная на успех, при наличии неопределенности, требующая от кредитной организации умения и знания, как преодолевать негативные события.

3. Сложность управления банковскими рисками связана с тем, что при всем многообразии классификаций рисков, указанных в экономической литературе, каждой банковской операции присущи свои специфические риски, идентифицировать которые достаточно непросто. В результате такие риски могут накапливаться в банковских портфелях и приводить к нежелательным последствиям.

Анализ различных способов управления действием риска позволил нам сделать вывод, что большинство из них ограничивают риск и, тем самым, возможность получения прибыли. На наш взгляд, этот замкнутый круг можно разорвать, только если отказаться от исходной посылки о защитной, ответной минимизации принятого риска в пользу активного, упреждающего управления им с целью снижения того негативного влияния, которое специфические факторы и циклы рыночной конъюнктуры и вызванные ими кризисы оказывают на всех участников отрасли. Таким образом, злом является не риск сам по себе, а только тот риск, который неверно оценен или которым неправильно управляют.

4. Число проблем, ставящих под сомнение целесообразность систем управления рисками, применяемых в отечественных банках, весьма велико. В ближайшее время банковский риск-менеджмент будет вынужден функционировать в новых условиях, поэтому уже сегодня, на нынешнем этапе кризиса, ему следует произвести анализ произошедшего и скорректировать свою деятельность.

ЛИТЕРАТУРА

1. Абчук, В. А. Теория риска в морской практике / В. А. Абчук. – Л.: Судостроение, 1983. – 148 с.
2. Альгин, А. П. Риск и его роль в общественной жизни / А. П. Альгин. – М.: Мысль, 1989. – 420 с.
3. Балабанов, И. Т. Риск-менеджмент / И. Т. Балабанов. – М.: Финансы и статистика, 1996. – 192 с.
4. Банковское дело: учебник / под ред. Г. Г. Коробовой. – М.: Юристъ, 2002. – 751 с.
5. Банковское дело: учебник для вузов / под ред. О. И. Лаврушина. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 576 с.
6. Гранатуров, В. М. Экономический риск: сущность, методы измерения, пути снижения: учеб. пособие / В. М. Гранатуров. – М.: ДиС, 2002. – 160 с.
7. Ильина, Л. В. Методология и механизмы формирования и использования банковских страховых резервов: дис. ... д-ра экон. наук / Л. В. Ильина. – Саратов: Изд-во СГСЭУ, 2006. – 368 с.
8. Кабушкин, С. Н. Управление банковским кредитным риском: учеб. пособие / С. Н. Кабушкин. – М.: Новое знание, 2004. – 339 с.
9. Кочмола, К. В. Портфельная политика коммерческих банков: дис. ... д-ра экон. наук / К. В. Кочмола. – Ростов н/Д: Изд-во Ростов. гос. экон. ун-та, 2002. – 294 с.

[22] Тысячникова, Н. А. Тенденции и приоритеты развития систем риск-менеджмента в российских банках / Н. А. Тысячникова // Банковское дело. – 2009. – № 7. – С. 18.

10. Нестеренко, Е. А. Стратегия управления кредитным риском коммерческого банка / Е. А. Нестеренко. – Саратов: Изд-во СГСЭУ, 2004. – 176 с.

11. Ожегов, С. И. Толковый словарь русского языка: 80 000 слов и фразеологических выражений / С. И. Ожегов, Н. Ю. Шведова. – М.: ИТИ Технологии, 2008. – 944 с.

12. О типичных банковских рисках: указание ЦБ РФ от 23 июня 2004 г. № 70-Т // Вестник Банка России. – 2004. – № 38.

13. Печалова, М. Ю. Организация риск-менеджмента в коммерческом банке / М. Ю. Печалова // Менеджмент в России и за рубежом. – 2001. – №1. – С. 31–35.

14. Соколинская, Н. Э. Экономический риск в деятельности коммерческих банков: методы оценки и практика регулирования / Н. Э. Соколинская. – М.: Знание, 1991. – 473 с.

15. Тысячникова, Н. А. Тенденции и приоритеты развития систем риск-менеджмента в российских банках / Н. А. Тысячникова // Банковское дело. – 2009. – № 7. – С. 14–20.

16. Финансовый менеджмент: теория и практика: учебник / под ред. Е. С. Стояновой. – М.: Перспектива, 1998. – 656 с.

17. Хмелевская, И. А. Система управления совокупным риском коммерческого банка: автореф. дис. ... канд. экон. наук / И. А. Хмелевская. – СПб., 2006. – 21 с.

18. Хохлов, Н. В. Управление риском / Н. В. Хохлов. – М.: ЮНИТИ, 2003. – 239 с.

19. Чернова, Г. В. Управление рисками: учеб. пособие / Г. В. Чернова, А. А Кудрявцев. – М.: ТК Велби; Проспект, 2003. – 160 с.

20. Zellmer, G. Risiko-management / G. Zellmer. – Berlin, 1990. – 156 s.

УДК 336.531.1:658.7(470)
ББК 65.261.58:65.41(2Рос)

Гаджиева Виктория Тагировна,
директор АНО «Лаборатория социально-политического анализа»,
соискатель Астраханского государственного технического университета,
г. Астрахань,
e-mail: meon_nauka@mail.ru

ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ЗАКАЗЫ КАК ИНСТРУМЕНТ ГОСУДАРСТВЕННОГО ФИНАНСОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ

THE STATE ORDERS AS A TOOL OF THE STATE FINANCIAL REGULATION OF ECONOMICS

Государственные заказы являются одним из основополагающих институтов государственного финансового регулирования и как инструмент финансового регулирования выполняют ряд важнейших функций. В условиях смешанной экономики государство выступает в качестве крупнейшего заказчика и потребителя продукции целого ряда отраслей, превращая государственный спрос в мощный инструмент финансового регулирования экономики, оказывающего влияние на ее динамику и структуру. Через механизм размещения и выполнения государственных заказов создается рынок государственных заказов. На этом рынке через систему государственных контрактов устанавливаются и реализуются финансово-экономические связи государства-заказчика с хозяйственными субъектами различных форм собственности.

The state orders are one of basic institutions of the state financial regulation, and as a tool of financial regulation they perform a number of the major functions. In conditions of mixed economy the state represents itself as the largest customer and the consumer of production of a lot of branches, transforming the state demand into the powerful tool of financial regulation of the economy influencing its dynamics and structure. The market of the state orders is created through the mechanism of placement and performance of the state orders. The financial and economic communications of the state-customer with economic subjects of various types of ownership are established and realized at this market through the system of the state contracts.

Ключевые слова: государственный заказ, инструмент финансового регулирования, государственные финансы, функции финансов, бюджетные расходы, контрактная система, государственный контракт; контрактные отношения; государственные закупки; государственные нужды.

Keywords: the state order, the tool of financial regulation, public finances, functions of the finance, budgetary charges, contract system, state contract; contract relations; public procurement, public needs.

Государственные заказы как инструмент финансового регулирования экономики выполняют ряд важнейших функций, основными из которых являются:

– воспроизводственная функция, заключающаяся в удовлетворении государственных нужд в товарах,

работах, услугах для обеспечения стабильных воспроизводственных экономических связей с участием государства и для реализации присущих государству функций;

– *функция ценового регулирования* посредством государственных заказов и закупок оказывает косвенное влияние на динамику цен по определенным видам товаров, работ и услуг;

– *стимулирующая функция* расширение государственных заказов служит фактором роста совокупного спроса для поддержки и стимулирования национальных производителей, регулирования отраслевой и региональной структуры экономики;

– *социальная*, направленная на содействие реализации социально-экономической политики государства;

– *инновационная* функция, заключающаяся в формировании финансово-экономических предпосылок для создания принципиально новой или с новыми потребительскими свойствами продукции (товаров, работ, услуг)[1].

Используя государственные заказы и закупки как инструмент финансового регулирования экономики, науки и техники, государство привлекает и потенциал частного предпринимательства для обеспечения устойчивости экономического развития, решения актуальных социально-экономических задач. В этом случае в процессе воздействия системы государственных заказов на экономику наряду со стимулирующим возникает и синергетический эффект.

Мировая практика показывает, что в развитых экономических странах государственные заказы широко используются как инструмент поддержки экономической и социальной стабильности, обеспечения поступательного роста экономики. Через механизм размещения и выполнения государственных заказов создается рынок государственных заказов (закупок). На этом рынке через систему государственных контрактов устанавливаются и реализуются финансово-экономические связи государства-заказчика с хозяйственными субъектами различных форм собственности.

К примеру, в странах Европейского союза в рамках общего интеграционного процесса создан единый европейский рынок государственных заказов. В ключевых отраслях (сфера высоких технологий, машиностроение и пр.) государственные заказы и закупки используются в качестве финансового инструмента регулирования, позволяющего сориентировать собственных производителей на принятие определенных решений в области инвестиций, структурных преобразований для производства продукции, обеспечивающей конкурентоспособность экономики в целом. В наукоемких отраслях доля государственных закупок может достигать до 50 % объема производства. Общий объем закупок в странах-участницах ЕС составляет 15–20 % совокупного ВВП[2].

В России доля консолидированного государственного заказа составляет более $^1/_3$ федерального бюджета. Именно государственный заказ стал одним из инструментов распределения бюджетных средств для реализации приоритетных национальных проектов в области здравоохранения, образования, жилья, агропромышленного комплекса.

Общенациональные рынки экономически развитых стран обслуживают общенациональные потребности (совокупный спрос), а рынки государственных заказов (государственные рынки) удовлетворяют государственные потребности (государственный спрос) в товарах, работах и услугах[3].

Рассматривая рынок государственных заказов как «организованный и институционализированный обмен», следует отметить, что в соответствии с определением Джеффри Ходжсона этот обмен включает контрактные соглашения и смену прав собственности, а рынок состоит из институтов и механизмов, призванных придавать этим видам деятельности структуру, организацию и легитимность[4].

Институциональная теория рассматривает проблему развития контрактных отношений с учетом более широкого спектра форм собственности. Наряду с частной собственностью исследуется государственная, акционерная формы собственности с точки зрения их возможной эффективности в обеспечении рыночного обмена. Следует заметить, что государство при этом играет в экономической системе двойственную роль. С одной стороны, государство является гарантом исполнения контрактов, с другой стороны, обладает собственностью и само становится равноправным субъектом контрактных отношений.

Поскольку вся система имущественных договорных взаимосвязей базируется на собственности, роль государства как субъекта контрактных отношений определяется, во-первых, масштабами государственной собственности в экономике, во-вторых, государственными расходами на все цели государственного хозяйствования, прежде всего на приобретение товаров, выполнение работ и оказание услуг для удовлетворения государственных потребностей. Основой для определения сущности государственных потребностей является понятие государственных нужд.

В контексте сказанного можно выделить ряд социально-экономических особенностей контрактных отношений на рынке государственных заказов.

Во-первых, вся деятельность в рамках контрактов осуществляется на средства бюджетов, внебюджетных источников финансирования и регламентируется условиями контрактного договора, сметами расходов и другими документами. Подрядчик государства не имеет права самостоятельно распоряжаться полученными из бюджета средствами.

Во-вторых, такая важная особенность государственного хозяйствования, как определение характеристик продукции по крупным контрактам ее будущим покупателем (правительственным ведомством, видом вооруженных сил и т. д.), а также осуществление контроля

---

[1] Афанасьев, М. В. Государственные закупки в рыночной экономике / М. В. Афанасьев, Н. В. Афанасьева, В. А. Кныш. – СПб.: СПбГУЭФ, 2004.

[2] Нестерович, Н. Методу проб и ошибок пора в архив / Н. Нестерович // Риск. – 1996. – № 1. – С. 14.

[3] Статистическая служба Европейского союза – Евростат [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/admin_pages/error (дата обращения: 12.11.2010).

[4] Ходжсон, Д. Экономическая теория и институты / Д. Ходжсон. – М.: Дело, 2003.

в процессе производства, практически означает, что государственные органы принимают на себя часть функций управленческого персонала частного предприятия.

В-третьих, особая система ценообразования и стимулирования, предполагающая развитую дифференцированную типологию контрактов на все виды товаров и услуг. В связи со сложностью расчетов, например по крупным государственным программам, особенно заказам на НИОКР, контракты с государством детально разработаны, регламентированы и сложны как по структуре, так и по финансовому механизму.

В-четвертых, государственные заказы могут сопровождаться определенными социально-экономическими условиями (например, привлечение субъектов малого предпринимательства, организаций инвалидов и т. д.).

Таким образом, вся совокупность контрактных отношений, формирующихся в процессе размещения и реализации государственных заказов, имеет целенаправленное государственное регулирование, в том числе и финансовое[5].

В связи с этим, наряду с общепринятыми рыночными механизмами и институтами, рынок государственных заказов имеет специально созданные институты, регламентирующие и регулирующие особенности хозяйственных отношений: специальную нормативно-правовую базу, институт финансового обеспечения и контроля на разных уровнях рынка (федеральном, региональном, муниципальном).

Как показывает мировой опыт, по мере развития системы государственных заказов, совершенствования механизма контрактных отношений происходит формирование государственной контрактной системы как института, структурирующего деятельность по финансовому планированию, размещению и выполнению государственных заказов.

В США Федеральная контрактная система является основным механизмом перераспределения финансовых ресурсов Федерального правительства в целях реализации краткосрочных, среднесрочных и долгосрочных государственных экономических программ. На государственном рынке товаров и услуг ежегодно реализуется до 20 % общего объема поставок продукции и услуг, производимых всеми отраслями американской экономики. К концу прошлого века расходы Федерального правительства на закупку товаров и услуг достигли 700–800 млрд долл., что составляло более трети федерального бюджета[6]. Государственные заказы достигают 1,5–1,7 трлн долл. ежегодно, или 20 % совокупного портфеля заказов промышленности. Только для создания новых технологий гражданского и военного назначения, осуществления программ НИОКР и строительства ежегодно размещается 1,5–2 млн государственных контрактов стоимостью от 5 тыс. до 2 млрд долл. каждый[7].

В США государственный контракт как экономико-правовой документ на поставку товаров, работ, услуг, разработку НИОКР представляет собой детально прописанное соглашение между государством в лице его исполнительных или уполномоченных органов и предприятием-подрядчиком, содержит взаимные обязательства сторон, ответственность, возможные санкции, имущественные и неимущественные права сторон. Он должен заключаться на конкурсной основе в результате детально прописанной процедуры конкурса[8].

В нашей стране государственный контракт заключается в порядке, предусмотренном Гражданским кодексом РФ, Бюджетным кодексом РФ и соответствующими федеральными законами. Под государственным контрактом понимается договор, заключенный заказчиком от имени РФ, субъекта РФ в целях обеспечения государственных нужд[9]. В связи с различным характером государственных нужд понятие государственного контракта предполагает совокупность договоров, имеющих различную правовую природу (купли-продажи, договора поставки, подряда, договора об оказании услуг), регулируемых Гражданским кодексом РФ[10].

В России в начале 90-х гг. прошлого века для выполнения государственных заказов была создана Федеральная контрактная система, в которую вошла Федеральная контрактная корпорация (ФКК) «Росконтракт». Однако на практике выполнение работ слабо подкреплялось государственным финансированием в связи с чем система государственных заказов оказалась неэффективной. В итоге в 1994 г. было проведено реформирование Федеральной контрактной системы[11].

В результате в сфере государственных закупок сформировался неформальный «теневой» институт коррупции, препятствующий развитию цивилизованного рынка государственных заказов, формированию экономической среды для установления эффективных контрактных отношений между государством-заказчиком и его поставщиками (исполнителями, подрядчиками). По данным ФАС РФ коррупция ежегодно поглощает порядка 15–20 % стоимости совокупного объема государственного заказа[12].

Проблема формирования конкурентной, эффективной системы государственных заказов стала особенно актуальной в связи с активизацией финансово-экономической роли государства в современных условиях. Институты и механизмы рынка государственных заказов должны соответствовать современному этапу развития финансовой системы России, ее ресурсному

---

[5] Арыкбаев, Р. К. Повышение эффективности бюджетных расходов через систему государственных закупок: монография / Р. К. Арыкбаев, А. М. Байтемиров, В. Т. Гаджиева, Р. А. Набиев. – Волгоград: Волгоградское научное издательство, 2009.

[6] Афанасьев, М. В. Государственные закупки в рыночной экономике / М. В. Афанасьев, Н. В. Афанасьева, В. А. Кныш. – СПб.: СПбГУЭФ, 2004.

[7] США: Федеральная контрактная система и экономика. – М.: Наука, 2002.

[8] Федорович, В. А. США: Федеральная контрактная система и экономика / В. А. Федорович, А. П. Патрон, В. П. Заварухин. – М.: Наука, 2002. – С. 363–364.

[9] Гражданский кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http//www.consultant.ru/popular/tkrf/ (дата обращения: 12.11.2010)

[10] См.: О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд: закон РФ от 21.07.2005 № 94-ФЗ (ред. от 03.11.2010) // Собрание законодательства РФ. – 2005. – № 30 (ч. 1). – Ст. 310; Арыкбаев, Р. К. Указ соч.

[11] См.: Федорович, В. А. Указ. соч. С. 363–364.

[12] Федеральная служба статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http: www.gks.ru (дата обращения: 12.11.2010).

потенциалу, что потребовало реализации комплекса мер, направленных на реформирование системы государственных заказов в рамках следующих основных направлений:

1. Развитие нормативной правовой базы государственного рынка товаров и услуг. Предусматривает систематизацию законодательства РФ о государственных и муниципальных закупках путем принятия согласованных основополагающих нормативных актов, регламентирующих правовые и процедурные вопросы закупок, распространяется на все уровни государственной власти и органы местного самоуправления[13].

2. Совершенствование и регламентация всей цепочки (правил, порядка и процедур) государственных закупок. Уточнены положения, регулирующие порядок размещения заказов. Помимо конкурсов установлена возможность проведения закупок посредством проведения аукционов, в том числе открытых аукционов в электронной форме. Введена новая процедура закупок без проведения торгов – закупки на товарной бирже. Регламентирована процедурная часть организации и проведения размещения государственного и муниципального заказов.

3. Создание системы оперативного контроля и аудита проведения конкурсных процедур, эффективности бюджетных расходов[14].

С целью обеспечения транспарентности процедур размещения государственного заказа на официальных сайтах по закупкам в сети Интернет в обязательном порядке должны размещаться вся информация о проведении торгов и сведения о заключенных контрактах. Начал работать Единый федеральный реестр государственных закупок и контрактов. Вступили в действие постановление Правительства РФ о назначении федерального контрольного органа в сфере размещения заказов (с 2006 г. – ФАС России) и о назначении органа, уполномоченного на ведение федерального реестра контрактов (Федеральное казначейство, начиная с 2007 г.)[15].

Усиление контроля в системе государственных закупок предусматривает и реализацию комплекса мер по повышению ответственности должностных лиц за нарушение контрактов (срыв сроков поставки, недопоставка), неэффективное расходование бюджетных средств (закупка некачественного или несоответствующего реальным потребностям товара). Для повышения ответственности должностных лиц внесены необходимые изменения в Бюджетный кодекс и КоАП РФ. Законом также был определен ряд мер социально-экономического характера для вовлечения социально уязвимых групп населения в трудовой процесс, поддержки малого бизнеса. Это преференции учреждениям уголовно-исполнительной системы, организациям инвалидов, субъектам малого предпринимательства.

В целом методология проведения реформы, направленной на формирование конкурсной, эффективной и прозрачной системы размещения государственных заказов, заключения государственных контрактов, способствовала повышению экономности и эффективности расходования финансовых средств, выделяемых на государственные закупки[16].

Вместе с тем на федеральном, региональном уровнях система государственных заказов имеет следующие общие проблемы: нечеткость и несогласованность отдельных нормативных правовых актов в трактовке отдельных норм и правил распределения бюджетных средств, предусмотренных законодательством; несовершенство системы прогнозирования и планирования на этапе подготовки бюджета, приводящее к затягиванию сроков проведения конкурсов, перерасходу бюджетных средств; отсутствие полноценной методической базы проведения закупок, в том числе регистрации государственных контрактов; сложности информационного обеспечения размещения государственных заказов; отсутствие эффективного контроля над выполнением установленных норм и правил размещения заказов; недостаточное материально-техническое обеспечение деятельности государственных заказчиков, органов контроля; отсутствие профессионально подготовленных специалистов.

Указанные проблемы создают трудности как для эффективного функционирования системы государственных заказов, так и для развития финансово-хозяйственных отношений с частным бизнесом. Субъекты рынка теряют интерес к участию в конкурсах на размещение государственных заказов, что снижает уровень конкуренции, а значит, не способствует получению оптимальных цен на закупаемую продукцию и ведет к неэффективности закупок, в том числе неэкономному и неэффективному расходованию бюджетных средств.

В то же время наблюдается положительная динамика основных показателей, характеризующих развитие рынка государственных заказов. Увеличивается объем закупок для государственных нужд. За период 2000–2009 гг. объем закупок вырос в 14 раз (табл. 1)[17].

На основании приведенных показателей можно сделать вывод о том, что в России доля государственных расходов на закупки товаров, работ, услуг для государственных нужд по отношению к ВВП ниже, чем в странах ЕС (15–20 % ВВП), в США (около 15 %). Однако статистика не отражает в полной мере государственные расходы и объемы закупок по ряду причин: частично определенные сведения засекречены (по государственному резерву и оборонному заказу); не все государственные заказчики в полном объеме предоставляют необходимые данные.

Тем не менее анализ результатов размещения и реализации государственных заказов, по данным официальной статистики, материалов Минэкономразвития РФ, ФАС РФ, позволяет сделать определенные выводы. В первую очередь, до 2008 г. наблюдается устойчивая тенденция к росту государственных закупок на всех уровнях рынка. Влияние мирового финансового кризиса сказалось на некотором снижении объемов госзакупок в 2009 г. По нашему прогнозу в 2010 г. (табл. 2), ожидается рост закупок для государственных

[13] См.: Афанасьев, М. В. Указ. соч. С. 15.

[14] См.: Арыкбаев, Р. К. Указ соч..

[15] См.: Арыкбаев, Р. К. Там же.

[16] Набиев, Р. А. Государственные заказы в системе регулирования предпринимательской деятельности: монография / Р. А. Набиев. – Волгоград: Волгоградское научное издательство, 2008.

[17] См.: Федорович, В. А. Указ соч. С. 363–364.

Таблица 1

Динамика закупок для государственных нужд в 2000–2012 гг.

Годы	Валовый внутренний продукт, млрд руб	Доходы федерального бюджета, млрд руб.	Расходы федерального бюджета, млрд руб.	Объем закупок млрд руб	Объем закупок в % к ВВП	Объем закупок в % к доходной части федерального бюджета	Объем закупок в % к расходной части федерального бюджета
2000	7 302,0	1 132,1	1 029,2	230,9	3,2	20,4	22,4
2001	9 039,0	1 594,0	1 321,9	352,8	3,9	22,1	26,7
2002	10 863,0	2 204,7	2 012,2	463,5	4,3	21,0	23,0
2003	13 285,0	2 586,2	2 358,5	615,4	4,6	23,8	26,1
2004	17 048,0	3 428,9	2 698,9	786,5	4,6	22,9	29,1
2005	21 625,0	5 125,1	3 512,2	1 092,0	5,0	21,3	31,1
2006	26 781,0	6 278,9	4 284,8	1 713,7	6,4	27,3	40,0
2007	32 987,0	7 779,1	5 983,0	2 967,8	9,0	38,2	49,6
2008	41 668,0	9 275,9	7 570,8	3 709,8	8,9	40,0	49,0
2009	51 475,0	10 927,1	9 024,6	3 292,2	6,4	30,1	36,5
2010*	43 187,0	6 950,0	9 886,9	3 646,6	8,4	52,5	36,9
2011**	48 072,0	7 455,7	9 389,8	4 200,0	8,7	56,3	44,7
2012**	53 712,0	8 069,6	9 681,0	4 700,0	8,8	58,2	48,5

Источник: Федеральная служба статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http: www.gks.ru (дата обращения: 12.11.2010); Министерство финансов РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http: www.minfin.ru

* оценка (авт.), ** прогноз (авт.)

нужд – на 10,8 % по сравнению с 2009 г. Сумма закупок превысит 3,6 трлн руб. При этом на федеральном уровне прогнозируется увеличение объема закупок на 26,0 %, на уровне же субъектов РФ – снижение на 11,3 %.В настоящее время на региональном уровне происходит активизация деятельности по развитию рыночных процедур размещения государственного заказа. В ряде субъектов РФ сформировались институциональные основы по развитию регионального рынка государственных заказов, проведению конкурентных конкурсных процедур.

На региональном уровне активно формируется инфраструктура рынка государственных заказов как система взаимосвязанных элементов, обеспечивающая механизм

Таблица 2

Оценка объемов закупок для государственных нужд за счет средств бюджета и внебюджетных источников финансирования в 2010 г.

млрд. руб.

	2009 г., факт	2010 г., прогноз	в процентах к 2009 г.
главными распорядителями средств федерального бюджета, государственными внебюджетными фондами, всего в том числе:	1 945,2	2 451,4	126,0
главными распорядителями средств бюджетов субъектов РФ, территориальными фондами, всего в том числе:	1 347,0	1 195,2	88,7
Всего для государственных нужд	3 292,2	3 646,6	110,8

Источник: Федеральная служба статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http: www.gks.ru (дата обращения: 12.11.2010)

взаимодействия субъектов контрактных отношений. Важнейшими элементами инфраструктуры являются:

– управляющие центры; торги (конкурсы) и сопутствующие им специальные структуры;

– современные информационно-аналитические системы (специальные сайты в Интернете, базы данных поставщиков, реестры контрактов и закупок, постоянно действующие выставки, специализированные издания, общедоступные электронные информационные издания);

– учебные структуры, осуществляющие подготовку специалистов в области государственных закупок, разветвленная сеть фирм консультантов;

– некоммерческие структуры, созданные поставщиками для защиты своих прав и интересов на рынке государственных закупок;

– финансовая система, обеспечивающая гарантии обязательств поставщиков.

Однако заслуживают отдельного внимания качество и «прозрачность» проводимых конкурсов. По оценкам экономистов честные торги на поставку продукции для государственных нужд составляют сегодня около 10 % от общего количества проводимых открытых конкурсов[18].

Во-первых, это проблема массовых ошибок в оформлении документов, организации проведения конкурсов, совершенных, в ряде случаев намеренно, в целях создания условий для победы определенных организаций.

Во-вторых, получившие на практике распространение, особенно на закрытых конкурсах, так называемые «псевдоконкурсы», предполагающие скоординированные действия участников размещения заказа.

Причины подобных нарушений вызваны несовершенством законодательства, недостаточной квалификацией специалистов по государственным закупкам и отсутствием действенного контроля над процедурой размещения заказов, в том числе контролем и мониторингом их финансового обеспечения.

Вместе с тем остается много проблем. В среднем 80 % «прозрачных» теперь документов заказчиков свидетельствует о несоответствии их закону[19], не учитывается специфика заключения контрактов на целый ряд видов товаров, услуг и работ (например, инновационная деятельность, наукоемкая, высокотехнологичная продукция, проектно-изыскательские работы, поставки продукции, долгосрочные работы и пр.).

Также порядок формирования контрактных цен на основе начальной цены контракта, устанавливаемой государственным заказчиком, предполагает необходимость проведения анализа рыночных цен по номенклатуре закупаемой продукции для формирования соотношения «цена-качество». Однако применение этого положения на практике оказалось проблематичным вследствие отсутствия регламентации понятия начальной цены для определенных видов товаров, работ, услуг и связи с различными видами применяемых контрактов (например, контракты стимулирующего типа, контракты с возмещением издержек), отсутствия методик обоснования, механизмов определения этой цены.

Одной из актуальных проблем на современном этапе является заключение долгосрочных контрактов. Бюджетный кодекс РФ предусмотрел возможность заключать долгосрочные контракты на работы, услуги, длительность оказания которых составляет более одного года. В свою очередь, Минэкономразвития РФ разработало проект нормативного акта, регламентирующего перечень таких работ и услуг. В него вошли изыскательные, научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы, работы по созданию новых медицинских технологий и т. д. Но возникающие сложности при существующем порядке исполнения бюджетных обязательств в рамках текущего финансового года затягивают процесс принятия и регламентирования данного вида контрактов.

Серьезную проблему создает отсутствие научно обоснованных методов обоснования оценки финансово-экономической эффективности решений в сфере государственных закупок. Прямая экономия бюджетных средств вследствие снижения контрактных цен по сравнению с запланированным объемом финансирования) не является достаточным показателем экономической эффективности системы государственных заказов. Экономическая эффективность государственных закупок является синергетическим результатом взаимодействия всех институтов и механизмов рынка государственных заказов.

В связи с устойчивой тенденцией роста объема расходов на государственные закупки, увеличения их доли в федеральном и региональном бюджетах все более актуальной становится проблематика управления финансовыми ресурсами системы государственного заказа и закупок, т. е. формирования организационных, финансово-экономических условий и механизмов для наиболее эффективного их использования.

Реализация административной реформы остро ставит проблему необходимости активных организационных преобразований на рынке государственных заказов. В настоящее время наблюдается явно выраженная тенденция к централизации ряда функций по размещению государственного заказа. На региональном уровне тенденция к централизации деятельности по размещению государственных заказов в значительной степени связана с необходимостью консолидации ресурсов (особенно на уровне областных центров) для создания инфраструктуры для проведения конкурсных торгов.

Формирование единого финансово-экономического пространства государственных заказов, необходимость организации действенного и эффективного финансового контроля предполагает выстраивание и более централизованной организационной структуры в сфере государственных закупок.

В первую очередь, речь идет о необходимости создания специализированной организационной структуры на федеральном уровне, предметом деятельности которой должна стать реализация государственной

---

[18] См.: Федорович, В. А. США: Федеральная контрактная система и экономика / В. А. Федорович, А. П. Патрон, В. П. Заварухин. – М.: Наука, 2002. – С. 363–364; Шаронов, А. В. Первые итоги / А. В. Шаронов // Госзаказ. – 2006. – № 4. – С. 15.

[19] См.: Военными закупками займутся гражданские // Известия. – 2006. – 5 дек.; Аудиторско-консалтинговая компания ФБК [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http: www.fbk.ru (дата обращения: 12.11.2010).

политики в сфере государственных закупок, комплексное управление системой государственных заказов. Следует отметить, что опыт контрольной деятельности ФАС (подчеркнем, только в сфере размещения заказов) показал, что при наличии других основополагающих видов деятельности сложно справляться с поступающими объемами жалоб.

В свою очередь, это потребует подготовки и формирования профессионального кадрового состава для системы государственных заказов и закупок, как показывает практика, нарушения в размещении заказов и заключении контрактов в определенной степени происходит из-за неграмотности управленческого персонала.

В основе достижения эффективности государственных закупок в рыночной экономике лежит жестко регламентированная и диверсифицированная система контрактов, механизмов ценообразования и контроля реализации контрактов, расширенный системный подход к методам оценки финансово-экономических результатов принимаемых решений.

В связи с этим одной из базовых проблем дальнейшего развития контрактных отношений в сфере государственных закупок является создание государственного контрактного права как особого раздела хозяйственного права, формирование диверсифицированной системы контрактов на поставки товаров, оказание услуг и выполнение работ для государственных и муниципальных нужд. В большинстве стран (США, Англия, Франция, Италия и др.) закупочная политика регулируется специальным законодательством. Это объясняется, во-первых, особым финансово-правовым характером договоров в сфере государственных закупок, во-вторых, тем, что все законодательные акты носят комплексный характер, поскольку включают в себя нормы бюджетного, гражданского права, так как предметом их регулирования выступает особая финансово-хозяйственная деятельность государства в сфере закупок.

Однако создание института контрактного права, несомненно, представляет собой сложный и длительный по времени процесс, предполагающий сотрудничество и взаимодействие различных структур государственной власти. На современном этапе, в первую очередь, необходимо разработать обоснованную диверсифицированную типологию контрактов для различной номенклатуры товаров, видов работ и услуг с учетом различных форм размещения государственных заказов. Достаточно остро стоит и проблема заключения и организации финансирования долгосрочных контрактов, обоснованного ценообразования, кредитования государственных контрактов, в том числе с привлечением частного капитала.

Это представляется особенно важным в связи с тем, что возрастает объем средств, инвестируемых государством через систему государственных заказов в долгосрочные капиталоемкие проекты. Например, на реализацию государственной программы перевооружения армии, рассчитанной на 2007–2015 гг., предусмотрено выделение 5 трлн руб.

С одной стороны, государственные инвестиции в инновационные проекты являются необходимым условием развития конкурентоспособности экономики страны, с другой существующая институциональная система в сфере государственных закупок не позволяет эффективно использовать эти средства.

В основе разработки финансово-экономической политики в сфере государственных заказов, направленной на достижение их эффективности, должен лежать переход к стратегическому планированию и управлению финансовыми ресурсами на всех этапах формирования и размещения государственных заказов, заключения и выполнения государственных контрактов.

Анализ мирового опыта, изучение трудов современных зарубежных экономистов доказывают, что система государственных заказов наряду с государственным бюджетом и налоговой системой выступает важнейшим инструментом государственного финансового регулирования развития экономики, науки и техники, обеспечения высоких темпов экономического роста. В этих условиях система государственных заказов является не просто эффективной и прозрачной формой использования бюджетных средств, а одним из инструментов управления и государственного финансового регулирования и модернизации экономики страны.

ЛИТЕРАТУРА

1. Арыкбаев. Р. К. Организационные системы управления финансовыми потоками системы государственных заказов и закупок / Р. К. Арыкбаев // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2010. – № 2 (12). – С. 159–165.

2. Арыкбаев, Р. К. Повышение эффективности бюджетных расходов через систему государственных закупок: монография / Р. К. Арыкбаев, А. М. Байтемиров, В. Т. Гаджиева, Р. А. Набиев. – Волгоград: Волгоградское научное издательство, 2009. –187 с.

3. Арыкбаев. Р. К. Формирование и развитие контрактной системы размещения государственного заказа в Российской Федерации / Р. К. Арыкбаев, В. Т. Гаджиева // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2010. – № 3 (12). – С. 20–27.

4. Аудиторско-консалтинговая компания ФБК [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http: www.fbk.ru.

5. Афанасьев, М. В. Государственные закупки в рыночной экономике / М. В. Афанасьев, Н. В. Афанасьева, В. А. Кныш. – СПб.: СПбГУЭФ, 2004. – 244 с.

6. Военными закупками займутся гражданские // Известия. – 2006. – 5 дек.

7. Гражданский кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http//www.consultant.ru/popular/tkrf/.

8. О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд: закон РФ от 21.07.2005 № 94-ФЗ (ред. от 03.11.2010) // Собрание законодательства РФ. – 2005. – № 30 (ч. 1). – Ст. 3105.

9 Министерство финансов РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http: www.minfin.ru.

10. Набиев, Р. А. Государственные заказы в системе регулирования предпринимательской деятельности: монография / Р. А. Набиев. – Волгоград: Волгоградское научное издательство, 2008. – 292 с.

11. Нестерович, Н. Методу проб и ошибок пора в архив / Н. Нестерович // Риск. – 1996. – № 1. – С. 12–17.

12. Статистическая служба Европейского союза – Евростат [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/admin_pages/error.

13. США: Федеральная контрактная система и экономика. – М.: Наука, 2002. – 470 с.

14. Федеральная служба статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http: www.gks.ru.

15. Федорович, В. А. США: Федеральная контрактная система и экономика / В. А. Федорович, А. П. Патрон, В. П. Заварухин. – М.: Наука, 2002. – С. 363-364.

16. Ходжсон, Д. Экономическая теория и институты / Д. Ходжсон. – М.: Дело, 2003. – 256 с.

17. Шаронов, А. В. Первые итоги / А. В. Шаронов // Госзаказ. – 2006. – № 4. – С. 15.

УДК 336.02
ББК 65.291.9-23

Ломейко Анна Владимировна,
соискатель кафедры теории финансов, кредита и налогообложения
Волгоградского государственного университета,
руководитель аналитического отдела финансово-экономического комплекса
ООО «Управляющая компания «РГР»,
г. Москва,
e-mail: anna-lomeiko@rambler.ru

РИСКИ, СВЯЗАННЫЕ С ПРИМЕНЕНИЕМ НАЛОГОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ

TAX PLANNING RISKS OF A COMPANY

В статье рассматриваются риски, возникающие у организации, в случае применения ею налогового планирования с целью снижения налогового бремени. Автор представляет их классификацию в соответствии с возможными юридическими последствиями применения налогового планирования. Перечислены меры ответственности за совершение налогового правонарушения и преступления, предусмотренные налоговым, административным и уголовным законодательством. Даются различия налогового планирования от уклонения уплаты налогов, так как это является основным фактором появления рисков налогового планирования. По мнению автора, постановка сбалансированной системы налогового планирования, увязанной с другими аспектами хозяйственно-финансовой деятельности, является существенным резервом улучшения финансовых результатов деятельности хозяйствующих субъектов.

The article is about the company's risks arising in case of using of tax planning for reduction of the tax burden. The author has developed classification of tax planning risks in accordance with potential legal consequences of the tax planning use. The liabilities for tax offence and tax crimes, envisaged by tax, administrative and criminal legislation are listed. Differences between tax planning and tax evasion are given, as this is the basic factor of the tax planning risks occurrence. The author believes that the development of balanced system of tax planning correlated with the other aspects pf economic and financial activities is the significant researve of improvement of results of business entities.

Ключевые слова: налоги, налоговое планирование, налоговые риски, налоговое бремя, налоговое правонарушение, налоговая ответственность, уголовная ответственность, уклонение от уплаты налогов, налоговое планирование, налоговые органы.

Keywords: taxes, tax planning, tax risks, tax burden, tax violations, tax liability, criminal liability, tax evasion, tax planning, tax authorities.

В период мирового финансового кризиса остро встает вопрос о нехватке денежных средств, необходимых для продолжения предпринимательской или иной деятельности. В то же время налоговые платежи составляют весомую долю в финансовых потоках организаций. К тому же данные платежи, в отличие от других, не носят производственного характера и не приносят дохода. Но, с другой стороны, от них зависит само существование организации, поддержание ее юридического статуса,

а также существование самого государства. Налоги, являясь одним из основных инструментов государственного экономического регулирования, по сути, влияют на выбор стратегических и тактических решений предприятия. В данной ситуации наилучшим вариантом становится такой инструмент финансового менеджмента, как налоговое планирование. В. Г. Пансков дает ему следующее определение: «Налоговое планирование хозяйствующих субъектов является частью финансового планирования их деятельности и означает использование учетной и амортизационной политики предприятия, а также льгот по налогу, законных вычетов из налогооблагаемой базы и других установленных законом методов для оптимизации налоговых обязательств»[1].

Право налогоплательщика на снижение налогового бремени законными способами определено в п. 3 Постановления КС РФ от 23.05.2003 г. № 9-П, который гласит, что «…в случае, когда законом предусматриваются те или иные льготы, освобождающие от уплаты налогов и позволяющие снизить сумму налоговых платежей, применительно к соответствующим категориям налогоплательщиков обязанность платить законно установленные налоги предполагает необходимость их уплаты лишь в той части, на которую льготы не распространяются и именно в этой части на таких налогоплательщиков возлагается ответственность за неуплату законно установленных налогов»[2]. Следовательно, недопустимо установление ответственности за такие действия налогоплательщика, которые хотя и имеют своим следствием неуплату налога либо уменьшение его суммы, но заключаются в использовании представленных налогоплательщику законом прав, связанных с освобождением его на законном основании от уплаты налога или с выбором наиболее выгодных для него форм предпринимательской деятельности и, соответственно, оптимального платежа налога. Данным постановлением Конституционный Суд подтвердил правомерность налогового планирования и указал на связь планирования и налоговой обязанности: если законом предусмотрены льготы, освобождающие от уплаты налогов или позволяющие тому или иному налогоплательщику снизить сумму налоговых платежей, то обязанность платить налог следует считать установленной по отношению к такому налогоплательщику лишь в той части, на которую налоговые льготы не распространяются. Соответственно, делает вывод Конституционный Суд, только в этой части на налогоплательщика может быть возложена ответственность за уклонение от уплаты установленного налога.

Одной из основных черт налогового планирования является его законность. Качество предпринятых действий налогоплательщика определяется не только увеличением денежных ресурсов в целях укрепления финансового состояния организации, но и минимизацией рисков такого воздействия. Важная задача налогового планирования состоит в том, чтобы при минимизации налоговых выплат не нарушать рамки закона. Проблема состоит в том, что эти рамки не всегда являются четко очерченными. В результате оптимизация налогообложения неизбежно сопряжена с налоговыми рисками, т. е. риском того, что те или иные приемы впоследствии будут признаны неправомерными. Чем больше операций и объектов налогоплательщика вовлечены в процесс оптимизации, тем выше риски. Для снижения рисков необходимо максимально точно удовлетворить требования закона в его действующей интерпретации при налоговом планировании.

Путем установления санкций за налоговые правонарушения и преступления законодатель проводит черту между тем, что он считает правомерными действиями налогоплательщика в процессе воздействия на элементы налогообложения, и незаконными моделями поведения налогоплательщика. Таким образом, риски налогового планирования определяются санкциями за налоговые правонарушения и преступления, являясь одновременно ограничивающим фактором налогового планирования. Можно провести классификацию этих рисков по видам юридической ответственности (рис. 1).



Рис. 1. Классификация рисков проведения налогового планирования

Рассмотрим более подробно каждый из видов рисков применения налогового планирования.

1. Риски применения налогового планирования, обусловленные налоговым законодательством

В первую очередь, к рискам применения налогового планирования относятся установленные Налоговым кодексом РФ налоговые санкции в виде денежных взысканий (штрафов) в размерах, предусмотренных статьями главы 16 Налогового кодекса[3]. При наличии хотя бы одного смягчающего ответственность обстоятельства (совершение правонарушения вследствие стечения тяжелых личных или семейных обстоятельств; а также под влиянием угрозы или принуждения либо в силу материальной, служебной или иной зависимости) размер штрафа подлежит уменьшению не меньше чем в два раза по сравнению с размером, установленным НК РФ. По налоговым правонарушениям установлен срок давности в три года.

В главе 16 Налогового кодекса перечислены все правонарушения, за которые установлена ответственность, при этом не все они могут быть связаны с осуществлением на предприятии налогового планирования. В табл. 1 приведены меры ответственности, составляющие риск применения налогового планирования, в соответствии с нормами, содержащимися в Налоговом кодексе.

---

[1] Пансков, В. Г. Налоги и налогообложение в Российской Федерации: учебник для вузов / В. Г. Пансков. − 7-е изд., доп. и перераб. − М.: МЦФЭР, 2006. − С. 73.

[2] Конституционный Суд РФ. По делу о проверке конституционности положения статьи 199 Уголовного кодекса Российской Федерации в связи с жалобами граждан П. Н. Белецкого, Г. А. Никовой, Р. В. Рукавишникова, В. Л. Соколовского и Н. И. Таланова: постановление от 27.05.2003 № 9-П// Собрание законодательства РФ. − 2003. − № 24. − Ст. 2431.

[3] Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая): принят ГД ФС РФ 16.07.1998 (ред. от 28.09.2010) // Собрание законодательства РФ. − 1998. − № 31. − Ст. 3824.

Таблица 1

Меры ответственности за совершение налогового правонарушения в связи с осуществлением налогового планирования

Статья НК РФ	Содержание правонарушения	Наказание
120 п. 3	Грубое нарушение организацией правил учета доходов и (или) расходов и (или) объектов налогообложения, если они повлекли занижение налоговой базы	Штраф в размере 20 % от суммы неуплаченного налога, но не менее 40 тыс. руб.
122 п. 3	Неуплата или неполная уплата сумм налога в результате занижения налоговой базы, иного неправильного исчисления налога или других неправомерных действий, совершенных умышленно	Штраф в размере 40 % от неуплаченных сумм налога.
123	Неправомерное неудержание и (или) неперечисление (неполное удержание и (или) перечисление) в установленный срок сумм налога, подлежащего удержанию и перечислению налоговым агентом	Штраф в размере 20 % от суммы, подлежащей удержанию и (или) перечислению.

Кроме санкций за нарушение налогового законодательства к рискам налогового планирования относится повышенное внимание к организации налоговых органов, выражающееся в частых налоговых проверках, проведение которых регулируется статьями 87–101 Налогового кодекса РФ.

2. Риски налогового планирования административного характера

Административным правонарушениям в области финансов, налогов и сборов, рынка ценных бумаг посвящена глава 15 Кодекса Российской Федерации об административных правонарушениях[4].

Ответственность за административные правонарушения, относящиеся к налоговому планированию, представлена в табл. 2.

Таблица 2

Ответственность за административные правонарушения в налоговой сфере

Статья КоАП	Наказание
15.11. Грубое нарушение правил ведения бухгалтерского учета и представления бухгалтерской отчетности	Наложение административного штрафа на должностных лиц в размере от двух тысяч до трех тысяч рублей. Примечание. Под грубым нарушением правил ведения бухгалтерского учета и представления бухгалтерской отчетности понимается: • искажение сумм начисленных налогов и сборов не менее чем на 10 %; • искажение любой статьи (строки) формы бухгалтерской отчетности не менее, чем на 10 %.

3. Риски налогового планирования уголовного характера

Впервые уголовная ответственность за уклонение от уплаты налогов на территории постсоветской России была введена Уголовным кодексом в 1999 г. До этого уголовным преступлением считалось только сокрытие объекта налогообложения. В первоначальной редакции НК наказуемой была только неуплата налога, совершенная четко указанными в законе способами – путем включения в бухгалтерские документы заведомо искаженных данных о доходах или расходах либо путем сокрытия других объектов налогообложения. При этом ответственность наступала только при уклонении от уплаты налога в крупном размере, т. е. когда сумма неуплаченного налога превышала 1 тыс. минимальных размеров оплаты труда.

В табл. 3 дается обобщение действующих статей Уголовного кодекса РФ[5], составляющих риски налогового планирования.

Крупным размером для предприятий признается сумма налогов и (или) сборов, составляющая, за период в пределах трех финансовых лет подряд, более 2 млн руб., при условии, что доля неуплаченных налогов и (или) сборов превышает 10 %, подлежащих уплате сумм налогов и (или) сборов, либо превышающая 6 млн руб., а особо крупным размером – сумма, составляющая за период в пределах трех финансовых лет подряд более 10 млн руб., при условии, что доля неуплаченных налогов и (или) сборов превышает 20 % подлежащих уплате сумм налогов и (или) сборов, либо превышающая 30 млн руб.

Одним из основных критериев разграничения налоговой (по Налоговому кодексу) и уголовной ответственности (по Уголовному кодексу) является именно размер сокрытых налогов: менее установленных в УК РФ пределов – состав налогового правонарушения, более – необходимо выяснение наличия умысла в действиях налогоплательщика, приведших к занижению уплачиваемых налогов и иных условий, необходимых для привлечения к уголовной ответственности.

Риск неизбежно присутствует в процессе принятия любого управленческого решения в силу того, что неопределенность – неизбежная характеристика условий хозяйствования. В то же время эффективными и обоснованными становятся только те управленческие решения, которые сопряжены с допустимым уровнем риска и не несут катастрофического характера для существования организации. Как следует из ст. 45 Конституции РФ налогоплательщик имеет право только на те действия, которые не запрещены законодательством. Отсюда и вытекает основной предел налоговой оптимизации, за которым возникают существенные риски, − налогоплательщик имеет право только на те методы уменьшения налоговых обязательств, которые не запрещены законодательством и не будут в дальнейшем квалифицированы

[4]Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 30.12.2001 № 195-ФЗ (принят ГД ФС РФ 20.12.2001) (ред. от 04.10.2010) // Собрание законодательства РФ. – 2002. – № 1 (ч. 1). – Ст. 1.

[5] Уголовный кодекс Российской Федерации от 13.06.1996 № 63-ФЗ (принят ГД ФС РФ 24.05.1996) (ред. от 04.10.2010) (с изм. и доп., вступающими в силу с 08.11.2010) // Собрание законодательства РФ. – 1996. – № 25. – Ст. 2954.

Таблица 3

Уголовная ответственность за налоговые правонарушения

Правонарушение	Статья УК РФ	Наказывается	
		при крупном размере	при особо крупном размере
Уклонение от уплаты налогов и (или) сборов с организации	Статья 199	штрафом в размере от 100 до 300 тыс. руб. или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период от 1 до 2 лет, либо арестом на срок от 4 до 6 месяцев, либо лишением свободы на срок до 2 лет с лишением права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью на срок до 3 лет или без такового	штрафом в размере от 200 до 500 тыс. руб. или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период от 1 до 3 лет, либо лишением свободы на срок до 6 лет с лишением права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью на срок до 3 лет или без такового то же при совершении деяния группой лиц по предварительному сговору
Неисполнение обязанностей налогового агента	Статья 199.1	наказывается штрафом в размере от 100 до 300 тыс. руб. или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период от 1 до 2 лет, либо арестом на срок от 4 до 6 месяцев, либо лишением свободы на срок до 2 лет с лишением права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью на срок до 3 лет или без такового	штрафом в размере от 200 до 500 тыс. руб. или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период от 2 до 5 лет, либо лишением свободы на срок до 6 лет с лишением права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью на срок до 3 лет или без такового

как налоговые либо административные правонарушения или уголовные преступления.

Чтобы разобраться в том, являются ли те или иные действия по налоговому планированию рискованными, необходимо выяснить его отличия от уклонения от уплаты налогов. Налоговое планирование или оптимизация налогообложения имеет ряд признаков, позволяющих отграничить его от иных действий налогоплательщика, в частности, таких как: 1) уклонение от уплаты налога; 2) «обход налогов».

В отличие от налогового планирования уклонение от уплаты налогов – это всегда противоправное умышленное деяние с целью уклонения от исполнения обязанностей налогоплательщика, иными словами, это всегда правонарушение. В данном случае в качестве нормативного ориентира в определении данного явления можно взять статью 199 УК РФ «Уклонение от уплаты налогов и (или) сборов с организации». Уклонение от уплаты налогов и (или) сборов осуществляется путем непредставления налоговой декларации или иных документов, представление которых в соответствии с законодательством РФ о налогах и сборах является обязательным, либо путем включения в налоговую декларацию заведомо ложных сведений.

Незаконное использование налоговых льгот, заключение мнимых и притворных сделок, фальсификация, уничтожение документов, грубое нарушение правил бухгалтерского и налогового учета и т. д. также являются способами уклонения от уплаты налогов.

Таким образом, уклонение от уплаты налогов – это всегда умышленное деяние (как активное действие, так и бездействие) с соответствующей противоправной целью. Поэтому элементарная счетная ошибка, неверная квалификация сделки, ошибочная бухгалтерская проводка, неправильное определение налогооблагаемой базы и т. п. нельзя квалифицировать как уклонение от уплаты налогов, хотя последние и могут повлечь за собой налоговую ответственность.

Отсутствие четко разработанных принципов разграничения уклонения от уплаты и налогового планирования приводит зачастую к подмене одного понятия другим и, как следствие, влечет необоснованное применение санкций или нарушение прав налогоплательщика. Так, налоговые органы часто на просьбу налогоплательщика разъяснить соответствующее положение закона с целью получения льготы отвечают отказом, мотивируя это нежеланием способствовать уклонению от уплаты налогов.

Все способы уклонения от уплаты налогов с организации можно условно классифицировать по следующим группам (табл. 4).

Таблица 4

Способы уклонения от уплаты налогов с организации[6]

Способы уклонения	Форма уклонения
полное или частичное неотражение результатов финансово-хозяйственной деятельности предприятия в документах бухгалтерского учета	• осуществление сделок без документального оформления; • неоприходование товарно-материальных ценностей; • неоприходование денежной выручки в кассу

[6] Кинсбурская, В. А. Налоговые преступления по законодательству Российской Федерации / В. А. Кинсбурская, А. А. Ялбулганов // Система ГАРАНТ.

Способы уклонения	Форма уклонения
нарушение порядка учета экономических показателей	• отражение цифровых результатов финансово-хозяйственной деятельности на некорректных счетах бухгалтерского учета; • нарушение правил ведения кассовых операций; • нарушение правил списания товарно-материальных ценностей; • нарушение правил документооборота и др.
искажение экономических показателей с целью уменьшения размера налогооблагаемой базы	• завышение стоимости приобретенного сырья, топлива, услуг, относимых на издержки производства; • неотражение или неправильное отражение курсовых единиц по оприходованной валюте; • неотражение или неправильное отражение результатов переоценки имущества предприятия; • отнесение затрат по ремонту на себестоимость продукции при наличии сформированного ремонтного фонда и др.; • занижение объема (стоимости) реализованной продукции, работ, услуг. Это один из самых распространенных в наши дни способов уклонения от уплаты налогов. Обычно в таком случае все записи составлены верно (род и наименование товара, реквизиты покупателя и т. п.), различие имеется лишь в объеме либо стоимости продукции, отраженной на счетах бухгалтерского учета
искажение объекта налогообложения	
маскировка объекта налогообложения	• фиктивный бартер; • лжеэкспорт; • фиктивная сдача в аренду основных фондов; • притворная сделка
использование необоснованных изъятий и скидок	• отнесение на издержки производства затрат, не предусмотренных законодательством, • отнесение на издержки производства затрат в размерах, превышающих установленные законодательством, • незаконное использование налоговых льгот
использование сложных схем сокрытия доходов путем создания посреднических аффилированных фирм, в т. ч. зарегистрированных в оффшорных зонах	

Несмотря на отмеченные выше отличительные признаки действий налогоплательщика, направленных на уменьшение налогового бремени, грань между налоговым планированием, т. е. правомерной минимизацией налоговых платежей и уклонением от уплаты налогов, очень тонка и трудно поддается определению. Здесь и возникают риски применения налогового планирования. Нередко оно ведется на грани нарушения законодательства, основывается, например, на использовании пробелов, неточностей в законе. Окончательная квалификация подобных действий зависит от того, как сложится судебная практика.

Государство посредством нормативного регулирования и налогового контроля прямо или косвенно влияет на действия, совершаемые налогоплательщиками с целью минимизации своих налоговых обязательств. В Российской Федерации сложилась система специальных мер, предотвращающих уклонение от уплаты налогов. Она позволяет блокировать процесс уклонения от уплаты налогов, а также ограничить сферу применения налогового планирования. К таким мерам относятся:

1) законодательные ограничения;

2) меры административного воздействия, применяемые при нарушении плательщиком налогового законодательства;

3) судебный механизм, включающий специальные судебные доктрины и концепцию необоснованной налоговой выгоды.

К законодательным ограничениям можно отнести, прежде всего, меры, направленные на предотвращение уклонения от уплаты налогов: установление обязанностей субъекта при регистрации в налоговом органе в качестве налогоплательщика; представление сведений и документов, необходимых для исчисления и уплаты налогов, удержания налогов у источника выплаты доходов; установление ответственности за нарушения налогового законодательства. Такие ограничения устанавливаются в налоговом законодательстве и представляют, по сути, совокупность обязанностей налогоплательщика.

Меры административного воздействия, применяемые налоговыми органами, являются своего рода инструментами, с помощью которых достигается оперативное вмешательство налоговых органов в деятельность налогоплательщиков, направленную на уклонение от уплаты налогов.

Налоговые органы вправе требовать от налогоплательщиков соблюдения налогового законодательства, а именно своевременной и правильной уплаты налогов, представления документов, подтверждающих право на льготы и др. Они могут требовать объяснения и проводить проверки (в том числе встречные) соблюдения налогового законодательства, применять санкции за нарушения налогового законодательства, возбуждать уголовное преследование нарушителей налогового законодательства. Кроме того, существует ряд полномочий

налоговых инспекций, которые направлены на предотвращение налоговых правонарушений. Так, налоговые органы имеют право приостановить операции по счетам в банке, предъявлять в суды иски и т. д. Учитывая такие широкие полномочия налоговых органов, а также то, что основной их задачей является максимальный сбор налогов, перед организациями, осуществляющими мероприятия по налоговой оптимизации, встают высокие риски.

Таким образом, риски применения налогового планирования складываются из возможной переквалификации действий налогоплательщика в незаконные, ведущие к получению необоснованной налоговой выгоды, когда налоговое планирование превращается в уклонение от уплаты налогов. Чтобы избежать такой ситуации, а соответственно, и высоких рисков, необходимо четкое и неукоснительное соблюдение закона, а также постоянный мониторинг складывающейся судебной практики.

Налоговое планирование является важной составляющей как стратегического, так и текущего финансового планирования. Для обеспечения эффективного функционирования субъектов хозяйствования принятие любого управленческого решения должно сопровождаться предварительным анализом его налоговых последствий. Постановка сбалансированной системы налогового планирования, увязанной с другими аспектами хозяйственно-финансовой деятельности, позволяющей моделировать финансовый эффект конкретных трансакций в области налогового менеджмента с учетом фактора риска, является существенным резервом улучшения финансовых результатов деятельности и финансового состояния хозяйствующих субъектов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Артеменко, Д. А. Финансовый аспект институционализации налогового администрирования / Д. А. Артеменко // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. − 2010. − № 3(13). − С. 36–40.

2. Ермоченко, О. Н. Если предприниматель выбрал УСН... / О. Н. Ермоченко // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2010. – № 3 (13). – С. 204.

3. Кинсбурская, В. А. Налоговые преступления по законодательству Российской Федерации / В. А. Кинсбурская, А. А. Ялбулганов // Система ГАРАНТ.

4. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях: принят ГД ФС РФ 20.12.2001 (ред. от 04.10.2010) // Собрание законодательства РФ. − 2002. − № 1 (ч. 1). − Ст. 1.

5. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая): принят ГД ФС РФ 16.07.1998 (ред. от 28.09.2010) // Собрание законодательства РФ. − 1998. − № 31. − Ст. 3824.

6. Пансков, В. Г. Налоги и налогообложение в Российской Федерации: учебник для вузов / В. Г. Пансков. − 7-е изд., доп. и перераб. − М.: МЦФЭР, 2006. − 592 с.

7. Конституционный Суд РФ. По делу о проверке конституционности положения статьи 199 Уголовного кодекса Российской Федерации в связи с жалобами граждан П. Н. Белецкого, Г. А. Никовой, Р. В. Рукавишникова, В. Л. Соколовского и Н. И. Таланова: постановление № 9-П от 27.05.2003 // Собрание законодательства РФ. − 2003. − № 24. − Ст. 2431.

8. Уголовный кодекс Российской Федерации: принят ГД ФС РФ 24.05.1996 (с изм. и доп., вступившими в силу с 08.11.2010) // Собрание законодательства РФ. − 1996. − № 25. − Ст. 2954.

9. Уклонение от уплаты налогов, уголовная ответственность: изъятие не беспредельно [Электронный ресурс]. − Режим доступа: http://www.fokinlaw.ru/st_6.php.

08.00.12. – БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, СТАТИСТИКА

УДК 657.01
ББК 65.052.2

Балашова Наталья Николаевна,
д. э. н., проф., зав. кафедрой бухгалтерского учета и аудита
Волгоградской государственной сельскохозяйственной академии,
г. Волгоград,
e-mail: vgsxa-1@mael.ru;
Чекрыгина Татьяна Алексеевна,
к. э. н., доц. кафедры бухгалтерского учета и аудита
Волгоградской государственной сельскохозяйственной академии,
г. Волгоград,
e-mail: schurik4@yandex.ru

УЧЕТ И ВНУТРЕННИЙ КОНТРОЛЬ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА

ACCOUNTING AND INTERNAL CONTROL OF ACCOUNTS RECEIVABLE AT AGRICULTURAL ENPERPRISES IN THE ENVIRONMENT OF FINANCIAL CRISIS

В условиях финансового кризиса встает острая проблема учета и контроля за дебиторской задолженностью в сельскохозяйственных предприятиях. В статье определены основные проблемы предприятий, связанные с возникновением дебиторской задолженности. На основе проведенного исследования в статье предложен ряд мероприятий по повышению эффективности учета и контроля за дебиторской задолженностью, такие как формирование резерва по сомнительным долгам и порядок его отражения на счетах бухгалтерского учета; разработаны практические рекомендации по организации внутреннего контроля за дебиторской задолженностью покупателей и заказчиков, включающие этапы проверки и предлагаемые меры по укреплению расчетно-платежной дисциплины.

In the conditions of financial crisis the issue of accounting and control of accounts receivable at agricultural enterprises becomes critical. The article has defined the major problems of enterprisesconnected with arising of accounts receivable. The article has proposed a number of mearures for improvement of efficiency of accounting and control of accounts receivable on the basis of examination, such as formation of researve for doubtful debts and procedure of its reporting; practical recommendations for arrangement of internal control of accounts receivable of byuers and customers, including the stages of review and proposed measures for strengthening of accounting and payment discipline have been developed.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, резервы по сомнительным долгам, кредитная политика, внутренний контроль, расчетно-платежная дисциплина, финансовый кризис, сельскохозяйственные предприятия, покупатель, заказчик, бухгалтерский учет.

Keywords: accounts receivable, researves for doubtful debts, credit policy, internal control, financial crisis, agricutiral enterprise, buyer, customer, accounting, accounting and payment discipline.

В настоящее время, в условиях финансового кризиса, сельскохозяйственные предприятия в процессе осуществления процесса продаж продукции (работ, услуг) сталкиваются с проблемами возникновения просроченной и сомнительной дебиторской задолженности своих покупателей и заказчиков. В ходе проведенного исследования фактического состояния учета продажи продукции (работ, услуг) в сельскохозяйственных предприятиях Волгоградской области были выявлены основные проблемы, с которыми сталкиваются предприятия при возникновении дебиторской задолженности:

1) отсутствие достоверной информации о сроках погашения обязательств, в том числе о величине затрат, связанных с изменением размера дебиторской задолженности и времени ее инкассации;

2) отсутствие контроля просроченной и сомнительной задолженности;

3) не распределены функции ответственности между разными подразделениями за аккумулирование (сбор) денежных средств, анализ дебиторской задолженности и принятие решения о предоставлении кредита.

Для решения данных проблем необходимо четко распределить ответственность за управлением дебиторской задолженностью между коммерческой, финансовой и юридической службами предприятия.

Распределение функций осуществляется следующим образом:

1. Бухгалтер по учету дебиторов и кредиторов ежедневно регистрирует поступающие платежи и проверяет работу базы данных на предмет начисления штрафов и пеней. Формирует «Отчет о списании дебиторской задолженности» и «Реестр старения дебиторской задолженности», направляет их вместе с «Уведомлением о нарушении срока оплаты и сумме начисляемых пеней» менеджеру по продажам, финансовому менеджеру, главному бухгалтеру по электронной почте.

2. Финансовый менеджер ежемесячно ранжирует клиентов по установленному алгоритму. При изменении статуса клиента (и соответственно, условий отгрузки и оплаты) финансовый менеджер направляет менеджеру

по продажам «Оповещение об изменении статуса клиента» и при необходимости – «Распоряжение о прекращении отгрузок данному клиенту».

3. Менеджер по продажам уведомляет клиента об изменении условий в рамках договора, напоминает о необходимости оплаты, проводит с ним встречи и переговоры, предлагает схемы погашения долга (график погашения, взаимозачет, оплата векселем). Кроме того, необходимо составить акт сверки (в двух экземплярах).

4. Юридический отдел в случае неудачного завершения переговоров с клиентом на основании заявления менеджера по продажам направляет должнику письмо с просьбой вернуть задолженность (заказное с уведомлением) и претензию.

5. Финансовый директор в случае, если выполнение этих процедур не приводит к погашению долга, принимает решение – либо продать дебиторскую задолженность, либо заключить договоры факторинга, или же обращается в суд.

6. Главный бухгалтер несет ответственность за проведение инвентаризации дебиторской задолженности, формирование резервов по сомнительным долгам и документальное оформление списания безнадежных долгов с баланса организации.

По нашему мнению, основой формирования системы антикризисного управления дебиторской задолженностью является финансовая информация. Однако отчеты, которые в настоящее время составляются в сельскохозяйственных организациях, включают в себя информацию лишь о выставленных счетах-фактурах и полученных платежных поручениях, сопоставив которые, можно определить только суммарный остаток дебиторской задолженности покупателя.

Для создания системы управления дебиторской задолженностью в условиях финансового кризиса необходимо, в первую очередь, сформировать базу данных, которая включала бы следующую информацию:

1) о выставленных покупателям счетах, не оплаченных на текущий момент;

2) периодах просрочки платежа (в днях) по каждому из выставленных счетов;

3) размере безнадежной и сомнительной дебиторской задолженности;

4) статистике платежной дисциплины каждого покупателя (средний период просрочки, средняя сумма предоставленного кредита).

Эту информацию целесообразно систематизировать в двух формах: в форме отчета о списании дебиторской задолженности покупателей (табл. 1) и в форме реестра старения дебиторской задолженности (табл. 2).

Таблица 1

Отчет о списании дебиторской задолженности

Счета-фактуры выставленные		Платежные поручения полученные		Величина дебиторской задолженности на дату поступления платежного поручения, руб.	Период просрочки, дней
№	Максимальный срок оплаты по выставленному счету	Дата	Сумма, руб.		
1	15.02.10	18.02.10	50 000	350 000	3
		20.02.10	70 000	300 000	5
		23.02.10	150 000	230 000	8
		25.02.10	80 000	80 000	10
2	…				
	…				

Отчет о списании дебиторской задолженности ведется по каждому дебитору и имеет цель контроля над поступлением платежей и ведения статистики платежной дисциплины. Так, например, по счету, максимальный срок оплаты по которому наступает 15.02.10, покупатель погашает дебиторскую задолженность четырьмя платежными поручениями. В графе 6 указывается период просрочки по каждому платежному поручению.

Такая форма представления информации позволяет рассчитать величину затрат, вызванных просрочкой платежа по каждому выставленному счету, она будет определяться по формуле:

$$З = r * (\sum ДЗ_{тд} * T_{пр}) \quad (1)$$

$З$ – величина затрат, вызванных просрочкой платежа;

где r – банковская ставка процента (дневная);

$ДЗ_{тд}$ – дебиторская задолженность на текущую дату (графа 5 табл. 1);

$T_{пр}$ – период просроченной дебиторской задолженности.

Пример. При средней ставке 15 % годовых (0,04 % в день), по которой предприятие привлекает денежные средства, затраты, связанные с просрочкой платежа по счету 1, составят 2 076 р. (0,04 % (350 тыс. руб. • 3 дн. + 300 тыс. руб. • 5 дн. + 230 тыс. руб. • 8 дн. + 80 тыс. руб. • 10 дн.).

Информация о затратах, связанных с обслуживанием просроченной дебиторской задолженности, может быть использована при определении величины процентов, связанных с просрочкой платежа, включаемых в договор, что будет являться одной из самых действенных мер стимулирования платежа в условиях кризиса.

Обобщающим отчетом, позволяющим аккумулировать информацию для осуществления контроля за дебиторской задолженностью, является реестр старения (инкассации) дебиторской задолженности. Он представляет таблицу, в которой дебиторская задолженность классифицируется на группы в зависимости от сроков возникновения (табл. 2). Количество групп определяется политикой организации в области кредитования клиентов.

Реестр старения дебиторской задолженности упрощает также работу бухгалтера при формировании резервов по сомнительным долгам, так как позволяет оперативно контролировать переход просроченной дебиторской задолженности из одной группы в другую.

В условиях финансового кризиса периоды старения дебиторской задолженности необходимо уменьшить в связи с ростом рисков неплатежей (так, например, создавать резервы по сомнительным долгам с 100 % включением уже по дебиторской задолженности со сроками возникновения 45–90 дней). Поэтому необходимо подвергать тщательному анализу изменения возрастной структуры дебиторской задолженности (стр. 5 табл. 2) в динамике.

Информация, содержащаяся в резерве дебиторской задолженности, периодически подвергается перекрестной сверке с результатами проведенной инвентаризации.

Таблица 2

Реестр старения дебиторской задолженности

Номер счета-фактуры	Сумма счета-фактуры, тыс. руб.	Максимальный срок оплаты	Дата поступления платежа	Сумма оплаты, поступившая за период, тыс. руб.				
				0 дн.	до 7 дн.	до 45 дн.	до 90 дн.	свыше 90 дн.
1	350 000	15.02.10	18.02.10		50 000			
			20.02.10		70 000			
			23.02.10			150 000		
			25.02.10			80 000		
2								
3								
итого					…	…		
Структура дебиторской задолженности, %	100 %				34	66		

На дату проведения инвентаризации бухгалтерии необходимо составить справку о состоянии дебиторской и кредиторской задолженности предприятия, которую нужно приложить к «Акту инвентаризации расчетов с покупателями, поставщиками и прочими дебиторами и кредиторами» (ф. ИНВ-17). Она должна содержать подробные сведения о каждом дебиторе, сумме задолженности и причине ее возникновения. Здесь же указываются документы, которые подтверждают задолженность (прежде всего это платежные и отгрузочные документы). В ф. ИНВ-17 предусмотрены графы для выделения подтвержденного и не подтвержденного дебиторами долга. Помимо этого, в ней отдельно указывают обязательства, срок исковой давности по которым подошел к концу. Однако в акте нет графы для указания сумм задолженности с еще не истекшим сроком давности, но которую, тем не менее, посчитали нереальной для взыскания. Эту графу было бы целесообразно включить в документ, в противном случае сумма безнадежных долгов сольется с «просроченными» обязательствами.

На основании составленного акта руководитель организации издает приказ о списании безнадежной задолженности.

Подготовка реестра старения дебиторской задолженности поможет менеджеру оперативно отслеживать изменения ее структуры и выявлять причины возникновения безнадежных долгов.

С целью минимизации рисков возникновения сомнительной и безнадежной дебиторской задолженности в условиях финансового кризиса необходимо предпринять комплекс мер, направленных на принятие решения об условиях предоставления кредита. Одной из таких мер является формирование кредитной политики. В ее основе лежит сравнение потенциальных выгод от увеличения объема продаж за счет реализации в кредит со стоимостью обслуживания этого кредита.

Основными элементами кредитной политики являются: формирование кредитного рейтинга клиентов и выработка условий коммерческого кредитования.

Формирование кредитного рейтинга покупателей и заказчиков заключается в распределении покупателей по группам риска непогашения дебиторской задолженности. В основу распределения могут быть заложены такие показатели, как: общее время работы с данным покупателем, объем продаж, приходящийся на данного покупателя, объемы и сроки просроченной задолженности по данному покупателю, показатели оборачиваемости дебиторской задолженности, а также качественная оценка значимости клиента с позиции работающего с ним менеджера.

Кредитный рейтинг необходимо перевести в числовое значение. С этой целью все упомянутые выше показатели переводятся в 100-балльную шкалу измерения, в которой нулю соответствует наименее, а ста – наиболее предпочтительное значение. Возможные значения этих показателей приводятся в табл. 3. Они устанавливаются экспертным путем и зависят от сферы деятельности организации, специфики ее продукции и т. п. Затем каждому показателю присваивается весовое значение значимости, и тогда кредитный рейтинг конкретного клиента определяется как сумма взвешенных оценок.

Веса значимости (графа 6) определяются на основании анализа опыта работы с покупателями за прошлые отчетные периоды. Для этого необходимо оценить влияние каждого показателя на скорость погашения дебиторской задолженности с помощью коэффициентов корреляции.

По этой шкале всех клиентов можно разделить на несколько групп по уровню надежности: 1) группа клиентов повышенного риска, 2) группа клиентов особого внимания, 3) группа надежных клиентов и 4) группа «золотых» клиентов. Подобная классификация позволяет оценить риски и расставить приоритеты при разработке политики кредитования. В зависимости от кредитоспособности покупателя выбираются условия предоставления кредита: длительность отсрочки платежа, размер и условия предоставления скидок; форма штрафных санкций и т. д.

Таблица 3

Шкала оценки показателей надежности клиентов

№	Показатель	Балльная оценка				Вес	Взвешенная оценка
		25	50	75	100		
1	Средний за период объем продаж, в % от общего объема продаж	Менее 10	10–15	15–20	Более 20		
2	Оборачиваемость дебиторской задолженности, дней	Более 30	20–30	10–20	Менее 10		
3	Оборачиваемость просроченной задолженности, в % от объема продаж	Более 50	20–50	5–20	Менее 5		
4	Сроки просроченной задолженности, дней	До 30	30–60	60–90	Свыше 90		
5	Период работы с клиентом, лет	Менее 1	1–2	2–5	Более 5		
6	Качественная оценка клиента						
	Итого:					1	

Внутрифирменные стандарты предоставления кредита могут базироваться на следующих допущениях:

1) клиент набирает менее 50 баллов по шкале надежности, тогда кредит не предоставляется, расчеты ведутся по предоплате или по факту;

2) клиент набирает от 50 до 70 баллов – ему предоставляется ограниченное кредитование;

3) клиент, набравший более 70 баллов, имеет право на получение кредита на стандартных условиях.

Наиболее объективным способом формирования кредитного рейтинга клиентов является выделение группы VIP-клиентов, обеспечивающих компании наибольший объем продаж. Предоставление клиенту товарного кредита эффективно тогда, когда его доля в товарообороте превышает его долю в совокупной дебиторской задолженности. При решении этих вопросов на помощь приходит ABC-XYZ анализ.

Распределение клиентов по группам осуществляется по следующему алгоритму: рассчитывается доля товарооборота по каждому клиенту в общей сумме товарооборота всех покупателей, а затем клиенты распределяются по группам: A, B, C в порядке убывания их доли в совокупном товарообороте. В группу А включаются клиенты, приносящие основную часть выручки – 70–80 % от объема продаж; в группу В – клиенты, на которых приходится 10–20 % товарооборота предприятия и закупки которых невелики, но стабильны; в группу С – попадают остальные клиенты.

На результаты анализа накладываются данные о соответствующей доле дебиторской задолженности, приходящейся на каждую группу клиентов (табл. 4).

Таблица 4

Результаты A, B, C анализа дебиторской задолженности предприятия за 2 полугодие 2010 г.

Распределение клиентов	Объем продаж	Доля в объеме продаж, %	Клиенты	Доля в дебиторской задолженности, %
Группа А	449 628	73	1, 2, 3, 4	56
Группа В	125 691	20	5, 6	38
Группа С	42 422	7	7	6
Итого:	617 741	100		100

Таким образом, клиенты группы А обеспечивают 73 % общего товарооборота предприятия, и их доля в дебиторской задолженности составляет 56 %. Покупателям этой группы довольно эффективно предоставление товарного кредита, так как их доля в товарообороте превышает долю в совокупной дебиторской задолженности, чего нельзя сказать об оставшихся двух группах.

Подобное разделение клиентов на группы может быть использовано как ориентир для взаимозачетов с ними, для принятия решений по дифференциации предоставляемых клиентам скидок, по максимальным объемам кредита, проценту необходимой предоплаты и т. д.

Результаты распределения клиентов по группам риска неплатежеспособности направляются главному бухгалтеру, который, в свою очередь, использует их при определении сомнительности того или иного долга.

В сельскохозяйственных предприятиях существует дебиторская задолженность, в том числе и просроченная. В бухгалтерском и налоговом учете долги, нереальные к взысканию (безнадежные долги), списываются

двумя способами: за счет ранее созданного резерва по сомнительным долгам; путем включения долга в расходы организации, если резерв не создавался (или его не хватило).

Списывается безнадежная задолженность на основании:

– документов, подтверждающих поставку товара, выполнение работ, оказание услуг и т. д.;

– акта инвентаризации расчетов;

– приказа (распоряжения) руководителя организации о списании таких обязательств;

– документов, подтверждающих нереальность взыскания долга, если долг списывается до истечения срока давности (выписка из ЕГРЮЛ о ликвидации должника).

Если руководство сельскохозяйственного предприятия принимает решение о создании резерва по сомнительным долгам, рекомендуется следующий алгоритм действий:

1) провести инвентаризацию дебиторской задолженности на последнее число отчетного (налогового) периода;

2) определить расчетную сумму отчислений в резерв (РСО) с учетом следующих требований:

– если срок возникновения задолженности свыше 90 календарных дней, в сумму создаваемого резерва включается полная сумма выявленной на основании инвентаризации задолженности;

– если срок возникновения задолженности – от 45 до 90 календарных дней (включительно), в сумму резерва включается 50 % от суммы выявленной на основании инвентаризации задолженности;

– если срок возникновения задолженности до 45 дней, сумма резерва не увеличивается;

3) определить предельную сумму отчислений в резерв (ПСО).

Сумма резерва по сомнительным долгам не может превышать 10 % от выручки отчетного (налогового) периода, определяемой в соответствии со ст. 266 НКРФ;

4) сравнить расчетную сумму отчислений (РСО) и предельную сумму отчислений (ПСО).

Если по результатам сравнения окажется, что расчетная сумма больше или равна предельной сумме, то в резерв включается сумма отчислений, соответствующая предельной сумме. Но если окажется, что расчетная сумма меньше предельной суммы, то в резерв включается сумма отчислений, соответствующая расчетной сумме отчислений.

Исчисленная таким образом сумма отчислений включается в состав внереализационных расходов на последнее число отчетного (налогового) периода. Рассмотрим на примере, как в соответствии с требованиями налогового законодательства можно рассчитать сумму отчислений в резерв по сомнительным долгам.

Пример. Сельскохозяйственное предприятие выявило следующие сомнительные долги по состоянию на 31.03.10 г. по результатам инвентаризации дебиторской задолженности за I квартал 2010 г.:

– задолженность заказчика за выполненные подрядные работы – 80 000 р. (в том числе НДС – 12 203,39 руб.), срок платежа по договору – 21.01.10 г. в табл. 5 эта задолженность обозначена как долг № 1;

– задолженность покупателя за поставленные товары – 100 000 р. (в том числе НДС – 15 254,24 руб.), срок платежа по договору – 16.03.10 г., в табл. 5 эта задолженность указана как долг № 2;

– задолженность покупателя за поставленные товары 150 000 руб. (в том числе НДС – 22 881,36 руб.), срок платежа по договору – 02.02.10 г., в табл. 5 эта задолженность обозначена как долг № 3.

Выручка организации от реализации товаров (работ, услуг) по итогам I квартала 2010 г. составила 1 800 000 руб. Бухгалтерия рассчитывает сумму отчислений в резерв по сомнительным долгам на I квартал 2010 г. следующим образом;

1) была определена расчетная сумма отчислений в резерв (РСО). Результат расчета приводится в табл. 5;

2) рассчитана предельная сумма отчислений в резерв (ПСО) – 180 000 руб. (1 800 000 * 10 %);

3) произведено сравнение расчетной суммы отчислений (РСО) с предельной суммой отчислений (ПСО): 115 000 руб. < 180 000 руб.

На расходы по итогам I квартала 2010 г. отнесена расчетная сумма отчислений в резерв 115 000 руб.

Таблица 5

Расчет отчислений в резерв по сомнительным долгам за I квартал 2010 г.

Долг	Сумма долга, руб.	Срок платежа по договору	Срок долга по состоянию на 31.03.10 г., количество календарных дней	Процент отчислений в резерв, %	Сумма отчислений в резерв, руб.
1	80 000	21.01.10	от 45 до 90	50	40 000
2	100 000	16.03.10	до 45	0	0
3	150 000	02.02.10	от 45 до 90	50	75 000
Итого за 1 квартал 2010 г.:					115 000

Сумма резерва по сомнительным долгам, не полностью использованная предприятием в отчетном периоде на покрытие убытков по безнадежным долгам, может быть перенесена им на следующий отчетный (налоговый) период. При этом сумма вновь создаваемого по результатам инвентаризации резерва должна быть скорректирована на сумму остатка резерва предыдущего отчетного (налогового) периода.

В случае, если сумма вновь создаваемого по результатам инвентаризации резерва меньше, чем сумма остатка резерва предыдущего отчетного (налогового) периода, разница подлежит включению в состав внереализационных доходов налогоплательщика в текущем отчетном (налоговом) периоде.

Если же сумма вновь создаваемого по результатам инвентаризации резерва больше, чем сумма остатка

резерва предыдущего отчетного (налогового) периода, разница подлежит включению во внереализационные расходы в текущем отчетном (налоговом) периоде.

Рассмотрим на примере, как будет происходить перенос остатка резерва на следующий отчетный период.

В сельскохозяйственном предприятии по состоянию на 30.06.10 г. по результатам инвентаризации дебиторской задолженности за полугодие 2010 г. организация получила следующие данные:

– сомнительный долг № 1 признан безнадежным в связи с ликвидацией организации-заказчика, убыток по нему списан за счет резерва;

– сомнительный долг № 2 перешел в группу со сроком возникновения от 45 до 90 календарных дней;

– выявлена задолженность покупателя за поставляемые товары в размере 30 000 руб. (срок платежа по договору до 01.04.10 г.).

Выручка организации от реализации товаров (работ, услуг) во II квартале 2010 г. составила 1 100 000 руб.

В соответствии с учетной политикой организации остаток резерва предыдущего отчетного (налогового) периода переносится на следующий отчетный (налоговый) период.

Сумма отчислений в резерв по сомнительным долгам на полугодие 2010 г.:

1. Определена расчетная сумма отчислений в резерв (РСО) (табл. 6).

2. Исчислена предельная сумма отчислений в резерв (ПСО). Она составила 290 000 руб. [(1 800 000 руб. + 1 100 000 руб.) • 10 %].

3. Проведено сравнение расчетной суммы отчислений (РСО) с предельной суммой отчислений (ПСО): 265 000 руб. < 290 000 руб.

На расходы по итогам полугодия 2010 г. можно было бы отнести расчетную сумму отчислений 265 000 руб. Однако у организации имеется остаток резерва предыдущего отчетного периода (I квартал 2010 г.), поэтому сумма нового резерва подлежит корректировке.

Таблица 6

Расчет отчислений в резерв по сомнительным долгам за II квартал 2010 г.

Долг	Сумма долга, руб.	Срок платежа по договору	Срок долга по состоянию на 31.03.10 г., количество календарных дней	Процент отчислений в резерв, %	Сумма отчислений в резерв, р.
1	100 000	16.03.10	более 90	100	100 000
2	150 000	02.02.10	более 90	100	150 000
3	30 000	01.04.10	от 45 до 90	50	15 000
Итого за 2 квартал 2010 г.					265 000

Рассчитаем сумму остатка резерва. Она будет равна 30 000 руб. (110 000 руб. (сумма резерва предыдущего периода) – 80 000 руб. (сумма безнадежного долга № 1).

Поскольку сумма остатка резерва предыдущего периода меньше, чем сумма нового резерва и она уже учтена в расходах I квартала 2010 г., то сумма отчислений в новый резерв, которую организация может учесть в расходах полугодия 2010 г., составит 235 000 р. (265 000 – 30 000).

Порядок отражения на счетах бухгалтерского учета формирования резервов по сомнительным долгам, а также учета списания дебиторской задолженности, нереальной для взыскания, представлен в табл. 7.

Таблица 7

Корреспонденция счетов бухгалтерского учета по операциям начисления и использования резерва по сомнительным долгам

№ п/п	Содержание хозяйственной операции	Сумма, руб.	Корреспонденция счетов	
			Дебет	Кредит
1	Сформирован резерв по сомнительным долгам в составе прочих расходов	115 000	91,2	63
2	Списана сомнительная дебиторская задолженность за счет резерва	80 000	63	76 или 62
3	Учтена за балансом списанная дебиторская задолженность	50 000	007	
4	Неиспользованная до конца отчетного периода сумма резерва присоединена к финансовому результату периода	35 000	63	91,1
5	Погашение списанной с баланса задолженности покупателем	30 000	51	91,1
6	Снята с учета за балансом списанная дебиторская задолженность после оплаты покупателем списанной задолженности	30 000		007
7	Снята с учета за балансом списанная дебиторская задолженность после истечения пятилетнего срока или из-за ликвидации дебитора	20 000		007

В условиях финансового кризиса встает острая проблема контроля над дебиторской задолженностью, поскольку своевременное поступление выручки от продажи продукции (работ, услуг) является залогом для дальнейшей производственно-финансовой деятельности сельскохозяйственного товаропроизводителя. Целью внутреннего контроля дебиторской задолженности является временное выявление законности и эффективности осуществления расчетных операций и тем самым способствование укреплению расчетной дисциплины предприятия.

Задачами внутреннего контроля дебиторской задолженности является выявление наличия, законности и реальности возникновения, полноты и своевременности отражения в учете и отчетности остатков той или иной задолженности, а также определение комплекса мероприятий по укреплению расчетной дисциплины и своевременного погашения дебиторской задолженности.

Предлагаем внутренний контроль над дебиторской задолженностью (в разрезе участка продаж) организовывать по следующим четырем основным этапам (табл. 8).

Таблица 8

Этапы проверки дебиторской задолженности

№ п/п	Перечень контрольных процедур по этапам проверки	Источники информации
1	Правовая оценка договоров	
1.1	Экспертиза договоров с покупателями и заказчиками	Договоры купли-продажи, поставки, контрактации и иные соглашения по выполнению работ, услуг
2	Организация первичного учета дебиторской задолженности	
2.1	Контроль законности совершения операций и создания первичных документов	Накладные, счета-фактуры, акты инвентаризации, графики документооборотов
2.2	Контроль соответствия первичной документации регистрируемым оперативным фактам	
2.3	Формальная проверка первичных документов на наличие обязательных реквизитов	
2.4	Контроль полноты, точности и своевременности регистрации и обработки первичных документов	
2.5	Проверка соблюдения графика документооборота	
3	Оценка состояния дебиторской задолженности	
3.1	Проверка реальности дебиторской задолженности	Анализ счетов 62, 68, 90, 76, акты сверок, решения судов, переписка с организациями
3.2	Проверка правильности списания безнадежной дебиторской задолженности	
4	Оценка дебиторской задолженности	
4.1	Проверка расчетов с покупателями и заказчиками в части «Авансов выданных»	Договоры, платежные поручения, переписка с организациями
4.2	Проверка расчетов с покупателями и заказчиками	Первичные документы по продаже продукции, работ, услуг, договоры продажи продукции (работ, услуг), анализ счетов 62, 90, переписка с покупателями и заказчиками

Внутренний контроль дебиторской задолженности следует начинать с правовой оценки договоров покупателей и заказчиков, поставщиков и подрядчиков на предмет законности совершаемых операций в соответствии с ГК РФ. Кроме того, необходимо выяснить, имеются ли в договорах соответствующие санкции (штраф, пеня) за несвоевременное выполнение или невыполнение пунктов договоров, касающихся оплаты продукции, работ и услуг.

Правильно оформленный с юридической точки зрения договор является залогом благоприятного исхода дел в суде для организации, являющейся истцом.

Контроль над надлежащей организацией первичного учета дебиторской задолженности способствует укреплению в целом всей системы внутреннего контроля предприятия. Так, например, правильно оформленные договоры – одно из необходимых требований в случае продажи дебиторской задолженности по договору уступки права требования (цессия), а ненадлежащее оформление счетов-фактур ведет к серьезным проблемам с налоговыми органами.

Контроль над состоянием дебиторской задолженности следует начинать с общей оценки динамики ее объема в целом и в разрезе ее статей. Количественный анализ дебиторской задолженности позволит перейти к качественному анализу ее состояния. Качественный анализ дебиторской задолженности позволяет определить динамику абсолютного и относительного размеров просроченной краткосрочной и долгосрочной дебиторской задолженности. Нами разработаны и предлагаются к использованию меры по укреплению расчетно-платежной дисциплины (табл. 9).

Таблица 9

Меры по укреплению расчетно-платежной дисциплины

Задачи	Мероприятия
1. Укрепление расчетно-платежной дисциплины	1.1. Установление лимита дебиторской задолженности
	1.2. Анализ финансового состояния покупателей и заказчиков по данным их бухгалтерской отчетности за последние 3 года с целью выявления их платежеспособности
	1.3. Внесение в договоры условий ответственности за нарушение условий оплаты
	1.4. Выставление претензий за нарушение условий договора
	1.5. Создание резервов по сомнительным долгам
	1.6. Своевременное направление дебиторам, нарушающим сроки оплаты, извещения о возникновении задолженности
2. Совершенствование учета дебиторской задолженности	2.1. Оперативная информированность персонала, отвечающего за отгрузку продукции, о текущей дебиторской задолженности
	2.2. Проставление на пакете документов по продаже продукции отметки о проверке дебиторской задолженности покупателя
	2.3. Незамедлительное погашение сопроводительных оправдательных документов после подписания платежного поручения
	2.4. Ежемесячное проведение сверки дебиторской задолженности
3. Погашение дебиторской задолженности	3.1. Проведение взаимозачета
	3.2. Продажа дебиторской задолженности по договору уступки права требования
	3.3. Истребование задолженности по векселям
	3.4. Списание на убытки безнадежной дебиторской задолженности

Необходимо учитывать тот факт, каким образом на предприятии организован обмен информацией между службой внутреннего контроля и органом управления предприятия, так как сами по себе результаты внутреннего контроля лишь сигнализируют об ошибках и нарушениях, но не являются гарантом их исправления. Необходимо выяснить, какие действия предпринимаются со стороны руководства после выявленных службой внутреннего контроля недостатков в системе учета.

ЛИТЕРАТУРА

1. Белов, Н. Г. Контроль и ревизия в сельском хозяйстве: учебник / Н. Г. Белов. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 392 с.

2. Горбатова, О. Е. Учет просроченной дебиторской задолженности / О. Е. Горбатова // Бухгалтерский учет. – 2008. – № 21. – С. 28–31.

3. Горшкова, Н. В. Организация консолидированного учета а агрохолдингах / Н. В. Горшкова // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2010. – 2 (12). – С. 152–155.

4. Гупалова, Т. Н. Бухгалтерский и налоговый учет резерва по сомнительным долгам в сельскохозяйственных организациях / Т. Н. Гупалова // Бухучет в сельском хозяйстве. – 2009. – № 8. – С. 25–31.

5. Хосиев, Б. Н. Внутренний контроль дебиторской задолженности в сельскохозяйственных организациях / Б. Н. Хосиев, О. В. Мощенко // Бухучет в сельском хозяйстве. – 2009. – № 5. – С. 42–45.

УДК 657.01
ББК 65.052.2

Мелихов Виктор Алексеевич,
к. э. н., доцент кафедры бухгалтерского учета и аудита
Волгоградской государственной сельскохозяйственной академии,
г. Волгоград.
Перепелкина Елена Федоровна,
аспирант кафедры бухгалтерского учета и аудита
Волгоградской государственной сельскохозяйственной академии,
г. Волгоград
e-mail: melikhov707@yandex.ru

ОРГАНИЗАЦИЯ УЧЕТНО-КОНТРОЛЬНОЙ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ СЕГМЕНТАМИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ АПК НА ОСНОВЕ СИСТЕМЫ ABC (ACTIVITY-BASED COSTING)

ARRANGEMENT PF ACCOUNTING AND CONTROL SYSTEM OF MANAGEMENT OF COMPONENTS OF ACTIVITY OF PROCESSING COMPANIES OF AGRICULTURAL COMPLEX ON THE BASIS OF ABC (ACTIVITY-BASED COSTING) SYSTEM

В современных условиях в учетный процесс перерабатывающих предприятий АПК требуется внедрение эффективных методов управления затратами, доходами, активами и обязательствами, а также применение новых систем учетно-контрольного обеспечения управления производственными процессами. В статье автором представлена база для внедрения метода ABC (Activity-Based Costing) в учетный процесс крупного перерабатывающего предприятия АПК, изучены направления деятельности ОАО «НПГ «Сады Придонья», определена схема связи между затратами на производство и видами продуктов в системе ABC, а также связь технологических операций с объектами учета производства продукции переработки отрасли садоводства.

The accounting process of processing companies of agricultural complex requires introduction of effective methods of management of expenses, revenues, assets and liabilities, as well as application of new systems of accounting and control provision of production processes management under the moder environment. The article presents the basis for implementation of ABC (activity-based costing) method into the accounting process of large processing company of agricultural complex; the article has also examined the types of activity of OAO NPG Sady Pridonya, has determined the connections between expenses for production and types of products in ABC system, as well as the connection of process operations with the objects of accounting of food production of horticulture products processing.

Ключевые слова: сегменты деятельности предприятия, система управленческого учета ABC (Activity-Based Costing), учетно-контрольная система управления производством продукции переработки фруктов и овощей, структура центров ответственности перерабатывающего производства АПК.

Keywords: components of activity of a compnay, ABC (activity-based costing) management accounting system, accounting and control system of management of fruit and vegetables processing companies, structure of responsibility centers of processing companies of agricultural complex.

ОАО «Национальная продовольственная группа «Сады Придонья» является экспертом в области производства свежих плодов и овощей, переработки сельхозпродукции, производства соковой продукции и детского питания. Сегменты деятельности предприятия представлены на рис.1.



Рис.1. Направления деятельности ОАО «НПГ «Сады Придонья»

Развитие перерабатывающей промышленности АПК требует эффективных методов управления затратами, доходами, активами и обязательствами, применения новых систем учетно-контрольного обеспечения управления производственными процессами. В практическую деятельность необходимо внедрять современные комплексные системы управленческого учета, получившие широкое распространение за рубежом в 1980–1990-х гг., одной из которых является Activity-Based Costing (ABC).

ABC – это система, выходящая за рамки калькулирования и собственно учетных технологий. Она обеспечивает накопление и систематизацию информации о различных финансовых показателях (затратах, доходах, активах, обязательствах), вовлеченных в деятельность предприятия, в разрезе основных бизнес-процессов и операций. Не случайно в экономически развитых странах сравнительно небольшое количество организаций применяют только ABC: эта система рассматривается как низовое информационное звено, на основе которого реализуются современная концепция финансового менеджмента (Activity-Based Management, ABM) и продвинутая технология бюджетирования (Activity-Based Budgeting, ABB).

В отличие от традиционного подхода, полагавшего, что причиной возникновения затрат служит производство продукции, в основу новой системы была положена идея об опосредованной связи между финансовыми показателями и объектами учета через операции (рис. 2).

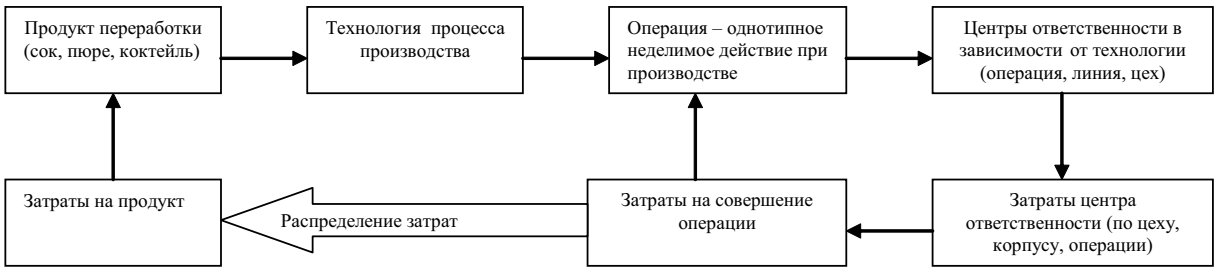


Рис. 2. Схема связи между затратами на производство и видами продуктов в системе АВС

В условиях жесткой конкуренции одним из основных преимуществ перерабатывающего предприятия АПК становится более низкая себестоимость продукции. Ошибки при расчете себестоимости могут привести к неверным управленческим решениям: снятию с производства рентабельной продукции или, наоборот, увеличению выпуска неперспективного товара. Применение методики Activity based costing (ABC) в учетном процессе ОАО «НПГ «Сады Придонья» позволит более точно определить стоимость того или иного продукта (соки, пюре), особенно в ситуации, когда косвенные расходы имеют достаточно большой объем[1] [5; 6].

Для внедрения системы АВС необходимо определить совокупность технологических операций по производству (например, производство соков), которые объединяются в иерархию, по уровням их осуществления и видам первичной и вторичной деятельности. Очевидно, что операции различных уровней по-разному связаны с носителями затрат того или иного сегмента. Операции единичного уровня образуют технологическую основу изготовления продукта переработки, затраты по этим операциям являются прямыми по отношению к продукту (рис. 3).



Рис. 3. Схема технологического процесса производства соков как основа организации системы учетно-контрольного управления сегментами деятельности

Операция как основа технологического, сбытового или управленческого процесса требует привлечения ресурсов всех видов. А это, в свою очередь, позволяет связывать операции с активами, необходимыми для ее осуществления; затратами, понесенными при ее выполнении; обязательствами по поводу привлечения активов (рис. 4). Каждый из объектов учета (носителей затрат) может быть отнесен к одному из трех сегментов: производственному, сбытовому или управленческому. Очевидно, что операции различных уровней по-разному связаны с носителями затрат того или иного сегмента.

Активы ОАО «НПГ «Сады Придонья», обязательства и затраты, локализованные в первичном учете по местам их возникновения и центрам ответственности, далее группируются по операциям. Затем распределяются по объектам учета (носителям затрат) с учетом следующих особенностей. Совокупность операций по переработке в ОАО «НПГ «Сады Придонья» объединяется в иерархию по уровням их осуществления и видам первичной и вторичной деятельности (рис. 5).

[1] См.: Kaplan, Robert S. Cost and Effect: Using Integrated Cost System to Drive Profitability and Performance. President and Fellows of Harvard College, USA, 1998; Staubus G. J. Activity Costing and Input-Output Accounting. – Homewood; Illinois, 1971.



Рис. 4. Операции по производству соков как причина возникновения активов, обязательств и затрат

Операции единичного уровня образуют технологическую основу изготовления продукта (соки, пюре), затраты по этим операциям являются прямыми по отношению к продукту. Операции по обслуживанию покупателей (например, прямая реклама, презентации, переговоры) не связаны с производством продуктов, а потому при формировании себестоимости будут включаться в затраты объектов учета сбытового сегмента (обслуживание клиента или рынка), а при формировании себестоимости отдельных объектов производственного сегмента (продуктов, торговых марок) учитываться не будут.

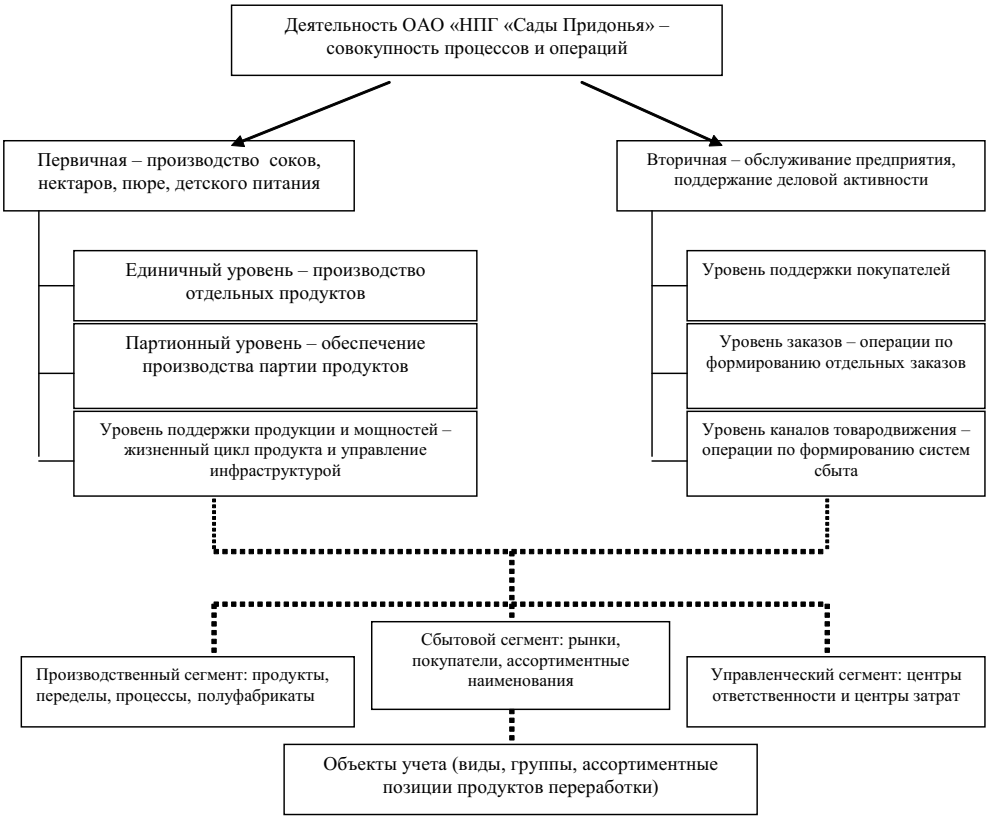


Рис. 5. Связь технологических операций с объектами учета производства продукции переработки отрасли садоводства

Традиционные системы учета выделяют один уровень объектов калькулирования – это результаты производственной деятельности. Калькуляционные расчеты сводятся к распределению косвенных производственных, управленческих или сбытовых затрат между этими объектами[2]. Поскольку существующие методы аналитического и синтетического учета обслуживают потребности традиционных систем, мы попытались встроить в систему АВС план счетов аналитического учета (рис. 6).



Рис. 6. Организация учетно-контрольного процесса в системе АВС на перерабатывающих предприятиях

Система управленческого учета Activity-Based Costing предлагает инструменты формирования детальной и точной информации о затратах, доходах, финансовых результатах, активах и обязательствах по множественным объектам учета перерабатывающего производства. Адаптация принципов АВС к практике предприятий предполагает интегрированный с финансовым учетом либо автономный вариант построения плана счетов. Аналитические возможности интегрированного варианта сводятся, в сущности, к достоверному внесистемному калькулированию себестоимости множественных объектов учета.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ивашкевич, В. Б. Проблемы учета и калькулирования себестоимости продукции / В. Б. Ивашкевич. – М.: Финансы, 1974. – 159 с.

2. Палий, В. Ф.Счета управленческого учета / В. Ф. Палий, В. В. Палий // Бухгалтерский учет. – 2001. – № 7. – С. 72–78.

3. Самусенко, С. А. Внедрение системы управленческого учета Activity-Based Costing с использованием модульного принципа формирования плана счетов / С. А. Самусенко // Управленческий учет. – 2006. – № 3. – С. 15–24.

4. Ткач, В. И. Модульный принцип формирования плана счетов / В. И. Ткач, Ф. Б. Риполь-Сарагоси, О. Б. Червань // Бухгалтерский учет. – 1996. – № 6. – С. 63–68.

5. Kaplan, Robert S. Cost and Effect: Using Integrated Cost System to Drive Profitability and Performance. – President and Fellows of Harvard College, USA, 1998.

6. Staubus, G. J. Activity Costing and Input-Output Accounting. – Homewood$ Illinois, 1971.

[2] См.: Ивашкевич, В. Б. Проблемы учета и калькулирования себестоимости продукции / В. Б. Ивашкевич. – М.: Финансы, 1974; Палий, В. Ф. Счета управленческого учета / В. Ф. Палий, В. В. Палий // Бухгалтерский учет. – 2001. – № 7. – С. 72–78.

08.00.13. – МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ В ЭКОНОМИКЕ

УДК 336.2
ББК 65.261.41

Скитер Наталья Николаевна,
к. э. н., доцент кафедры экономического анализа и финансов
Волгоградской государственной сельскохозяйственной академии,
г. Волгоград,
e-mail:ckumep@mail.ru

МОДЕЛИРОВАНИЕ ОПТИМАЛЬНЫХ НАЛОГОВЫХ ПЛАТЕЖЕЙ ЗА ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ ВЫБРОСЫ

MODELING OF OPTIMAL TAX PAYMENTS FOR PRODUCTION EMISSIONS

В статье рассматриваются модели определения оптимального налога на загрязнения в условиях конкуренции и в условиях монополии, проблемы установления оптимальных налоговых платежей за производственные выбросы при условии, что уровень инновации является эндогенным параметром. Анализируется оптимальный налог на загрязнение при конкуренции в производственном секторе и экзогенной технологии, определяется оптимальная налоговая ставка на загрязнения монополиста в условиях, когда он разрабатывает собственную экологически чистую технологию. Рассматривается оптимальная налоговая ставка на загрязнения в случае, когда функция, описывающая ущерб от загрязнения, является линейной и нелинейной.

The article deals with the model determining the optimal tax on pollution in a competitive environment and under conditions of monopoly, the problem of establishing the optimal tax payments for industrial emissions, provided that the level of innovation is an endogenous parameter. We analyze the optimal tax on pollution under competition in the manufacturing sector and exogenous technology, define the optimal tax rate for pollution monopolist in an environment, where it develops its own environmental-friendly technologies. We consider the optimal tax rate on pollution in the case, when the function describing the harm from pollution is a linear and nonlinear.

Ключевые слова: уровень загрязнения, налоги на производственные выбросы, моделирование налоговых платежей, издержки, предельные издержки, лицензионный платеж, анализ, конкуренция, монополия, эндогенные параметры, экзогенные параметры.

Keywords: level of pollution, taxes on industrial emissions, modeling of tax payments, costs, marginal costs, royalty, analysis, competition, monopoly, endogenous parameters, exogenous parameters.

1. Введение

Согласно общепринятым представлениям экономики природопользования общественно оптимальным уровнем загрязнения окружающей среды является уровень загрязнения, соответствующий точке пересечения стоимости предельного продукта производства и предельных внешних издержек от загрязнения[1] (предельных ущербов окружающей среде) (рис. 1).

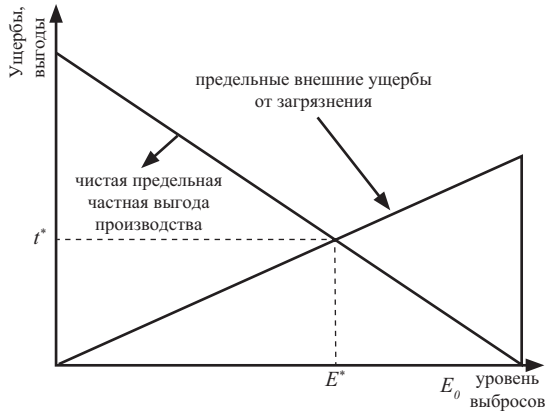


Рис.1. Оптимальный налог на загрязнение при конкуренции в производственном секторе и экзогенной технологии

В условиях конкуренции и нулевой интернационализации издержек загрязнения окружающей среды частный производственный сектор будет производить при количестве загрязнений E_0, в которой стоимость предельного продукта равна нулю. Парето-эффективное решение может быть достигнуто введением налога на загрязнения, равного t^*, или выпуском количества E^* продаваемых разрешений на загрязнения. Потенциальный эффект благосостояния, получаемый за счет этой политики, представляет собой заштрихованный треугольник на рис. 1. Однако этот анализ предполагает, что состояние технологии задается экзогенно. Если технологический прогресс является эндогенным фактором, то новая производственная технология, устраняющая часть выбросов загрязнений (например, газоочиститель диоксида серы, каталитический конвертор или новый процесс разложения химических загрязнений на нетоксичные компоненты), приводит к сдвигу вниз кривой предельных ущербов окружающей среде на рис. 1.

[1] Сломан, Дж. Экономикс / Дж. Сломан. – СПб.: Питер, 2005.

В пункте 2 рассматриваются проблемы определения оптимального налога на загрязнения при условии, что уровень инновации является эндогенным параметром. Представлена модель, в которой предполагается, что в выпуске продукции каждой из производственных фирм содержится единица загрязнений, а конкурирующие научно-исследовательские фирмы разрабатывают по одному проекту, направленному на разработку технологии, устраняющей часть загрязнений без изменения частных производственных издержек. Предполагается, что разработавшая новую технологию исследовательская фирма получает патент, создающий монопольную власть. Вероятность разработки более чистой технологии зависит от количества разрабатываемых проектов. Производственные фирмы облагаются налогом на вредные выбросы и поэтому заинтересованы в лицензировании патентованной технологии, снижающей объем вредных выбросов[2]. При линейной функции, описывающей ущерб от загрязнения (ущерб от вредных выбросов является линейной функцией количества производственных фирм), оптимальная налоговая ставка ниже ставки, соответствующей уровню загрязнений, по двум причинам: во-первых, предложение инноваций неэластично по количеству исследовательских фирм, а во-вторых, из-за монопольного установления цены фирмой-обладателем патента распространение новой технологии ниже общественно эффективного уровня. Снижение налоговой ставки приводит к снижению лицензионного платежа и ускоряет распространение инновации.

В пункте 3 рассматривается оптимальная налоговая ставка на загрязнения в случае, когда функция, описывающая ущерб от загрязнения, является нелинейной (выпуклой). В этом случае оптимальная налоговая ставка также ниже ставки, соответствующей предельным внешним издержкам. Прибыль обладателя патента в этом случае превосходит общественную выгоду от инновации при ставке налога, соответствующей оптимальному уровню загрязнений, тем самым приводя к избыточному уровню инвестиций в инновации. Это в основном имеет место потому, что предельная прибыль обладателя патента от лицензирования постоянна, в то время как предельный общественный выигрыш убывает.

В пункте 4 предложенная модель распространена на ситуацию, когда производственные фирмы используют собственную, хотя и несовершенную, имитацию патентованной технологии, если лицензионный платеж за оригинальную технологию слишком высок. Это ограничивает монопольную власть владельца патента и соответственно возможность присвоения им полного общественного выигрыша от инновации. В этом случае налоговая ставка может превосходить ставку, соответствующую предельному уровню загрязнений, если совокупный эффект монопольного владения патентом и эластичности предложения инноваций превосходит компенсацию, связанную с ограниченной возможностью обладателя патента присвоения выигрыша от инноваций.

В параграфе 5 определена оптимальная налоговая ставка на загрязнения монополиста в условиях, когда он разрабатывает собственную экологически чистую технологию. Внедрение новой технологии сокращает частные издержки монополиста и общественные предельные издержки производства, так что оптимальная налоговая ставка в этом случае может превосходить налоговую ставку, соответствующую предельному уровню загрязнений, особенно при линейной функции ущерба от загрязнений. Эффект, связанный с эластичностью предложения инноваций, в этом случае отсутствует; кроме того, монополисту не удается присвоить полный общественный излишек от инновации (выигрыш потребителя благодаря снижению цены в ответ на более низкие предельные производственные издержки).

2. Оптимальные налоги на загрязнение при наличии конкуренции в научно-исследовательском и производственном секторах и линейной функции ущербов окружающей среде

В этом разделе предлагается модель конкурентного производства и исследовательского сектора. Объем производства продукции отрасли описывается функцией $b(q)$, где q – число производственных фирм, причем $b' > 0$, $b'' < 0$. В этом разделе будем предполагать, что ущерб от вредных выбросов описывается линейной функцией wq, причем:

$$0 < w < b'(0).$$

Исследовательские фирмы каждая разрабатывает один проект, направленный на изобретение технологии, позволяющей предотвратить выброс части f загрязнений в окружающую среду, и не влияющий на частные издержки производства. Эта инновация может представлять собой, например, очистную технологию, новый процесс разложения химических отходов на нетоксичные компоненты, или технологию рецикла. Предположим, что существует M исследовательских фирм и обозначим через $p(M)$ вероятность изобретения новой технологии, причем:

$$p'(M) > 0,\ p''(M) < 0,\ p(0) = 0,\ p(\infty) \le 1.$$

Проекты предполагаются независимыми. В этом разделе полагаем, что полученная инновация не используется при создании новых технологий, что исключает возможность имитации изобретения.

Функция затрат на исследования $C(M)$ предполагается выпуклой, так что:

$$C'(M) > 0,\ C''(M) \ge 0,$$

(это может быть связано с недостатком квалифицированных специалистов). Рыночная цена новой технологии равна $C'(M)$, т. е. альтернативным издержкам общества на создание дополнительной технологии. Все другие рынки в экономике предполагаются неискаженными, и все налоговые поступления возвращаются в виде единовременных субсидий. Поэтому эффекты благосостояния, связанные с экономической интервенцией, полностью соответствуют изменениям эффективности рынка новых технологий и рынка контроля загрязнений.

Предполагаем, что исследовательская фирма, успешно разработавшая новую более чистую технологию, получает патент. Ожидаемая вероятность получения фирмой патента составляет:

$$\frac{p(M)}{M} \qquad (1)$$

[2] Рюмина Е. В. Анализ эколого-экономических взаимодействий / Е. В. Рюмина. – М.: Наука, 2000.

Предположим, что на производственную фирму накладывается налог в размере t на единицу вредных выбросов в окружающую среду. Если производственные фирмы имеют доступ к старой технологии, они будут входить на рынок до тех пор, пока не будет достигнуто равенство $b'(q(t)) = t$. Каждая фирма будет готова платить максимальное значение $Øt$ за лицензирование новой технологии вплоть до значения $q(t)$, поскольку это результирующее снижение налога. Сверх $q(t)$ фирмы готовы платить разность между стоимостью предельного продукта и $(1 – Ø)t$ для вхождения в рынок с более чистой технологией. Поэтому кривая производного спроса для обладателя патента есть acd на рис. 2. Инновация предполагается незначительной, так что предельная прибыль обладателя патента отрицательна при $q(t)$, поэтому обладатель патента назначает лицензионный платеж $Øt$ и получает прибыль $Øt\, q(t)$. Заметим, что предельная прибыль обладателя патента при $q(t)$ составляет $Øt + b''(q(t))\, q(t)$ и отрицательна при условии $|\eta|Ø < 1$, где $|\eta|$ – эластичность стоимости предельного продукта по $q(t)$.

В литературе[3] приведены оценки $|\eta|$ для различных загрязнений в окрестности предельных ущербов от загрязнения. Значения $|\eta|$ меняются от 0,17 до 2,57, а среднее значение приблизительно составляет 1. Основываясь на этих данных, можно заключить, что предельная прибыль обладателя патента может быть положительной, если эластичность $|\eta|$ больше средней и сокращение загрязнений составляет 50 % или более[4].

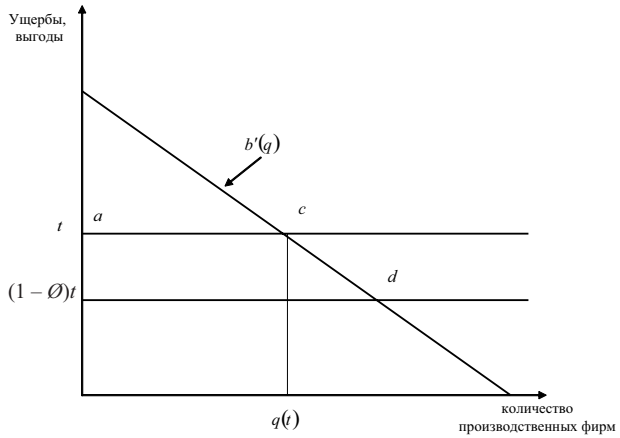


Рис. 2. Кривая производного спроса для обладателя патента при налоге на загрязнение

Используя формулу (1), можно получить уравнение, определяющее количество исследовательских фирм:

$$\frac{p(M)}{M}\, Øt\, q(t) = C'(M), \qquad (2)$$

которое показывает, что ожидаемая прибыль в расчете на фирму равна предельным затратам на вхождение в отрасль. Поскольку производственные фирмы платят t государству в случае отсутствия инноваций, а в случае появления новой технологии $(1 – Ø)t$ государству и $Øt$ обладателю патента, количество производственных фирм в каждом случае определяется условием.

$$c(t)) = t \qquad (3)$$

Условие выбора оптимальной ставки налога имеет вид:

$$\max_t \{[1 – \pi(M)]\{b(q) – wq\} + \pi(M)\,\{b(q) – (1 – Ø)\, wq\} – C(M)\},$$

что соответствует выбору налоговой ставки, максимизирующей ожидаемую прибыль за вычетом издержек на создание новой технологии. Это уравнение дает следующее условие первого порядка

$$(b'(q) – (1 – \pi Ø)\frac{dq}{dt} + (\pi'(M)\, Øwq – C'(M))\frac{dM}{dt} = 0.$$

Подставляя в это уравнение выражения для $b'(q)$ и $C'(M)$ из (2) и (3) и преобразуя полученное выражение, получаем

$$t_1^* = w\ \left\{ Θ(1 – \pi Ø)\frac{\pi'(M)}{\pi(M)/M} \right\}$$

где

$$Θ = \frac{\dfrac{dq}{dt}}{\dfrac{dq}{dt} – Øq\dfrac{\pi(M)}{M}\dfrac{dM}{dt}}$$

и

$$1 – Θ = \frac{– Øq\dfrac{\pi(M)}{M}\dfrac{dM}{dt}}{\dfrac{dq}{dt} – Øq\dfrac{\pi(M)}{M}\dfrac{dM}{dt}}$$

причем $0 < Θ < 1$ (поскольку имеют место неравенства $\frac{dq}{dt} < 0$ и $\frac{dM}{dt} > 0$). (4)

1. $(1– Ø\pi)w < w$, т.е. оптимальной ставки налога при $\frac{dM}{dt}$, т. е. $Θ = 1$. В силу монопольной цены новой технологии, установленной обладателем патента, распространение инновации субоптимально. При уменьшении ставки налога ниже w лицензионный платеж уменьшается, что приводит к большему распространению инновации (однако такое снижение ставки налога приводит к дополнительным выбросам при отсутствии новой технологии). Поэтому оптимальная ставка налога соответствует точке, в которой ожидаемая предельная чистая потеря от избыточных выбросов при отсутствии новой технологии $(1 – \pi)(w – t)$ равна ожидаемой предельной чистой потере от субоптимальных выбросов при наличии новой технологии $\pi(t – (1 – Ø)w)$ (рис. 3).

[3] Гусев, А. А. Экономика природопользования: от прошлого к настоящему и будущему (научное наследие К. Г. Гофмана) / А. А. Гусев // Экономика и математические методы. – 1995. – Т. 31 (Вып. 4). – С. 7–15.

[4] Рогачев, А. Ф. Моделирование эколого-экономической политики на рынках энергоносителей / А. Ф. Рогачев, Н. Н. Скитер [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://uecs.mcnip.ru (дата обращения: 12.12.2010).

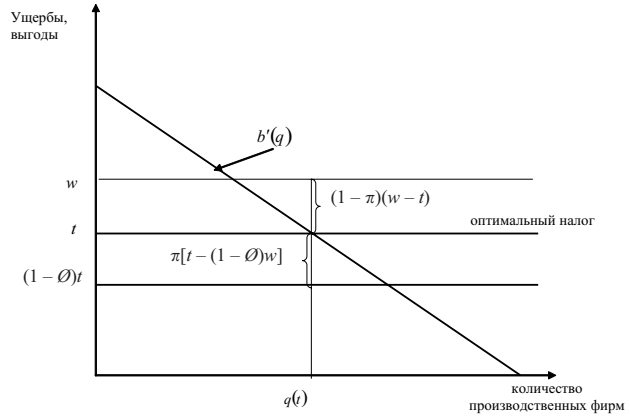


Рис. 3. Оптимальный налог на загрязнение при монопольной цене обладателя патента

2. $\pi'(M)[\pi(M)/M]^{-1}w < w$, т. е. оптимальной ставки налога при $\frac{dq}{dt} = 0$, т. е. $\Theta = 0$. Ставка налога меньше, чем w. Это объясняется экстерналиями, связанными с конкуренцией за патентную ренту: научно-исследовательские фирмы не учитывают влияние своих исследований на снижение вероятности выигрыша патента другими фирмами. Фирмы входят в рынок экологических инноваций до тех пор, пока средняя прибыль в расчете на фирму, а не предельная прибыль равна предельным издержкам. Поскольку кривая средней вероятности открытия $\pi(M)/M$ лежит выше кривой предельной вероятности $\pi'(M)$, это создает общественно избыточный объем научных исследований. Исследования показывают, что эластичность $\pi'(M)[\pi(M)/M]^{-1}$ меньше единицы. Действительно, если предложение инноваций было бы совершенно эластичным, общественный выигрыш от создания новой технологии был бы полностью уничтожен при ставке налога, равной w.

Заметим, что Θ представляет собой часть полного влияния предельного увеличения ставки налога, соответствующего влиянию на выбросы, а $1 - \Theta$ – часть, соответствующую влиянию на инновационную деятельность. Сравнительно с влиянием на выбросы, дополнительный исследовательский проект испытывает влияние с вероятностью $\frac{\pi(M)}{M}$, но это влияние будет первого порядка, поскольку приводит к сдвигу на $Ø$ вниз кривой предельных издержек по сравнению с влиянием второго порядка, соответствующего предельному движению по этой кривой.

3. Анализ оптимальной ставки налога при нелинейной функции, описывающей ущербы окружающей среде

При анализе многих проблем экономики окружающей среды выпуклая функция, описывающая ущерб от загрязнения, считается более подходящей, чем линейная (например, когда существуют пороговые значения уровня загрязнений, при достижении которых экосистемам могут быть нанесены значительные ущербы)[5].

[5] Титенберг, Т. Экономика природопользования и охрана окружающей среды / Т. Титенберг. – М.: Олма-Пресс, 2001.

Будем предполагать, что функция, описывающая ущерб от загрязнения, имеет следующий вид:

$$w(q) = \frac{wq^2}{2}$$ – при старой технологии;

$$w[(1-\phi)q] = \frac{w[(1-\phi)q]^2}{2}$$ – при улучшенной более чистой технологии, причем:

$$w > 0,\ w << b'(0). \qquad (5)$$

При данной ставке налога t в расчете на единицу загрязнений кривая спроса для обладателя патента будет такой же, как и ранее, на рис. 2, поэтому уравнения (2) и (3) также определяют количество исследовательских и производственных фирм.

Используя формулу (5), запишем задачу определения оптимальной ставки налога:

$$\max_t \left\{ [1-\pi(M)]\left(b(q) - \frac{wq^2}{2} \right) + \pi(M)\left(b(q) - \frac{w[(1-\phi)q]^2}{2} \right) - C(M) \right\}$$

откуда получаем условие первого порядка:

$$(b'(q) - wq[1 - \pi\phi(2-\phi)])\frac{dq}{dt} + \left(\pi'(M)\frac{wq^2}{2}\phi(2-\phi) - C'(M) \right)\frac{dM}{dt} = 0$$

Используя условия (19) и (20) и преобразуя полученное выражение, получаем:

$$t_2^* = w\left\{ \theta\left[\pi(1-\phi)^2 + (1-\pi)\right]q + (1-\theta)\frac{\pi'(M)}{\pi(M)/M}\left(1 - \frac{\phi}{2}\right)q \right\}$$

а Θ определяется уравнениями (4).

Оптимальная ставка налога в этом случае является взвешенной средней:

1. От $[\pi(1 - Ø)^2 + (1 - \pi)]wq < wq$, т. е. оптимальной ставки при $\frac{dM}{dt} = 0$, т. е. $\Theta = 0$. Эта оптимальная ставка соответствует точке, в которой ожидаемая предельная чистая потеря от избыточных выбросов в случае отсутствия инноваций $(1 - \pi)(wq - t)$ равна ожидаемой чистой потере от субоптимальных выбросов при наличии новой технологии $\pi[t - w(1 - Ø)^2 q]$.

2. $\pi'(M)[\pi(M)/M]^{-1}\left(1 - \frac{\phi}{2}\right)wq$, т. е. оптимальной ставки при $\frac{dq}{dt} = 0$, т. е. $\Theta = 0$. Налог, равный предельным внешним издержкам от загрязнения, генерирует избыточную деятельность научно-исследовательского сектора по двум причинам: во-первых, потому что эластичность $\pi'(M)[\pi(M)/M]^{-1}$ меньше единицы (см. параграф 2), поскольку общественный выигрыш от инновации $\frac{1}{2}wq^2\phi(2-\phi)$ (это разность площади треугольника с высотой wq и основанием q и площади треугольника с высотой

$(1 - Ø)^2wq$ и основанием q равняется части $1-\frac{\phi}{2}$ прибыли обладателя патента $Øtq$ при $t = wq$. Этот избыток прибыли обладателя патента возникает в основном потому, что предельная прибыль обладателя патента от лицензирования постоянна при $Øw$, тогда как предельный общественный выигрыш снижается из-за выпуклости функции, описывающей ущерб от загрязнения.

4. Оптимальная ставка налога на загрязнение при наличии имитации запатентованной технологии

В этом пункте рассмотрим проблему выбора оптимальной ставки налога с учетом имитации инновации производственными фирмами. Будем предполагать, что имитация позволяет получить технологию хуже оригинальной запатентованной, поскольку имитатор имеет информацию только о конечном продукте. Поэтому будем считать, что имитация снижает выделение загрязнений на долю $\mu Ø$, $0 < \mu > 1$ с нулевыми частными издержками на создание имитации. Если лицензионный платеж за чистую технологию превосходит $(1 - \mu)Øt$, производственные фирмы не будут лицензировать эту технологию, поскольку для них более выгодно воспользоваться собственной имитацией. Поэтому обладатель патента может назначить минимальный лицензионный платеж $(1 - \mu)Øt$. Это ограничивает производную кривую спроса для обладателя патента до $a'c'd'$ (рис. 4).

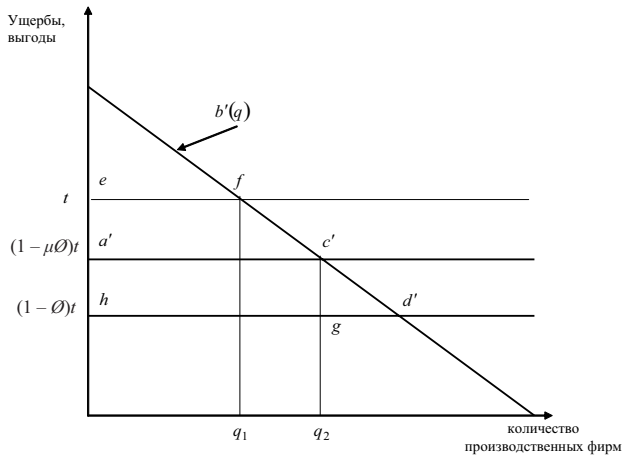


Рис. 4. Кривая спроса для обладателя патента при наличии угрозы имитации

Полные выбросы при отсутствии инновации q_1 и при появлении новой технологии q_2 определяются условиями:

$$b'(q_1) = t,$$
$$b'(q_2) = (1 - \mu\phi)t. \qquad (6)$$

Прибыль обладателя патента составляет $(1 - \mu)Øtq_2$, а условие, определяющее количество исследовательских фирм, имеет вид:

$$\frac{\pi(M)}{M}(1-\mu)\phi t q_2 = C'(M) \qquad (7)$$

Задача определения оптимальной налоговой ставки ставится следующим образом:

$$\max_t\{(1-\pi(M))(b(q_1) - wq_1) + \pi(M)(b(q_2) - (1-\phi)wq_2) - C(M)\}$$

что дает условие первого порядка:

$$(1-\pi)(b'q_1 - w)\frac{dq_1}{dt} + \pi(b'(q_2) - (1-\phi)w)\frac{dq_2}{dt} +$$
$$\{\pi'(M)(d(q_2) - b(q_1) + w[\phi q_1 - (1-\phi)(q_2 - q_1)]) - C'(M)\}\frac{dM}{dt} = 0.$$

Используя условия в этом уравнении, после преобразования получаем следующее решение для оптимальной налоговой ставки: $t_3^* = \lambda t_q^* + (1-\lambda)t_M^*$, где

$$t_q^* = \frac{(1-\pi)w\frac{dq_1}{dt} + \pi(1-\phi)w\frac{dq_2}{dt}}{(1-\pi)\frac{dq_1}{dt} + \pi(1-\mu\phi)\frac{dq_2}{dt}}$$

$$t_M^* = \frac{\pi'(M)}{\pi/M}\left\{\frac{\phi w q_2 - (w(q_2 - q_1) - [b(q_2) - b(q_1)])}{(1-\mu)\phi w q_2}\right\}$$

и

$$\lambda = \frac{(1-\pi)\frac{dq_1}{dt} + \pi(1-\mu\phi)\frac{dq_2}{dt}}{(1-\pi)\frac{dq_1}{dt} + \pi(1-\mu\phi)\frac{dq_2}{dt} - (1-\mu)\phi q_2\frac{\pi}{M}\frac{dM}{dt}}$$

Итак, оптимальная ставка налога представляет собой взвешенную среднюю:

1. От t_q^*, оптимальной ставки налога при $\frac{dM}{dt} = 0$, т. е. $\lambda = 1$. Эта налоговая ставка соответствует точке, в которой ожидаемая предельная чистая потеря от избыточных выбросов при отсутствии новой технологии $\pi(w-t)\frac{dq_1}{dt}$ равна ожидаемой предельной чистой потере от субоптимальных выбросов при наличии новой технологии:

$$(1-\pi)[(1-\mu\phi)t - (1-\phi)w]\frac{dq_2}{dt}$$

При $\mu \to 1$, $t_q^* \to w$, поскольку монопольная власть обладателя патента ликвидируется, тогда как при $\mu \to 0$, $t_q^* \to w(1-\phi\pi)$, что совпадает с соответствующей формулой пункта 3 при отсутствии имитации. Это объясняется тем, что при дифференцировании второго равенства из (6) имеет место соотношение:

$$\frac{dq_2}{dt} = (1-\mu\phi)\frac{dq_1}{dt}$$

2. t_M^*, оптимальной ставки налога при $\frac{dq_1}{dt} = \frac{dq_2}{dt} = 0$, т. е. $\lambda = 0$. Сомножитель в фигурных скобках представляет собой отношение общественного выигрыша от инновации (площадь *efc'gh* на рис. 4) к прибыли обладателя патента (площадь *a'c'dh*) при ставке налога, равной *w*. Первое из перечисленных выражений больше второго на величину:

$$\mu\phi w q_2 - \{w(q_2 - q1) - [b(q_2) - b(q_1)]\}$$

площадь трапеции *efc'a'*, представляющую доход потребителей. Поэтому t_M^* может в этом случае превосходить *w*, если эффект, связанный с неэластичностью предложения инноваций, превосходит компенсацию, связанную с невозможностью патентообладателя присвоить себе полностью доход от инновации.

Поэтому в случае, если имитация инновации ограничивает способность владельца патента присваивать себе полный общественный выигрыш от более экологически чистой технологии, ставка налога, превышающая предельные внешние издержки загрязнения, может быть теоретически оправдана в том случае, когда совокупный эффект монопольного владения патентом, экстерналий, связанных с конкуренцией за патентную ренту (см. пункт 2) и нелинейной функции ущербов окружающей среде превосходит компенсацию, вызванную невозможностью обладателя патента присвоить себе доход от инновации. Однако это скорее свидетельствует о необходимости совершенствования патентной системы, чем о необходимости увеличения налога на загрязнения.

5. Оптимальное налогообложение монополии, разрабатывающей экологически чистую технологию

В этом пункте рассматривается проблема определения оптимальной ставки налогообложения монополиста при условии, что разработка новой более чистой технологии осуществляется самим монополистом. Как и ранее, если разрабатываются *M* проектов, вероятность открытия технологии, устраняющей часть *Ø* загрязнений, обозначим через $\pi(M)$, а издержки разработки через $C(M)$.

Обратную функцию спроса на рынке продукции обозначим $P(X)$, $P'(X) < 0$, где X – выпуск, а функция производственных издержек $C(X, q)$ имеет свойства: $C_X > 0$, $C_{XX} \geq 0$, $C_q < 0$, $C_{qq} \geq 0$. Здесь q – полные выбросы, а уменьшение выбросов при данном уровне выпуска повышает производственные издержки с возрастающей скоростью. Ущерб окружающей среде примем в виде wq при отсутствии новой технологии и при наличии новой технологии. При условии, что действует определенная ставка налога на выбросы, задача для фирмы-монополиста формулируется следующим образом:

$$\max_{X_1, q_1} \{P(X_1)X_1 - C(X_1, q_1) - tq_1\}$$

если новая технология отсутствует, и:

$$\max_{X_2, q_2} \{P(X_2)X_2 - C(X_2, q_2) - (1-\phi)tq_2\}$$

при наличии новой технологии. Отсюда получаем следующие условия для выпуска и объема выбросов загрязнений в каждом из описанных состояний:

$$\begin{cases} P'(X_1)X_1 + P(X_1) = \dfrac{dC(X_1, q_1)}{dX_1} \\ -t = \dfrac{dC(X_1, q_1)}{dq_1} \end{cases} \quad (8)$$

$$\begin{cases} P'(X_2)X_2 + P(X_2) = \dfrac{dC(X_2, q_2)}{dX_2} \\ -(1-\phi)t = \dfrac{dC(X_2, q_2)}{dq_2} \end{cases} \quad (9)$$

Прибыль монополиста от полученной технологии представляет собой разность прибылей, полученных в каждом из состояний[6]. Поэтому объем исследований определяется условием:

$$\pi'(M)\{[P(X_2)X_2 - C(X_2, q_2) - (1-\phi)tq_2] - [P(X_1)X_1 - C(X_1, q_1) - tq_1]\} = C'(M). \quad (10)$$

В рассматриваемом случае эффект экстерналий, описанный в пункте 2, не имеет места, поскольку монополист проводит исследования до тех пор, пока предельная, а не средняя частная прибыль равняется предельным издержкам.

Проблема выбора оптимальной ставки налога принимает вид:

$$\max_t \{[1 - \pi(M)]\left(\int_0^{X_1} P(X_1)dX_1 - C(X_1, q_1) - wq_1\right) + \pi(M)\left(\int_0^{X_2} P(X_2)dX_2 - C(X_2, q_2) - (1-\phi)wq_2\right) - C(M)\}$$

т. е. необходимо выбрать ставку налога t, максимизирующую общественное благосостояние за вычетом издержек на инновации, а благосостояние представляет собой полную прибыль потребителей за вычетом производственных затрат и издержек, связанных с загрязнением окружающей среды. Это условие дает следующее условие первого порядка:

[6] Шаховская, Л. С. Новое качество экономического роста в условиях современной глобализации / Л. С. Шаховская, Е. Г. Попкова // Экономическая теория в XXI веке. Т.1. Глобальное и национальное в экономике: сб. науч. тр. – М., 2004. – С. 499–508.

$$(1-\pi)\left\{P(X_1)\frac{dX_1}{dt}-\frac{dC}{dX_1}\frac{dX_1}{dt}-\frac{dC}{dq_1}\frac{dq_1}{dt}-w\frac{dq_1}{dt}\right\}+$$
$$+\pi\left\{P(X_2)\frac{dX_2}{dt}-\frac{dC}{dX_2}\frac{dX_2}{dt}-\frac{dC}{dq_2}\frac{dq_2}{dt}-(1-\phi)w\frac{dq_2}{dt}\right\}+$$
$$+\pi'(M)\left\{\left[\int_0^{X_2}P(X_2)dX_2-C(X_2,q_2)-(1-\phi)wq_2\right]-\right.$$
$$\left.-\left[\int_0^{X_1}P(X_1)dX_1-C(X_1,q_1)-wq_1\right]\right\}\frac{dM}{dt}-C'(M)\frac{dM}{dt}=0. \quad (11)$$

Используя условия (8), (9) и (10) в (11) и преобразуя, полученное выпадение, получаем налоговую ставку в следующем виде:

$$t_4^*=\gamma t_q'+(1-\gamma)t_M' \quad (12)$$

где:

$$t_q'=w-\delta[P(X_1)-C'(X_1)]\frac{dX_1}{dq_1}-(1-\delta)[P(X_2)-C'(X_2)]\frac{dX_2}{dq_2}$$

$$t_M'=w+\frac{[P(X_1)-P(X_2)]X_1+\int_{X_1}^{X_2}P(X)dX-P(X_2)(X_2-X_1)}{q_1-(1-\phi)q_2}$$

$$\gamma=\frac{(1-\pi)\frac{dq_1}{dt}+(1-\phi)\pi\frac{dq_2}{dt}}{(1-\pi)\frac{dq_1}{dt}+(1-\phi)\pi\frac{dq_2}{dt}-\pi'(M)[q_1-(1-\phi)q_2]\frac{dM}{dt}}$$

$$\delta=\frac{(1-\pi)\frac{dq_1}{dt}}{(1-\pi)\frac{dq_1}{dt}+(1-\phi)\pi\frac{dq_2}{dt}}$$

причем
$\gamma > 0$, $\delta < 1$,
поскольку

$$\frac{dq_1}{dt}<0,\ \frac{dq_2}{dt}<0,\ \frac{dM}{dt}>0.$$

Соотношение (12) показывает, что оптимальная налоговая ставка t_4^* представляет собой взвешенную среднюю:

1. От t_q', оптимальной налоговой ставки при $\frac{dM}{dt}=0$, т. е. $\gamma = 1$. Эта ставка равна w за вычетом взвешенного среднего от предельной чистой потери от уменьшения выпуска в каждом из состояний, вызванного единичным снижением вредных выбросов. Веса δ и $1 - \delta$ представляют собой ожидаемое влияние на объем выбросов в каждом состоянии единичного увеличения налога, деленное на полное ожидаемое влияние единичного увеличения налога на объем выбросов. Очевидно, что $t_q' < w$.

2. t_M', оптимальной налоговой ставки при

$$\frac{dq_1}{dt}=0,\ \frac{dq_2}{dt}=0$$

т. е. $\gamma = 0$. Монополист не захватывает увеличение излишка потребителя, возникающего при падении цены в ответ на более низкие предельные производственные издержки, которое равно площади трапеции:

$$[P(X_1)-P(X_2)]X_1+\int_{X_1}^{X_2}P(X)dX-P(X_2)(X_2-X_1) \quad (13)$$

Поэтому оптимальная ставка налога равна сумме w и отношения этого члена к снижению подлежащих налогообложению выбросов за счет внедрения новой технологии.

Поэтому эндогенные инновации, связанные со снижением загрязнения окружающей среды, приводят к повышению оптимальной ставки налога на предприятие-монополист, которое может превосходить предельный ущерб от загрязнения. При использовании выпуклой функции ущерба окружающей среде этот эффект снижается в той степени, в которой снижение подлежащих налогообложению выбросов превышает снижение общественных издержек загрязнения[7].

Итак, проведенный анализ показывает, что оптимальная ставка налога на загрязнения может превосходить налоговую ставку, соответствующую предельным внешним издержкам загрязнения, в случаях, если имеет место монополия производственной фирмы в сфере инноваций и если в силу имитации инновации фирма-инноватор не в состоянии присвоить себе общественный выигрыш от изобретения более экологически чистой технологии. В остальных рассмотренных ситуациях оптимальная ставка налогообложения вредных выбросов ниже ставки, соответствующей внешним издержкам загрязнения.

[7] Руденко, А. Ю. Моделирование оптимального аудита вредных выбросов фирм /А. Ю. Руденко, А. Ф. Рогачев // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2006. – № 4. – С. 131–135.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гусев, А. А. Экономика природопользования: от прошлого к настоящему и будущему (научное наследие К. Г. Гофмана) / А. А. Гусев // Экономика и математические методы. – 1995. – Т. 31. – Вып. 4. – С. 7–15.
2. Рогачев, А. Ф. Моделирование эколого-экономической политики на рынках энергоносителей / А. Ф. Рогачев, Н. Н. Скитер [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://uecs.mcnip.ru.
3. Руденко, А. Ю. Моделирование оптимального аудита вредных выбросов фирм /А. Ю. Руденко, А. Ф. Рогачев // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2006. – № 4. – С. 131-135.
4. Рюмина, Е. В. Анализ эколого-экономических взаимодействий / Е. В. Рюмина. – М.: Наука, 2000. – 302 с.
5. Сломан, Дж. Экономикс / Дж. Сломан. – СПб.: Питер, 2005. – 215 с.
6. Титенберг, Т. Экономика природопользования и охрана окружающей среды / Т. Титенберг. – М.: Олма-Пресс, 2001. – 371 с.
7. Шаховская, Л. С. Новое качество экономического роста в условиях современной глобализации / Л. С. Шаховская, Е. Г. Попкова // Экономическая теория в XXI веке. – Т. 1: Глобальное и национальное в экономике: сб. науч. тр. – М., 2004. – С. 499–508.
8. Энергетическая политика России / Обзор 2002. ОЭСР/МЭА. – Париж, 2002. – 334 с.
9. Bernard, A. Russia's Role in the Kyoto Protocol, MIT Joint Program on the Science, and Policy of Global Change / A. Bernard, S. Paltsev, J.M. Reilly, M. Vielle, and L. Viguier. – N. 237, Report 98, June 2003.

УДК 658
ББК 65.291.551

Черняева Наталья Владимировна,
аспирант кафедры информационных систем в экономике
Волгоградского государственного технического университета,
г. Волгоград,
e-mail: tacha9@yandex.ru

СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИЯМИ НА ОСНОВЕ ОЦЕНКИ ТЕХНИКО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛЕЗНОСТИ ИЗОБРЕТЕНИЙ

THE SYSTEM OF INNOVATION MANAGEMENT BASED ON TECHNICAL AND ECONOMIC EVALUATION ON THE USEFULNESS OF INVENTIONS

В статье рассмотрены особенности системы управления инновациями промышленного предприятия по производству кабельных систем электрообогрева. Выявлены перспективные направления и выработана стратегия улучшения рыночной позиции данного предприятия. Определена роль и выделена взаимосвязь между технико-экономической полезностью изобретения и ценой лицензии. Предложена методика выбора изобретения и оценки технико-экономической полезности на основе методов многокритериального анализа и теории «И-ИЛИ» – графов и семантических сетей. Описан метод расчета цены лицензии на изобретение с учетом уровня технико-экономической полезности. Приведены результаты апробации методики при отборе потенциального технического решения для системы пленочного «теплого пола».

The article is devoted to the features of the innovation management system of an industrial enterprise for production of electrical heating cable systems. The author presents promising directions and a strategy for improving the market position of the enterprise. The paper describes the role and the linkages between the technical and economic usefulness of an invention and the cost of the license. The author offers the method for selecting the invention and technical and economic evaluation based on the methods of multi-criteria analysis and the theory of "AND-OR"-graphs and semantic networks. The method for calculating the cost of the license for an invention based on the level of technical and economic usefulness is described. The author shows the results of the method approbation in the selection of potential technical solutions for the system of film "warm floor".

Ключевые слова: инновации, объект интеллектуальной собственности, технико-экономическая полезность, цена лицензии, изобретения, инновационная деятельность, методы многокритериального анализа, теория принятия решений, технические системы, пленочный нагревательный элемент.

Keywords: innovation, object of intellectual property, technical and economic usefulness, cost of license, inventions, innovation activity, methods of multi-criteria analysis, theory of decision making, technical systems, film heating element.

Успешное развитие предприятия в современных условиях невозможно без активного вовлечения в хозяйственный оборот объектов интеллектуальной собственности (ОИС). Внедрение инновационных технологий является основой формирования конкурентных преимуществ для стабильного развития предприятия и достижения лидирующих позиций на рынке потребительских товаров.

Повышение конкурентоспособности предприятия определяется созданием такой продукции, технико-

экономические показатели (характеристики) которой превосходили бы показатели аналогов. Оценка технико-экономической полезности изобретения может послужить эффективным инструментом управления инновационным процессом.

Система управления инновациями была разработана для крупного промышленного предприятия по производству кабельных систем электрообогрева с целью улучшения рыночной позиции (увеличения доли на рынке, темпов годового роста, привлекательности для покупателя, поиска новых целевых сегментов).

1. Маркетинговое исследование рынка бытовых систем электрообогрева и выработка стратегии улучшения рыночной позиции

Основным видом продукции для компании является система кабельного обогрева «теплый пол». Анализ рынка систем кабельных «теплых полов» позволил выделить целевые сегменты, представленные на рис. 1, основных конкурентов и их позиции на рынке, сформировать профиль критериев качества и ценности данного вида продукции для потребителя.

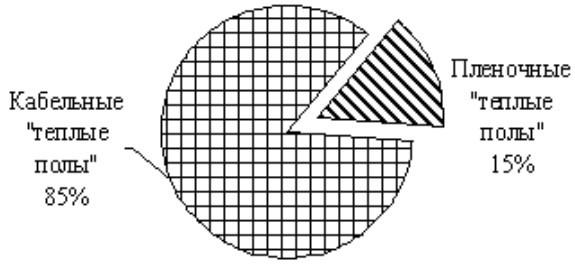


Рис 1. Целевые сегменты рынка электрических систем «теплого пола»

Поскольку у компании на момент проведения исследования в ассортименте предлагаемой продукции были только кабельные системы «теплого пола», от эконом до премиум класса. Руководством было принято решение о разработке линейки продукции на основе пленочных нагревательных элементов, для выхода на новый целевой сегмент рынка.

Особенностями рыночной ситуации в сегменте пленочных «теплых полов» является наличие большого количества брендов-конкурентов (карбоновых пленочных нагревателей производства Южной Кореи), наиболее распространенный бренд – «Caleo». На рис. 2 представлен анализ ценового позиционирования аналогичной продукции на рынке Волгоградской области.

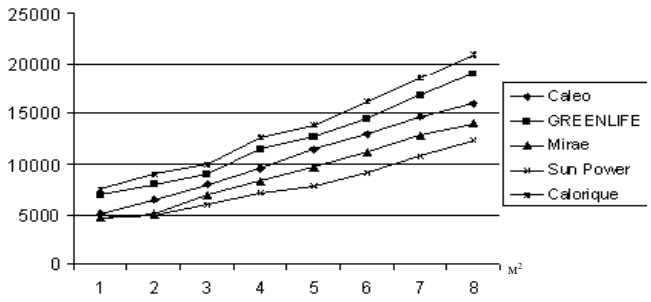


Рис. 2. Ценовая политика фирм-производителей систем пленочного «теплого пола»

Профиль требований, предъявляемых потребителями к системам пленочного «теплого пола», составили следующие критерии:

– цена;
– удобство монтажа;
– экономичность потребления электроэнергии;
– минимальное электромагнитное излучение;
– минимальное изменение уровня пола;
– равномерный прогрев поверхности пола;
– возможность установки под любое напольное покрытие;
– экономия затрат на обустройство стяжки;
– установка под предметы интерьера.

2. Методика выбора технико-экономической оценки инновационных решений

Для эффективной реализации выработанной стратегии улучшения рыночной позиции необходимо выбрать инновационное решение (изобретение), которое будет заложено в основу линейки новой продукции.

Методика проведения оценки технико-экономической полезности включает следующие этапы:

1) отбор по функциональному признаку технической системы прототипов-аналогов для проведения оценки технико-экономической полезности. Для этого формулируется запрос патентного поиска аналогов данному техническому решению в базах данных патентов по рубрикам классификатора МПК и по ключевым словам. Систематизация класса данных технических систем производится на основе теории «И-ИЛИ» – графов и семантических сетей;

2) определение принципиальных и уникальных критериев качества выполнения основных функций, характерных для оцениваемой технической системы;

3) построение иерархической структуры показателей в виде трехуровневой модели: цель, критерии, альтернативы. Целью является технико-экономическая полезность изобретения, критериями – комплекс показателей, альтернативами – оцениваемое изобретение и прототип-аналог;

4) экспертная оценка технико-экономической полезности изобретения, используя метод анализа иерархий, характеризующийся как надежный способ получения экспертной информации. Ранжирование показателей полезности по важности на основании формирования матриц парных сравнений альтернатив и вычисления вектора приоритетов;

5) определение коэффициента технико-экономической полезности на основании показателя весомости изобретения в векторе приоритетов. Весовой коэффициент вектора приоритетов WA0 альтернативы A0 (оцениваемое изобретение) характеризует полезный результат от использования изобретения в конкретной продукции, определяет уровень технико-экономической полезности данного изобретения по сравнению с базовым. Количественное значение обобщенного показателя технико-экономической полезности базового образца принимаем равное единице (КтБО = 1,0), обобщенный коэффициент технико-экономической полезности оцениваемого изобретения вычисляется по формуле:

$$K_{ТЭП} = 1 + W_{A0} \quad (1)$$

3. Методика определения цены лицензии на объект интеллектуальной собственности: изобретение.

Для определения цены лицензии изобретения модифицирована методика по определению рыночной стоимости объекта интеллектуальной собственности, предложенная О. Д. Селиверстовой, основанная на затратном подходе и позволяющая повысить достоверность итогового результата[1]. Суть модификации заключается в оценке стоимости цены объекта интеллектуальной собственности на основе расчета коэффициента технико-экономической полезности изобретения разработанным и описанным выше методом. В общем виде цена лицензии определяется по следующей формуле:

$$Ц_н = (\{З + П\} * K_ц + B_a) * K_1 * K_2 * K_3 \quad (2)$$

где $З$ – затраты лицензиара на создание (разработку) и закрепление прав собственности на объект лицензионного договора;

$П$ – сумма предполагаемой прибыли лицензиара от передачи прав на использование объекта лицензионного договора, в денежном выражении;

$K_ц$ – коэффициент научно-технической ценности объекта лицензионного договора;

B_a – сумма вознаграждения авторам изобретения, в денежном выражении;

K_1 – коэффициент степени готовности объекта к внедрению;

K_2 – коэффициент технического риска реализации проекта;

K_3 – коэффициент учета передаваемых прав по лицензионному договору.

В рассматриваемых методических рекомендациях выделены 3 уровня научно-технической (технико-экономической) ценности изобретения $K_ц$:

– для разработок, научно-технический уровень которых выше мирового – 2,0;

– для разработок, научно-технический уровень которых на уровне мирового – 1,75;

– для разработок, научно-технический уровень которых выше отечественного – 1,3.

Использование данного метода может привести к значительному искажению конечного результата. И в ситуации, когда переговоры ведутся о заключении сделки на крупную сумму, изменение цены на доли процента может обернуться значительной суммой упущенной выгоды.

Модификация метода производится за счет замены стандартной шкалы коэффициента научно-технической ценности на значение коэффициента технико-экономической полезности рассчитанное методикой, разработанной на основе применения метода анализа иерархий.

Согласно разработанной методике коэффициент технико-экономической полезности оцениваемого изобретения рассчитывается по формуле (1). Коэффициент научно-технической значимости замещается на коэффициент технико-экономической полезности изобретения:

$$K_ц = K_{ТЭП} \quad (4)$$

С учетом всех факторов, цена лицензии на передачу прав на использование объекта лицензионного договора будет определяться по следующей формуле:

$$Ц_н = (\{З+П\} * K_{ТЭП} + B_a) * K_1 * K_2 * K_3 \quad (5)$$

4. Оценка технико-экономической полезности и расчет цены лицензии на изобретение: пленочный электронагревательный элемент

Первоначальным этапом оценки является отбор по функциональному признаку технической системы прототипов-аналогов. Поиск инновационных решений производился в базе данных патентов Quiqe по рубрикам классификатора МПК (H01) и по ключевым словам (композиционные материалы, толстопленочные технологии, пленочные нагреватели) и в открытых источниках информации Роспатента.

На основе проведенного патентного поиска была построена систематика данного класса технических систем (табл. 1), в которой отражены наиболее типовые технические решения (патенты) и выделена группа патентов на аналогичные изобретения пленочных нагревательных элементов (ПНЭ), заложенные в качестве теплоносителей в аналогичные продукты «теплые» полы.

Потенциальным техническим решением для разработки пленочных «теплых полов» является среднетемпературный пленочный нагревательный элемент. Для оценки технико-экономической полезности выбраны следующие альтернативы:

A_0 – оцениваемое изобретение (патент РФ №XXXXX);

A_1 – базовый образец (патент Франции №XXXXX-XX).

Следующий этап оценки – определение критериев качества выполнения основной функции технической системы, характеризующей технико-экономическую полезность изобретения:

1. Санитарно-гигиенические: отражают требования к нормам и средствам защиты людей, находящихся в зоне действия изобретения и уровня вредных воздействий.

2. Эксплуатационные: эффективность действия в течение всего периода работы, надежность и техническое совершенство.

3. Экономические: определяющие целесообразность реализации функции с помощью рассматриваемого изобретения.

4. Технологические: минимальное число унифицированных узлов и деталей, механизация их изготовления, сокращение трудовых затрат и ручного труда.

[1] Селиверстова, О. Д. Разработка методических рекомендаций по оценке стоимости объектов интеллектуальной собственности в энергетике / О. Д. Селиверстова [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://diss.rsl.ru/diss/ /03/0310/030310022.pdf (дата обращения: 01.12.2010).

Таблица 1

Систематика пленочных электронагревательных элементов

Теплоноситель	**Органические материалы (углеграфитовые порошки)**	**Керамические материалы (оксиды и силикаты Mg, Ca, Sr, Al, Zr)**	**Металлы (карбиды, нитриды, силициды и бориды)**	**Многослойный материал, чередующийся с металлокерамикой**
Низкотемпературных ПНЭ (25…100 °С),	Патент РФ № 2063890			
Среднетемпературных (80…300 °С)	патент РФ № 75721		Патент Франции № 2611618	
Высокотемпературных (300…1000 °С)	Пат. США № 554828, Н 05 В 3/14, 2007	Патент Великобритании № 2191748		А.с. СССР № 1016853, 1983
Сверхвысокотемпературных (выше 1000…2000 °С)		Пат. США № 1963, С 04 В 33/00,		А.с. СССР № 1202081, Н 05 В 3/14, 1985.
Сверхвысокотемпературных (выше 2000…2500 °С)				Заявка Японии № 54-25254, Н 05 В 3/34, 1979

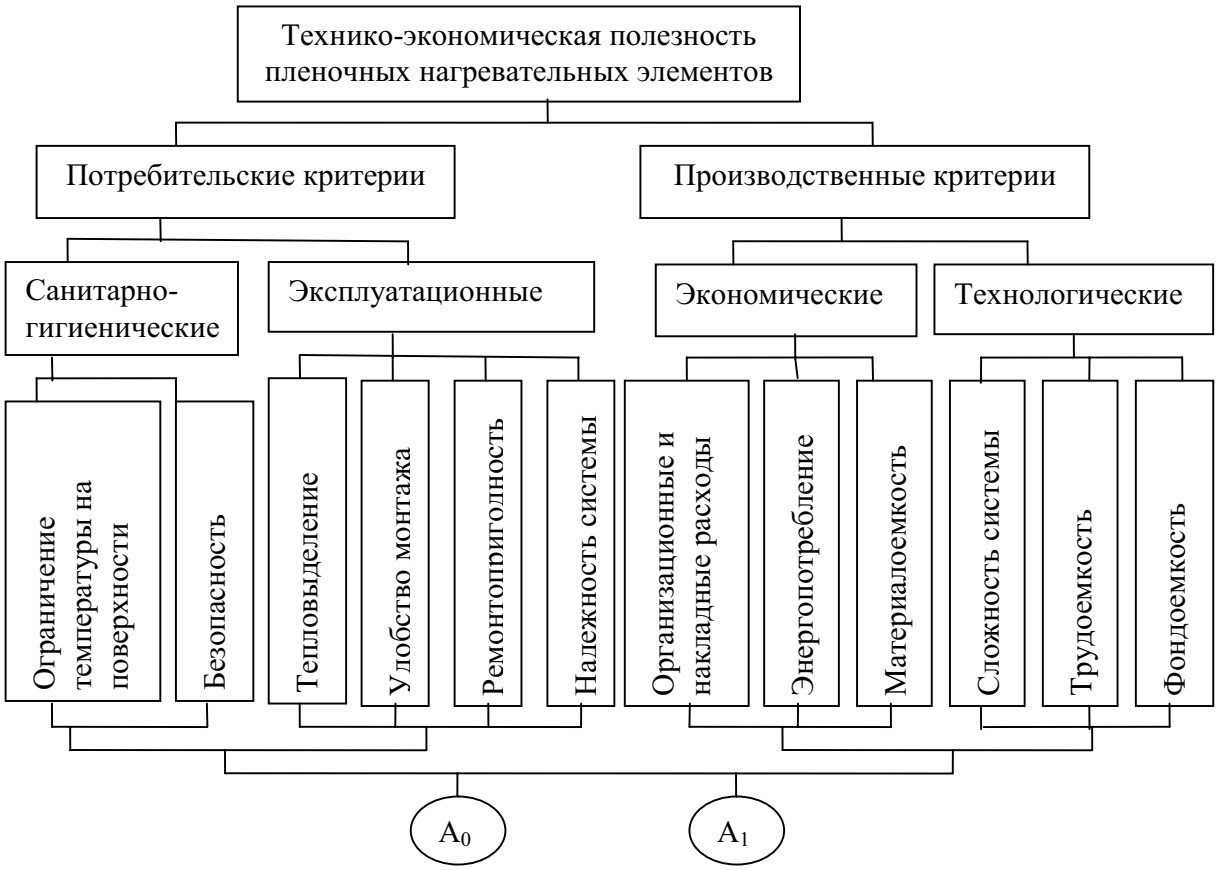


Рис. 3. Иерархия «Технико-экономическая полезность пленочных нагревательных элементов»

Используя промежуточные результаты (векторы приоритетов внешних и внутренних параметров), мы получили вектор приоритетов альтернатив: $W^A=\{0.66;0.34\}^T$

Согласно формуле (1) коэффициент технико-экономической полезности оцениваемой пленочной системы «теплого пола»:

$$K_{ТЭП} = 1 + W^{A0} = 1 + 0{,}66 = 1{,}66.$$

Оценка затрат на разработку ОИС – пленочный нагревательный элемент представлена в табл. 2. Приведение затрат, произведенных в разные годы, в соизмеримые величины к единому моменту времени осуществляется на основе коэффициента индексации разновременных затрат.

Таблица 2

Затраты на разработку ОИС, приведенные к году оценки

№ п/п	Год осущест-я затрат	Сумма приведенных затрат, млн руб.	Коэффициент минимальной прибыли лицензиара (правообладателя)	Сумма ожидаемой минимальной прибыли лицензиара (правообладателя), млн руб.
1	2006	617,1	0,115	67,881
2	2007	8,619	0,105	0,905
	Итого:	625,719		68,786

С учетом этого, цена лицензии на передачу прав на использование объекта лицензионного договора в рассматриваемом примере будет определяться по формуле (2):

$Ц_н = (\{З+П\} * К_{ТЭП} + В_а) * К_1 * К_2 * К_3 =$ ({625.719+68.786} *1.66+6.8786)*0.8*0.8*0.7= =(694,505*1.66+6.8786)*0.8 *0.8*0.7= 1159,7569*0.8*0.8*0.7= 519,571 млн руб.

Если $К_ц$ была применена стандартная шкала оценки, то были бы получены следующие результаты:

для разработок, научно-технический уровень которых выше отечественного – 1,3 , то $Ц_н$=407,561 млн руб.;

для разработок, научно-технический уровень которых на уровне мирового – 1,75, то $Ц_н$=547,574 млн руб.

Следовательно, как было сказано выше, погрешность при расчете коэффициента научно-технической ценности на десятые доли, для компании может обернуться финансовыми потерями на сотни миллионов. Применение метода анализа иерархий для расчета коэффициента технико-экономической ценности изобретения является альтернативой использованию стандартных коэффициентов, предлагаемых в методике расчета цены лицензии.

Сформированная система управления инновациями объединяет разрозненные элементы, связанные с выработкой управленческих решений по управлению созданием, отбором, использованием и развитием результатов от внедрения объектов интеллектуальной собственности. Проведенное маркетинговое исследование позволило выработать стратегию повышения конкурентоспособности и улучшения рыночной позиции предприятия, нацеленную на поиск перспективных целевых сегментов.

Предложенная методология многокритериальной оценки технико-экономической полезности изобретений позволила выбрать потенциальное техническое решение (пленочного нагревательного элемента), на основе которого разработана линейка новой промышленной продукции. В процессе анализа получены следующие результаты: построена систематика пленочных электронагревательных элементов (ПНЭ); выделен комплекс показателей, характеризующий технико-экономическую полезность ПНЭ, использующегося в системе «теплый пол»; определена цена лицензии на изобретение (энергосберегающий пленочный электронагревательный элемент), необходимая для налаживания производства продукции.

ЛИТЕРАТУРА

1. Андрейчиков, А. В. Анализ, синтез, планирование решений в экономике / А. В. Андрейчиков, О. Н. Андрейчикова. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 368 с.

2. Бромберг, Г. В. Рекомендации по определению стоимости промышленной собственности / Г. В. Бромберг, Н. В. Лынник, В. Ю. Хин. – М.: Поиск, 1993. – 23 с.

3. Валдайцев, С. В. Нематериальные активы в науке: оценка и использование / С. В. Валдайцев, П. Н. Завлин, Л. Э. Миндели [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://ftp.informika.ru/text/magaz/bullvak/2-97/2-3.html.

4. Вишкарев, А. Ф. Методика технико-экономической оценки значимости изобретений / А. Ф. Вишкарев // Актуальные вопросы экспертизы технических решений: межинститутск. сб. науч. тр. – М.: ВНИИПИ, 1984. – С. 73–82.

5. Козырев, А. Н. Оценка интеллектуальной собственности / А. Н. Козырев. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Экспертное бюро-М, 1997. – 289 с.

6. Копылов, А. В. Методика управления совместными рисками инновационного проекта на основе экономико-математических методов / А. В. Копылов, О. С. Игольникова // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. − 2010. − № 2 (12). − С. 129–132.

7. Монина, Е. С. К определению категорий «инновационный потенциал» / Е. С. Монина // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. − 2009. − № 10. − С. 54–62.

8. Скорняков, Э. П. Как оценить коммерческую значимость изобретения / Э. П. Скорняков, М. Э. Горбунова. – М.: ИНИЦ Роспатента, 2000. – С. 83.

9. Селиверстова, О. Д. Разработка методических рекомендаций по оценке стоимости объектов интеллектуальной собственности в энергетике / О. Д. Селиверстова [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://diss.rsl.ru/diss/ /03/0310/030310022.pdf.

РАЗДЕЛ 4. ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ



ПРАВО, СВОБОДНОЕ ОТ ПОЗИТИВИЗМА (Т. Е. ЕСТЕСТВЕННОЕ), ИМЕТЬ ДОЛЖНО ТРИ ГЛАВНЫХ СИСТЕМООБРАЗУЮЩИХ ПРИНЦИПА: РАВЕНСТВА (РАВНОЙ МЕРЫ ДЛЯ ВСЕХ), СВОБОДЫ СУБЪЕКТОВ И СПРАВЕДЛИВОСТИ (ИСКЛЮЧЕНИЯ ПРОИЗВОЛА И ПРИВИЛЕГИЙ)

Академик В. С. Нерсесянц

УДК 343.6
ББК 67.408.111

Пикуров Николай Иванович,
д. ю. н., проф.,
главный научный сотрудник отдела уголовно-правовых исследований
Российской академии правосудия,
г. Москва,
e-mail: meon_nauka@mail.ru

НЕОКАЗАНИЕ ПОМОЩИ БОЛЬНОМУ: КВАЛИФИКАЦИЯ И ОТГРАНИЧЕНИЕ ОТ СМЕЖНЫХ СОСТАВОВ

FAILURE TO RENDER ASSISTANCE TO THE SICK PERSON: QUALIFICATION AND SEPARATION FROM SIMILAR CRIME DEFINITIONS

В статье рассматриваются признаки состава и сложные вопросы квалификации преступного неоказания помощи больному, предлагаются варианты разрешения спорных ситуаций, указываются нормативные правовые акты, с помощью которых устанавливаются требования оказывать неотложную помощь больному, проводится отграничение от смежных составов, таких как: оставление в опасном для жизни состоянии, причинение смерти в результате ненадлежащего выполнения врачом своих профессиональных обязанностей; анализируется судебная практика применения уголовно-правовых норм об ответственности за неоказание помощи больному.

The article has reviewed the features of definition and complicated issues of qualification of criminal failure to render assistance to the sick person; has proposed options of solution of disputable issues; has defined regulatory enactments, by means of which the requirements to render emergency aid to the sick person have been established; has made the separation from similar crime definitions such as: failure to render assistance to a person in a mortal danger; causing death as a result of inappropriate performance of professional obligations by a doctor; the article has also analyzed the judicial procedures of applying criminal and legislative norms of responsibility for the failure to render aid to the sick person.

Ключевые слова: больной, неотложная помощь, уголовная ответственность, неоказание помощи, квалификация преступления, уголовная ответственность, неосторожность, умысел, обязанности медицинских работников, ненадлежащее выполнение профессиональных обязанностей.

Keywords: sick person, emergency aid, failure to render assistance, crime qualification, obligation of medical personnel, inappropriate performance of professional obligations, criminal liability, negligence, guilty intent.

Среди преступлений, объектом которых являются жизнь и здоровье человека, особое место занимают общественно опасные деяния, совершаемые путем бездействия. К числу указанных преступлений относится и неоказание помощи больному, ответственность за которое предусмотрена ст. 124 УК РФ. Количество лиц, привлеченных к уголовной ответственности по ст. 124 УК РФ согласно статистическим данным исчисляется единицами[1], что явно не согласуется с количеством жалоб на бездействие медицинских работников. Значительная часть уголовных дел, возбужденных по ст. 124 УК РФ, не доходит до суда вследствие трудностей квалификации таких преступлений, связанных с необходимостью определения круга лиц, обязанных действовать, и конкретизации условий, влекущих возникновение обязанности. В отличие от ст. 125 УК РФ, в данном случае речь идет, во-первых, о специальном потерпевшем, во-вторых, о специальном субъекте преступления и, в-третьих, о специальных видах помощи, которую обязано оказать лицо. И первое, и второе, и третье имеют нормативное обоснование. Необходимо заметить, что юридические основания обязанностей оказывать помощь сформулированы в разных отраслях права, поэтому при квалификации рассматриваемого преступления для конкретизации признаков состава, относящихся к потерпевшему, к субъекту и признакам объективной стороны необходимо применять нормы различных отраслей права.

В современных условиях практически здоровые люди встречаются редко, поэтому под больным в ст. 124 УК, прежде всего, понимается человек, состояние здоровья которого требует неотложного медицинского вмешательства или иной неотложной помощи, поскольку именно в таком случае существует опасность скоротечного неблагоприятного развития болезни. Таким образом, потерпевшим в данном случае является не всякий больной, а лишь тот, которому требуется неотложная помощь. Законодательство, регулирующее отношения в сфере медицинской деятельности, разделяет понятие первой помощи больному и медицинскую помощь как таковую. Первая помощь, согласно ст. 19.1 Основ законодательства Российской Федерации об охране здоровья граждан, оказывается гражданам Российской Федерации и иным лицам, находящимся на ее территории, до оказания медицинской помощи при несчастных случаях, травмах, отравлениях и других состояниях и заболеваниях, угрожающих их жизни

[1] Уголовный закон в практике мирового судьи: науч.-практ. пособие / под ред. А. В. Галаховой. – 2-е изд. – М.: Норма, 2007. – С. 99.

и здоровью[2]. Медицинская помощь предполагает проведение лечебно-диагностических мероприятий, которые по силам лишь лицам, обладающим соответствующими медицинскими познаниями, в то время как первая помощь может быть оказана гражданами, которые имеют элементарные медицинские навыки и знания. Первая помощь оказывается бесплатно медицинскими заведениями любого типа, тогда как право граждан на бесплатную медицинскую помощь распространяется лишь на сферу государственной и муниципальной систем здравоохранения. Кроме того, для оказания медицинской помощи необходимым предварительным условием является информированное добровольное согласие гражданина. На первую помощь это требование медицинского законодательства не распространяется, поэтому лицо, не оказывающее первую помощь, не может ссылаться на то, что гражданин его об этом не просил.

Объективная сторона состоит в невыполнении действий, охватываемых понятием первой (первичной) помощи. Это может выражаться в неявке к больному по вызову, отказе принять больного в лечебном учреждении и т. п.[3] Перечень мероприятий по оказанию первой помощи дан в Приказе Министерства здравоохранения и социального развития РФ от 17 мая 2010 г. № 353н[4]. Вместе с тем из этого правила есть исключение. Возможны ситуации, когда бесплатная медицинская помощь при некоторых заболеваниях оказывается в строго определенном медицинском учреждении, за которым закреплен больной, (т. е. может быть отсрочена по времени) по плану приема больных и по мере поступления бюджетных средств. Если в оказании такой хотя и плановой, но не терпящей дальнейшего отложения помощи необоснованно отказано и наступили указанные в ст. 124 УК последствия, есть основания для привлечения к уголовной ответственности медицинских работников, обязанных принять больного в медицинское учреждение.

Первичная медико-санитарная помощь включает в себя лечение наиболее распространенных болезней, травм, отравлений и других состояний, требующих неотложной медицинской помощи, медицинскую профилактику заболеваний, осуществление мероприятий по проведению профилактических прививок, профилактических осмотров, диспансерного наблюдения здоровых детей и лиц с хроническими заболеваниями, по предупреждению абортов, санитарно-гигиеническое просвещение граждан, а также осуществление других мероприятий, связанных с оказанием первичной медико-санитарной помощи гражданам.

Первичная медико-санитарная помощь предоставляется гражданам в амбулаторно-поликлинических, стационарно-поликлинических, больничных учреждениях и других медицинских организациях врачами-терапевтами участковыми, врачами-педиатрами участковыми, врачами общей практики (семейными врачами), врачами-специалистами, а также соответствующим средним медицинским персоналом. Первичная помощь может быть оказана в рамках скорой медицинской помощи. Согласно Приказу Минздравсоцразвития России от 1 ноября 2004 г. № 179[5] скорая медицинская помощь оказывается гражданам при состояниях, требующих срочного медицинского вмешательства (при несчастных случаях, травмах, отравлениях и других состояниях и заболеваниях). Осуществляется безотлагательно лечебно-профилактическими учреждениями независимо от территориальной, ведомственной подчиненности и формы собственности медицинскими работниками, а также лицами, обязанными ее оказывать в виде первой помощи по закону или по специальному правилу. Она оказывается в соответствии со стандартами медицинской помощи бесплатно независимо от гражданства больного. Специализированная, в том числе высокотехнологичная, медицинская помощь предоставляется гражданам в медицинских организациях при заболеваниях, требующих специальных методов диагностики, лечения и использования сложных, уникальных или ресурсоемких медицинских технологий. Порядок предоставления первичной медико-санитарной помощи гражданам, имеющим право на получение набора социальных услуг в учреждениях, предусмотрен Приказом Министерства здравоохранения и социального развития РФ от 22 ноября 2004 г. № 255 «О порядке оказания первичной медико-санитарной помощи гражданам, имеющим право на получение набора социальных услуг»[6].

Для определения юридических оснований, свидетельствующих об обязанности медицинского учреждения принять больного, необходимо обращаться к ведомственному законодательству. Кроме того, необходимо установить и другое условие привлечения к уголовной ответственности за бездействие – наличие возможности действовать, т. е. оказать требуемую помощь. Если неотложные меры, в том числе операции предполагают существенные материальные затраты, не обеспеченные системой медицинского страхования, медицинское учреждение может отказать в такой помощи, ссылаясь на отсутствие финансовых средств. Для того, чтобы конкретизировать ситуации, когда обязанность оказания помощи не может быть выполнена в связи с отсутствием финансирования, необходимо обращаться

---

[2] См.: Основы законодательства Российской Федерации об охране здоровья граждан: утв. ВС РФ 22.07.1993 № 5487-1 (ред. от 28.09.2010) // Ведомости СНД и ВС РФ. − 1993. − № 33. − Ст. 1318; О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием деятельности органов государственной власти субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления: закон РФ принят ГД ФС РФ 18.12.2009 // Собрание законодательства РФ. − 2009. − № 52 (1 ч.). − Ст. 6441.

[3] Риффель, А. В. Отказ от оказания медицинской помощи : Правовой и медицинский аспекты / А. В. Риффель // Современное право. – 2008. – № 8. – С. 86–89.

[4] О первой помощи: приказ Минздравсоцразвития РФ от 17.05.2010 № 353н // Российская газета. – 2010. – 16 июля.

[5] Об утверждении Порядка оказания скорой медицинской помощи: приказ Минздравсоцразвития РФ от 01.11.2004 № 179 от 02.08.2010 // Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти. – 2004. – № 48.

[6] См.: О Порядке оказания первичной медико-санитарной помощи гражданам, имеющим право на получение набора социальных услуг: приказ Минздравсоцразвития РФ от 22.11.2004 № 255 (вместе с Инструкциями) // Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти. – 2004. – № 51; См. также: Об утверждении Порядка оказания медицинской помощи населению Российской Федерации при заболеваниях глаза, его придаточного аппарата и орбиты: приказ Минздравсоцразвития РФ от 27.02.2010 № 115н // Российская газета. – 2010. – 7 апр. – № 72.

к нормативам, регламентирующим объем бесплатно оказываемых государством услуг. Такие объемы и перечень бесплатных медицинских услуг определяются исходя из бюджетных возможностей и потому корректируется по мере смены показателей бюджета[7].

К уважительным причинам отказа в оказании помощи можно отнести отсутствие у лица необходимых знаний, навыков и умений для оказания помощи в сложных случаях. Невозможность оказания помощи конкретным потерпевшим может быть связана с критической ситуацией, когда одновременно небольшими силами специалистов приходится оказывать помощь большому числу лиц (при техногенных катастрофах, террористических актах и т. п.). Медицинская этика диктует необходимость в таком случае спасать тех, кто в первую очередь в этом нуждается. В таком случае речь идет об уважительной причине неоказания помощи, что исключает уголовную ответственность.

Обязательным признаком состава преступления являются последствия: вред здоровью средней тяжести по ч. 1, смерть или тяжкий вред здоровью больного по ч. 2 рассматриваемой статьи. Следует заметить, что законодатель при характеристике связи наступивших последствий с неоказанием помощи употребляет понятие «повлекло», а не термин «причинение»[8]. Это свидетельствует об особом характере детерминации. Дело в том, что непосредственной причиной смерти или наступления вреда здоровью является заболевание потерпевшего, возникшее в силу различных факторов, к которым субъект преступления не имеет отношения. Эти последствия вменяются в вину лишь постольку, поскольку врач или иное лицо, обязанные оказывать помощь, обязаны были предотвратить такие последствия либо снизить вероятность их наступления посредством оказания неотложной помощи.

Субъектом преступления является лицо, обязанное оказывать первую помощь больному в соответствии с законом или со специальным правилом. В первую очередь речь идет о медицинских работниках. Вместе с тем в ст. 19.1 «Основ…» указано, что к лицам, обязанным оказывать первую помощь (до оказания медицинской помощи), относятся сотрудники органов внутренних дел Российской Федерации, сотрудники, военнослужащие и работники Государственной противопожарной службы, спасатели аварийно-спасательных формирований и аварийно-спасательных служб, водители транспортных средств и другие лица, обязанные оказывать помощь по закону или по специальному правилу и имеющие соответствующую подготовку. Эти обязанности немедицинских работников оказывать первую помощь больному конкретизированы в нормативных правовых актах, регламентирующих их служебную деятельность. Так, в соответствии со ст. 5 Закона РФ от 18 апреля 1991 г. № 1026-I «О милиции»[9] сотрудник милиции при задержании нарушителей при необходимости принимает меры к оказанию им первой помощи, а также к устранению опасности чьей-либо жизни, здоровью или имуществу, возникшей в результате задержания указанных лиц. Такую же помощь милиционер обязан оказывать при авариях, катастрофах, пожарах, стихийных бедствиях и других чрезвычайных событиях (п. 13 ст. 10 Закона). В случае применения оружия или иных специальных средств работник милиции обязан обеспечить лицам, получившим телесные повреждения, предоставление первой помощи (ст. 12 Закона). Аналогичные обязанности оказывать первую помощь в случае применения оружия возлагаются на сотрудников частных охранных предприятий. Согласно ст. 16 Закона РФ от 11 марта 1992 г. № 2487-I «О частной детективной и охранной деятельности в Российской Федерации» (в ред. ФЗ РФ от 27 декабря 2009 г. № 379-ФЗ)[10] охранник при применении специальных средств или огнестрельного оружия обязан обеспечить лицам, получившим телесные повреждения, первую помощь и уведомить о происшедшем в возможно короткий срок органы здравоохранения и внутренних дел. Обязанности оказывать первую помощь возложены на спасателей. Для этого они должны иметь медицинскую подготовку и постоянно повышать в этом отношении свою квалификацию (ст. 27 ФЗ РФ «Об аварийно-спасательных службах и статусе спасателей» от 22 августа 1995 г. № 151-ФЗ[11]).

Субъектом оказания неотложной медицинской помощи (предполагающей медицинское вмешательство в функционирование организма человека), в отличие от первой помощи в широком смысле, может быть лишь медицинский работник. Соответственно и за неоказание неотложной медицинской помощи может отвечать не любое, даже специально подготовленное, лицо, а лишь медицинский работник. Отличие обязанности оказывать медицинскую помощь работником милиции и медицинским работником в том, что первый оказывает собственно не медицинскую, а необходимую первичную помощь больному и отвечает лишь в рамках своих ограниченных возможностей, тогда как второй обязан оказывать более квалифицированные медицинские услуги. Лица, занимающиеся частной медицинской практикой и частной фармацевтической деятельностью, также обязаны бесплатно оказывать скорую медицинскую помощь. Таким образом, субъектом преступления, предусмотренного

---

[7] См.: О Программе государственных гарантий оказания гражданам Российской Федерации бесплатной медицинской помощи на 2010 год: постановление Правительства РФ от 02.10.2009 № 811 // Собрание законодательства РФ. − 2009. − № 43. − Ст. 5062; Постатейный комментарий к Уголовному кодексу Российской Федерации / под ред. А. И. Чучаева. – М.: ИНФРА-М, 2009; Комментарий к Уголовному кодексу РФ / отв. ред. В. М. Лебедев. − 10-е изд., перераб. и доп. − М.: Юрайт, 2010.

[8] Жалинский, А. Э. Уголовное право в ожидании перемен: теоретико-инструментальный анализ / А. Э. Жалинский. − 2-е изд., перераб. и доп. − М.: Проспект, 2009. − С. 373.

[9] Дело «Рябов (Ryabov) против Российской Федерации»: постановление Европейского суда по правам человека от 31.01.2008 [рус., англ.] //Бюллетень Европейского суда по правам человека. Российское издание. – 2009. – № 2. – С. 79–91.

[10] О частной детективной и охранной деятельности в Российской Федерации: закон РФ от 11.03.1992 № 2487-1 (ред. от 27.12.2009) (с изм. и доп., вступающими в силу с 29.01.2010) // Ведомости СНД РФ и ВС РФ. – 1992. – № 17. – Ст. 888.

[11] Об аварийно-спасательных службах и статусе спасателей: федер. закон от 22.08.1995 № 151-ФЗ (ред. от 25.11.2009) (принят ГД ФС РФ 14.07.1995) //Собрание законодательства РФ. – 1995. – № 35. – Ст. 3503.

ст. 124 УК, может быть лицо, которое, во-первых, обязано оказывать такую помощь и, во-вторых, имеет специальную подготовку.

Неоказание помощи больному следует отличать от оказания неквалифицированной медицинской помощи, повлекшей по неосторожности смерть больного (ч. 2 ст. 109 УК) или причинение ему по неосторожности тяжкого вреда здоровью (ч. 2 ст. 118). При неоказании помощи медицинский работник бездействует, не исполняет возложенные обязанности, в то время как в указанных в ст. 109 и 118 УК случаях вред причиняется в результате ненадлежащего исполнения лицом своих профессиональных обязанностей (действие или смешанное бездействие). При ненадлежащем исполнении профессиональных обязанностей ответственность наступает только в случае наступления смерти или причинения тяжкого вреда здоровью, тогда как отказ от исполнения обязанностей (неоказание помощи больному) влечет уголовную ответственность при наличии последствий в виде средней тяжести вреда здоровью (ч. 1 ст. 124 УК).

В научной литературе нет единства относительно соотношения рассматриваемого состава преступления с составом, предусмотренным ст. 125 УК РФ, как среди юристов, так и среди представителей медицины[12]. Дело в том, что потерпевшим от преступления, предусмотренного ст. 125 УК РФ, также может быть больной, поскольку в тексте самой статьи в качестве одного из вариантов беспомощного состояния указана болезнь потерпевшего. Разница между составами в том, что в первом случае потерпевшим может быть только больной человек, а во втором и больной и другие лица, находящиеся в беспомощном состоянии. Далее, в ст. 125 УК РФ речь идет не только о неоказании помощи, но и об отсутствии заботы, что также шире по содержанию. Под отсутствием заботы можно понимать, например, оставление на берегу реки без присмотра малолетнего ребенка. Сопоставляя признаки субъекта преступления, также можно констатировать частичное совпадение признаков. И в первой, и во второй статье речь идет о лицах, обязанных оказывать помощь[13], однако основания возникновения обязанности применительно к ст. 125 УК РФ являются более широкими – не только в силу закона или специальных правил, как в ст. 124 УК РФ, но и вследствие неписаных норм, а также фактически сложившихся отношений и обстоятельств произошедшего. Кроме того, состав, предусмотренный ст. 125 УК РФ, включает в себя и такое альтернативное условие ответственности, как создание опасности для жизни и здоровья потерпевшего самим субъектом преступления.

Таким образом, все признаки состава преступления, предусмотренного ст. 124 УК РФ, являются конкретизацией признаков, предусмотренных ст. 125 УК РФ, за исключением последствий. Состав, предусмотренный ст. 124 УК РФ, является материальным (ответственность наступает лишь в случае наступления средней тяжести, тяжкого вреда здоровью потерпевшего или его смерти). Это обстоятельство позволяет сделать вывод, что если неоказание помощи больному не повлекло за собой указанных последствий, но создавало реальную угрозу их наступления (опасность для жизни и здоровья), то в действиях врача или иного лица, обязанного оказывать неотложную помощь, имеются признаки преступления, предусмотренного ст. 125 УК РФ. Противоположный вывод привел бы к нелогичному суждению, что врач, спасатель, работник милиции и т. п. субъекты, наделенные специальными обязанностями, отказавшие в помощи больному, находятся в более привилегированном положении, чем любое иное лицо, которое не столь конкретизированную обязанность, заботится о потерпевшем. Естественно, имеются в виду ситуации, когда неоказание помощи в конкретных условиях реально опасно для жизни и здоровья. Если мы говорим о необоснованном направлении больного из одного отделения больницы в другое (спор о том, кому лечить) в отсутствие указанных в уголовном законе последствий, речь идет о дисциплинарном или аморальном проступке врача.

Одним из вариантов устранения конкуренции норм, предусмотренных ст. 124 и 125 УК РФ, можно считать предложения ввести наказуемость за неоказание помощи больному при наличии угрозы его жизни или здоровью, независимо от наступления последствий с одновременным сужением круга лиц, несущих ответственность по ст. 124 УК РФ (оставляя в качестве субъекта только медицинских работников)[14]. В таком случае по ст. 124 УК РФ можно квалифицировать лишь деяние медицинских работников, не оказавших именно медицинскую, а не другую неотложную помощь. Деяния же работников милиции (возможно, в будущем полиции), спасателей и других подобных специальных субъектов, не оказавших первую помощь больному, будут охватываться ст. 125 УК РФ. Подобное решение устранит неясность закона в части содержания помощи, которая должна быть оказана больному. Дело в том, что в отличие от работника милиции, чья помощь обозначена в законодательстве общими фразами, действия медицин ких работников в отношении больного регламентированы более конкретно.

---

[12] Научные труды II Всероссийского съезда (Национального конгресса) по медицинскому праву. Россия, Москва, 13–15 апреля 2005 г. / под ред. Ю. Д. Сергеева. – М.: НАМП, 2005.

[13] Забота включает в себя и помощь в опасных ситуациях. Так, Ю. А. Красиков пишет применительно к составу, предусмотренному ст. 125 УК РФ: «Рассматриваемое преступление может быть совершено в результате бездействия, т. е. невыполнения обязанностей по оказанию помощи лицу, которое по тем или иным причинам оказалось в опасном для жизни или здоровья положении». См.: Комментарий к Уголовному кодексу Российской Федерации / под ред. В. М. Лебедева. – М.: Норма, 2007.

[14] Никитина, И. О. Преступления в сфере здравоохранения (законодательство, юридический анализ, квалификация, причины и меры предупреждения) / И. О. Никитина: автореф. дис. ... канд. юрид. наук. – Н. Новгород, 2007. – С. 23–24.

ЛИТЕРАТУРА

1. Дело «Рябов (Ryabov) против Российской Федерации»: постановление Европейского суда по правам человека от 31.01.2008 [рус., англ.] //Бюллетень Европейского суда по правам человека. Российское издание. – 2009. – № 2. – С. 79–91

2. Жалинский, А. Э. Уголовное право в ожидании перемен: теоретико-инструментальный анализ / А. Э. Жалинский. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Проспект, 2009. – 400 с.

3. Комментарий к Уголовному кодексу Российской Федерации / под ред. В. М. Лебедева. – М.: Норма, 2007. – 631 с.

4. Комментарий к Уголовному кодексу РФ / отв. ред. В. М. Лебедев. – 10-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт, 2010. – 931 с.

5. Научные труды II Всероссийского съезда (Национального конгресса) по медицинскому праву. Россия, Москва, 13–15 апреля 2005 г. / под ред. Ю. Д. Сергеева. – М.: НАМП, 2005. – 509 с.

6. Никитина, И. О. Преступления в сфере здравоохранения (законодательство, юридический анализ, квалификация, причины и меры предупреждения): автореф. дис. ... канд. юрид. наук / И. О. Никитина. – Н. Новгород, 2007. – 33 с.

7. Об аварийно-спасательных службах и статусе спасателей: федер. закон от 22.08.1995 № 151-ФЗ (ред. от 25.11.2009) (принят ГД ФС РФ 14.07.1995) //Собрание законодательства РФ. – 1995. – № 35. – Ст. 3503.

8. Об утверждении Порядка оказания медицинской помощи населению Российской Федерации при заболеваниях глаза, его придаточного аппарата и орбиты: приказ Минздравсоцразвития РФ от 27.02.2010 № 115н // Российская газета. – 2010. – 7 апр. – № 72.

9. Об утверждении Порядка оказания скорой медицинской помощи: приказ Минздравсоцразвития РФ от 01.11.2004 № 179 от 02.08.2010 // Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти. – 2004. – № 48.

10. О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием деятельности органов государственной власти субъектов Российской Федерации и органов местного самоуправления: закон РФ принят ГД ФС РФ № 365-ФЗ от 18.12.2009 // Собрание законодательства РФ. – 2009. – № 52 (1 ч.). – Ст. 6441.

11.О первой помощи: приказ Минздравсоцразвития РФ от 17.05.2010 № 353н // Российская газета. – 2010. – 16 июля.

12. О Порядке оказания первичной медико-санитарной помощи гражданам, имеющим право на получение набора социальных услуг: приказ Минздравсоцразвития РФ от 22.11.2004 № 255 (вместе с Инструкциями) // Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти. – 2004. – № 51;

13. О Программе государственных гарантий оказания гражданам Российской Федерации бесплатной медицинской помощи на 2010 год: постановление Правительства РФ от 02.10.2009 № 811 // Собрание законодательства РФ. − 2009. − № 43. − Ст. 5062

14. Основы законодательства Российской Федерации об охране здоровья граждан: утв. ВС РФ 22.07.1993 № 5487-1 (ред. от 28.09.2010) // Ведомости СНД и ВС РФ. − 1993. − № 33. − Ст. 1318.

15. Постатейный комментарий к Уголовному кодексу Российской Федерации / под ред. А. И. Чучаева. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 690 с.

16. Риффель, А. В. Отказ от оказания медицинской помощи: Правовой и медицинский аспекты / А. В. Риффель // Современное право. – 2008. – № 8. – С. 86–89.

17. Уголовный закон в практике мирового судьи: науч.-практ. пособие / под ред. А. В. Галаховой. – 2-е изд. – М.: Норма, 2007. – 624 с.

УДК 343.1
ББК 67.410.2

Кругликов Анатолий Петрович,
к. ю. н., проф. кафедры уголовного процесса и криминалистики
Волгоградского государственного университета,
почетный работник высшего профессионального образования РФ,
член Российской академии юридических наук,
г. Волгоград,
e-mail: krug.ap@mail.ru

О НОВОМ ПРИНЦИПЕ УГОЛОВНОГО СУДОПРОИЗВОДСТВА

NEW PRINCIPLE OF CRIMINAL OF JUDICIAL PROCEDURE

Федеральным законом № 69-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с принятием Федерального закона «О компенсации за нарушение права на судопроизводство в разумный срок или права на исполнение судебного акта в разумный срок» глава вторая УПК РФ дополнена новым принципом: «Разумный срок уголовного судопроизводства». В статье на основе анализа положений международных правовых актов, Конституции РФ, уголовно-процессуального законодательства и юридической литературы анализируются сущность, содержание и проблемы действия данного принципа, высказываются предложения по улучшению его законодательной регламентации.

Federal Law No. 69-FZ On revision of several enactments of the Russian Federation in connection with the adoption of the Federal law On compensation for violation of the right for the reasonable duration of the judicial proceedings or the right for execution of the court enactment for reasonable period of time. The article analyses the essence and issues of implementation of the said principle, makes proposals for improvement of its legal reglamentation on the basis of evaluation of provisions of international legal enactments, Constitution of the Russian Federation, criminal procedure legislation and legislation and legal literature.

Ключевые слова: принципы уголовного судопроизводства, система принципов уголовного судопроизводства, разумный срок уголовного судопроизводства, разумный срок производства по делу, начало осуществления уголовного преследования, Европейский суд по правам человека, международные правовые акты, уголовное преследование.

Keywords: principles of criminal prosecution, system of principles of criminal prosecution, reasonable duration of criminal prosecution, reasonable duration of the case proceedings, beginning of criminal prosecution, European court on the human rights, international legal enactments, criminal proceedings

30 апреля 2010 г. глава вторая Уголовно-процессуального кодекса Российской Федерации, носящая название «Принципы уголовного судопроизводства», Федеральным законом № 69-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с принятием Федерального закона «О компенсации за нарушение права на судопроизводство в разумный срок или права на исполнение судебного акта в разумный срок»[1] дополнена ст. 6.1 под названием «Разумный срок уголовного судопроизводства». Таким образом, в уголовном процессе России появился новый принцип, порождающий необходимость анализа вопросов, относящихся к его понятию, содержанию и действию. В этих целях приведем текст первых трех частей ст. 6.1:

«1. Уголовное судопроизводство осуществляется в разумный срок.

2. Уголовное судопроизводство осуществляется в сроки, установленные настоящим Кодексом. Продление этих сроков допустимо в случаях и в порядке, которые предусмотрены настоящим Кодексом, но уголовное преследование, назначение наказания и прекращение уголовного преследования должны осуществляться в разумный срок.

3. При определении разумного срока уголовного судопроизводства, который включает в себя период с момента начала осуществления уголовного преследования до момента прекращения уголовного преследования или вынесения обвинительного приговора, учитываются такие обстоятельства, как правовая и фактическая сложность дела, поведение участников уголовного судопроизводства, достаточность и эффективность действий суда, прокурора, руководителя следственного органа, следователя, начальника подразделения дознания, органа дознания, дознавателя, производимых в целях своевременного осуществления уголовного преследования или рассмотрения уголовного дела, и общая продолжительность уголовного судопроизводства».

Здесь необходимо отметить, что само по себе включение законодателем в УПК РФ нового принципа уголовного судопроизводства не является чем-то необычным – вопрос о системе принципов уголовного процесса в науке уголовного процесса является дискуссионным. Постоянно выдвигаются и обосновываются новые

[1] О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с принятием Федерального закона «О компенсации за нарушение права на судопроизводство в разумный срок или права на исполнение судебного акта в разумный срок»: закон РФ от 30.04.2010 № 69-ФЗ // Собрание законодательства РФ. – 2010. – № 18. – Ст. 2145.

принципы[2], немало авторов полагают, что система принципов уголовного процесса еще полностью не сформирована. По обоснованному, на наш взгляд, мнению И. Б. Михайловской: «…установленный законом перечень принципов не исключает, а предполагает необходимость теоретических изысканий, предметом которых могут быть как вопросы, связанные с реализацией в нормативной модели и практике применения указанных в законе принципов, так и проблемы системы принципов, их взаимосвязи, полноты и т. п.»[3].

В выработке четких представлений о системе принципов уголовного процесса, как представляется, отрицательную роль сыграло то обстоятельство, что в главу вторую нового УПК РФ, введенного в действие с 1 июля 2002 г., не были включены некоторые важные принципы процесса, содержащиеся в Конституции РФ, такие как: независимость судей и подчинение их только закону; равенство всех перед законом и судом; гласность; участие граждан в уголовном судопроизводстве и др. В то же время законодательно закрепленный в ст. 6 УПК РФ принцип «назначение уголовного судопроизводства», по мнению многих научных и практических работников, принципом не является и в ст. 6 УПК РФ в действительности содержится часть задач уголовного судопроизводства[4].

Включение в УПК РФ принципа «разумный срок уголовного судопроизводства» вызывает неоднозначную реакцию – и по его названию, и по содержанию. При этом следует отметить, что само по себе стремление законодателя сократить до разумных пределов срок производства по уголовному делу и срок исполнения судебных решений заслуживает одобрения. Другое дело – насколько качественно законодателем это выполнено, и здесь, как представляется, немало поводов для дискуссий. Но прежде чем анализировать сущность и содержание рассматриваемого принципа, целесообразно назвать причины его включения в УПК РФ.

Достаточно полно они освещены Н. Козловой в публикации «Нескорый суд»: «Разговоры о необходимости компенсации гражданам за чрезмерно затянутое по времени судопроизводство ведутся в России как минимум три года. Более того, за двенадцать лет в Страсбургском суде скопилось около пятидесяти тысяч жалоб от россиян. Речь идет только о тех жалобах, когда наши соотечественники возмущены не ущемлением их прав, не какими-то спорными решениями чиновников, а «всего лишь» бесконечной судебной процедурой, которая может длиться годами. Бывали случаи, когда, не дождавшись решения «их учести», умирали истцы или ответчики, оспариваемая собственность по несколько раз переходила из рук в руки, а то и вовсе куда-то исчезала. Именно за невероятно долгое и неспешное судопроизводство нашу страну не раз критиковал Европейский суд по правам человек. В декабре прошлого года Европейский суд даже выделил три миллиона евро на борьбу с судебной волокитой в России и неисполнением вердиктов»[5].

Анализируя название, сущность и содержание принципа «разумный срок уголовного судопроизводства»[6], необходимо обратиться к части 4 ст. 15 Конституции РФ, установившей, что общепризнанные принципы и нормы международного права и международные договоры Российской Федерации являются составной частью ее правовой системы. Если же международным договором Российской Федерации установлены иные правила, чем предусмотренные законом, то применяются правила международного договора.

Что же говорится о «разумном сроке» в международных правовых актах? Например, в ст. 9.3 Международного пакта о гражданских и политических правах, ратифицированного резолюцией Генеральной Ассамблеи ООН от 16 декабря 1966 г., говорится о том, что арестованное или задержанное лицо «в срочном порядке доставляется к судье или к другому должностному лицу, которому принадлежит по закону право осуществлять судебную власть, и имеет право на судебное разбирательство в течение разумного срока или на освобождение»[7]. А в ст. 6 Европейской конвенции о защите прав человека и основных свобод закреплено «право каждого на справедливое публичное разбирательство дела в разумный срок независимым и беспристрастным судом, созданным на основе закона»[8]. Н. Г. Стойко, анализируя принципы уголовного процесса западных государств, пишет: «Принцип «быстрого» суда требует быстрого проведения судебных разбирательств. Поскольку конкретных сроков для судебных слушаний не установлено, судья должен исходить из «разумного срока», определяемого обстоятельствами каждого конкретного дела, вести разбирательство по возможности непрерывно, а при вынесении приговора учитывать любую экстраординарную задержку»[9]. То есть и из приведенных положений международных правовых актов, и из работы Н. Г. Стойко ясно одно: **речь идет *о разбирательстве конкретного дела в разумный срок***, а не о разумном сроке всего уголовного

---

[2] См., например: Александров, А. С. Принципы уголовного процесса / А. С. Александров // Уголовный процесс России: учебник / А. С. Александров, Н. Н. Ковтун, М. П. Поляков и др.; науч. ред. В. Т. Томин. – М.: Юрайт, 2003. – С. 86; Дикарев, И. С. Принцип повышенной защиты прав и законных интересов несовершеннолетних / И. С. Дикарев // Российская юстиция. – 2007. – № 5. – С. 37–39;

[3] Михайловская, И. Б. Цели, функции и принципы российского уголовного судопроизводства (уголовно-процессуальная форма) / И. Б. Михайловская. – М.: Велби; Проспект, 2003. – С. 119.

[4] См., например: Божьев, В. П. Конституционные принципы уголовного процесса // Уголовный процесс: учебник для вузов / под ред. В. П. Божьева. – 3-е изд., испр. и доп. – М.: Спарк, 2002. – С. 73–74; Кругликов, А. П. Принципы уголовного процесса Российской Федерации: учеб. пособие / А. П. Кругликов, И. С. Дикарев, И. А. Бирюкова; под ред. А. П. Кругликова. – Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2007. – С. 15–16.

[5] Козлова, Н. Нескорый суд / Н. Козлова [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.rg.ru/2010/05/04/sud.html (дата обращения 11.11.2010)

[6] «Разумный» – в смысле «логичный, основанный на разуме, целесообразный» – см.: Ожегов, С. И. Словарь русского языка / С. И. Ожегов; под ред. Н. Ю. Шведовой. – М.: Рус. яз., 1986. – С. 568.

[7] Права человека и ты. Основные документы Организации Объединенных Наций, документы Организации по безопасности и сотрудничеству в Европе и документы Совета Европы о правах человека / сост. и ред. Ф. Куинн. – Варшава: Изд-во ОБСЕ/БДИПЧ, 1999. – С. 25.

[8] Конвенция о защите прав человека и основных свобод: правовая библиотека. – М.: Юрайт, 2006. – Вып. № 11. – С. 9.

[9] Стойко, Н. Г. Уголовный процесс западных государств и России: сравнительное теоретико-правовое исследование англо-американской и романо-германской правовых систем. – СПб.: Изд-во СПбГУ, 2006. – С. 139.

судопроизводства, понятие которого законодателем в УПК РФ не дается.

Отсутствие в УПК РФ определения «разумного срока уголовного судопроизводства» чревато тем, что каждый правоприменитель будет волен трактовать его по-своему, а это не может не сказаться отрицательно на соблюдении прав и законных интересов граждан, вовлеченных в сферу уголовного судопроизводства. Думается, трудно отнести к разумным положения ст. 7 Федерального закона Российской Федерации от 30 апреля 2010 г. № 68-ФЗ «О компенсации за нарушение права на судопроизводство в разумный срок или права на исполнение судебного акта в разумный срок»[10], в которой, в частности, говорится: «заявление о присуждении компенсации за нарушение права на уголовное судопроизводство в разумный срок может быть подано до прекращения уголовного преследования или до вступления в законную силу обвинительного приговора суда, если продолжительность по уголовному делу превысила четыре года и заявитель ранее обращался с заявлением об ускорении его рассмотрения». Здесь в качестве минимального указан срок в четыре года! Является ли этот срок разумным? Установление срока в четыре года невольно ставит вопрос: нет ли здесь цели поставить препятствие на пути для обращения в Европейский суд по правам человека?

Значительный теоретический и практический интерес имеет вопрос о моменте, с которого начинается отсчет «разумного срока уголовного судопроизводства». Согласно ч. 3 ст. 6.1 УПК РФ разумный срок уголовного судопроизводства включает в себя период «с момента начала осуществления уголовного преследования». Но здесь необходимо отметить следующее. Как представляется, законодатель не учел в полной мере того обстоятельства, что в соответствии с п. 56 ст. 5 УПК РФ уголовное судопроизводство состоит из досудебного и судебного производства по уголовному делу. А п. 9 ст. 5 УПК РФ устанавливает, что досудебное производство – уголовное судопроизводство с момента получения сообщения о преступлении до направления прокурором уголовного дела в суд для рассмотрения его по существу.

Следовательно, согласно УПК РФ срок уголовного судопроизводства начинается с момента получения сообщения о преступлении. Законодатель же ограничивает начало разумного срока уголовного судопроизводства моментом начала осуществления уголовного преследования. А как тогда называть срок производства по делу до момента начала осуществления уголовного преследования? Неразумным?

Нельзя не отметить и того обстоятельства, что в УПК РФ нет четкого указания на то, что же считать «моментом начала осуществления уголовного преследования». Положения УПК РФ на данный вопрос позволяют ответить по-разному.

С одной стороны, законодатель понимает уголовное преследование как процессуальную деятельность, осуществляемую стороной обвинения в целях изобличения подозреваемого, обвиняемого в совершении преступления. В таком случае уголовное преследование начинается с момента появления в деле подозреваемого или обвиняемого (отметим, что срок производства по делу имел место и до этого момента). В другом случае, если обратиться к положениям ст. 21 УПК РФ, имеющей название: «Обязанность осуществления уголовного преследования», уголовное преследование начинается с момента обнаружения признаков преступления, поскольку ч. 2 этой статьи предписано: «В каждом случае обнаружения признаков преступления прокурор, следователь, орган дознания и дознаватель принимают предусмотренные настоящим Кодексом меры по установлению события преступления, изобличению лица или лиц, виновных в совершении преступления». Таким образом, уголовное преследование должно осуществляться с момента обнаружения признаков преступления – и в отношении неустановленного преступника путем обнаружения и закрепления следов преступления, принятия иных мер – с целью последующего его изобличения. Из изложенного вытекает, что законодателем в УПК РФ четко не определен момент, с которого начинается осуществление уголовного преследования и с которым законодатель связывает начало течения разумного срока уголовного судопроизводства.

Вышесказанное позволяет сделать следующие основные выводы: 1) законодатель не дал в УПК РФ понятия «разумного срока уголовного судопроизводства»; 2) законодателем не определен четко момент начала осуществления уголовного преследования; 3) законодателем не определена разница между разумным сроком производства по конкретному уголовному делу и «разумным сроком уголовного судопроизводства». Эти вопросы, на наш взгляд, нуждаются в законодательном урегулировании.

ЛИТЕРАТУРА

1. Александров, А. С. Принципы уголовного процесса // Уголовный процесс России: учебник / А. С. Александров, Н. Н. Ковтун, М. П. Поляков и др.; науч. ред. В. Т. Томин. – М.: Юрайт, 2003. – 821 с.

2. Божьев, В. П. Конституционные принципы уголовного процесса / В. П. Божьев // Уголовный процесс: учебник для вузов / под ред. В. П. Божьева. – 3-е изд., испр. и доп. – М.: Спарк, 2002. – 704 с.

3. Дикарев, И. С. Принцип повышенной защиты прав и законных интересов несовершеннолетних // Российская юстиция. – 2007. – № 5. – С. 37-39.

4. Козлова, Н. Нескорый суд / Н. Козлова [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.rg.ru/2010/05/04/sud.html.

5. Конвенция о защите прав человека и основных свобод: правовая библиотека. – М.: Юрайт, 2006. – Вып. № 11. – 29 с.

[10] О компенсации за нарушение права на судопроизводство в разумный срок или права на исполнение судебного акта в разумный срок: закон РФ от 30.04.2010 № 68-ФЗ // Собрание законодательства РФ. – 2010. – № 18. – Ст. 2144.

6. Кругликов, А. П. Принципы уголовного процесса Российской Федерации: учеб. пособие / А. П. Кругликов, И. С. Дикарев, И. А. Бирюкова; под ред. А. П. Кругликова. – Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2007. – 194 с.

7. Михайловская, И. Б. Цели, функции и принципы российского уголовного судопроизводства (уголовно-процессуальная форма). – М.: Велби; Проспект, 2003. – 144 с.

8. О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с принятием Федерального закона «О компенсации за нарушение права на судопроизводство в разумный срок или права на исполнение судебного акта в разумный срок»: закон РФ № 69-ФЗ от 30.04.2010 // Собрание законодательства РФ. – 2010. – № 18. – Ст. 2145.

9. Ожегов, С. И. Словарь русского языка / С. И. Ожегов; под ред. Н. Ю. Шведовой. – М.: Рус. яз., 1986. – 797 с.

10. О компенсации за нарушение права на судопроизводство в разумный срок или права на исполнение судебного акта в разумный срок: закон РФ от 30.04.2010 № 68-ФЗ // Собрание законодательства РФ. – 2010. – № 18. – Ст. 21441.

11. Права человека и ты: Основные документы Организации Объединенных Наций, Документы Организации по безопасности и сотрудничеству в Европе и Документы Совета Европы о правах человека / сост. и ред. Ф. Куинн. – Варшава: Изд-во ОБСЕ/БДИПЧ, 1999. – 288 с.

12. Стойко, Н. Г. Уголовный процесс западных государств и России: сравнительное теоретико-правовое исследование англо-американской и романо-германской правовых систем / Н. Г. Стойко. – СПб.: Изд-во СПбГУ, 2006. – 264 с.

УДК 343.35
ББК 67.408.142

Егорова Наталья Александровна,
д. ю. н., доцент, проф. кафедры уголовного права
Волгоградской академии МВД России,
г. Волгоград,
e-mail: egonatalex@yandex.ru

ОБ УГОЛОВНО-ПРАВОВЫХ МЕРАХ ПРОФИЛАКТИКИ КОРРУПЦИИ В СФЕРЕ ПРАВООХРАНИТЕЛЬНОЙ СЛУЖБЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ABOUT CRIMINAL-AND-LEGAL MEASURES FOR PREVENTION OF CORRUPTION IN THE SPHERE OF THE LAW-ENFORCEMENT SERVICE OF THE RUSSIAN FEDERATION

Статья посвящена профилактике коррупции в сфере правоохранительной службы средствами уголовного права. Анализируются положения законодательства России о коррупции и правоохранительной деятельности. Обосновывается предложение о принятии Федерального закона «О государственной правоохранительной службе». Дается критическая оценка дополнениям, внесенным в Уголовный кодекс РФ в июле 2010 г., об усилении уголовной ответственности сотрудников органов внутренних дел. Автор аргументирует и приводит в виде перечня уголовно-правовые меры предупреждения коррупции среди сотрудников правоохранительных органов. При этом обращается внимание на недопустимость усиления уголовно-правовой репрессии до устранения иных коррупционных рисков в данной области.

Ключевые слова: профилактика коррупции, правоохранительная служба, сотрудник правоохранительного органа, коррупционное преступление; получение взятки, штраф, лишение права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью, конфискация имущества, условное осуждение, судимость, обстоятельство, отягчающее наказание, сотрудник органа внутренних дел.

The article is devoted to the corruption prevention in the sphere of the law-enforcement service by means of criminal law. Provisions of the Russian legislation about corruption and law-enforcement activity are analyzed. The proposal to adopt the Federal law «About the state law-enforcement service» is justified. The critical evaluation is given to the amendments made in the Criminal code of the Russian Federation in July, 2010, about strengthening criminal liability of employees of law-enforcement bodies. The author gives reasons and provides the list of criminal-legal measures for prevention of corruption among law enforcement bodies. The author pays attention to inadmissibility of strengthening of criminal-legal reprisal prior to elimination of other corruption risks in the field.

Keywords: corruption preventive maintenance, law-enforcement service, the employee of a law enforcement body, a corruption crime, bribe reception, the penalty, deprivation of the right to take certain posts or to be engaged in certain activities, property confiscation, conditional condemnation, a previous conviction, the circumstance aggravating punishment, an employee of a law-enforcement body.

Борьбу с коррупцией в правоохранительной деятельности по ряду причин можно признать одним из приоритетных направлений политики современного российского государства.

Указом Президента РФ от 13 апреля 2010 г. № 460 утверждена Национальная стратегия противодействия коррупции на 2010–2011 гг.[1] Изучение текста данного документа показывает, что правоохранительные органы упоминаются в нем лишь в качестве субъектов противодействия коррупции, но не объектов антикоррупционного воздействия.

В подп. «г» п. 2 Национального плана противодействия коррупции (утв. Указом Президента РФ от 31 июля 2008 г. (в редакции Указа Президента Российской Федерации от 13 апреля 2010 г. № 460) говорится только о кадровых мерах, направленных против коррупции в правоохранительных органах. Очевидно, названных мер недостаточно для борьбы с коррупцией в названной сфере.

Остается нерешенным *вопрос о видах правоохранительной службы и правоохранительных органов.*

В ст. 7 Федерального закона «О системе государственной службы Российской Федерации» от 27 мая 2003 г. № 58-ФЗ[2] (в дальнейшем – Закон о системе государственной службы) обозначены лишь самые общие признаки данного вида службы: «Правоохранительная служба – вид федеральной государственной службы, представляющей собой профессиональную служебную деятельность граждан на должностях правоохранительной службы в государственных органах, службах и учреждениях, осуществляющих функции по обеспечению безопасности, законности и правопорядка, по борьбе с преступностью, по защите прав и свобод человека и гражданина. Таким гражданам присваиваются специальные звания и классные чины».

В ст. 2 Федерального закона от 20 апреля 1995 г. № 45-ФЗ «О государственной защите судей, должностных лиц правоохранительных и контролирующих органов»[3] содержится единый перечень должностных лиц правоохранительных *и* контролирующих органов (названия этих органов соединены союзом «и»). При этом не вполне ясно, какие именно органы отнесены к правоохранительным, а какие – к контролирующим.

Это свидетельствует о необходимости принятия Федерального закона «О государственной правоохранительной службе Российской Федерации» (вариант: «О правоохранительной службе в Российской Федерации»). Подобный «рамочный» закон нужен не только ради определения содержания терминов «правоохранительная служба», «правоохранительный орган», но и для очерчивания области применения антикоррупционных мер. Как вариант возможно дополнение ст. 7 Закона о системе государственной службы закрытым, не подлежащим расширительному толкованию перечнем правоохранительных органов.

На данный момент для определения правоохранительной службы как объекта научного анализа следует руководствоваться, прежде всего, положениями Конституции РФ[4] и ст. 7 Закона о системе государственной службы.

В соответствии с указанными нормативными источниками к правоохранительной службе логично отнести, прежде всего, государственную службу в органах исполнительной власти. В этой связи служба в органах прокуратуры РФ в настоящее время формально не является правоохранительной (ст. 129 Конституции РФ расположена в гл. 7 «Судебная власть»). Однако задачи прокуратуры и выполняемые ею функции дают все основания относить органы прокуратуры к правоохранительным органам.

Во-вторых, лицам, состоящим на государственной правоохранительной службе, должны присваиваться специальные звания и классные чины.

В-третьих, это должна быть служба «в государственных органах, службах и учреждениях, осуществляющих функции по обеспечению безопасности, законности и правопорядка, по борьбе с преступностью, по защите прав и свобод человека и гражданина».

Опираясь на содержание ст. 2 Федерального закона от 20 апреля 1995 г. № 45-ФЗ «О государственной защите судей, должностных лиц правоохранительных и контролирующих органов» и с учетом первых двух признаков, можно прийти к *выводу, что к должностным лицам правоохранительных органов относятся:*

1) следователи (кроме следователей Следственного комитета при прокуратуре РФ);

2) лица, производящие дознание;

3) лица, осуществляющие оперативно-розыскную деятельность;

4) сотрудники органов внутренних дел;

5) сотрудники учреждений и органов уголовно-исполнительной системы;

6) сотрудники органов Федеральной службы безопасности;

7) сотрудники органов по контролю над оборотом наркотических средств и психотропных веществ;

8) судебные исполнители;

9) сотрудники федеральных органов государственной охраны;

10) работники таможенных и налоговых органов[5].

Несмотря на то, что уголовное право – отрасль преимущественно карательная, репрессивная, уголовный закон выполняет профилактическую функцию[6].

---

[1] О Национальной стратегии противодействия коррупции и Национальном плане противодействия коррупции на 2010–2011 годы: указ Президента РФ от 13.04.2010 № 460 // Собрание законодательства РФ. – 2010. – № 16. – Ст. 1875.

[2] О системе государственной службы Российской Федерации: закон РФ от 27.05.2003 № 58-ФЗ (ред. от 01.12.2007) // Собрание законодательства РФ. – 2003. – № 22. – Ст. 2063.

[3] О государственной защите судей, должностных лиц правоохранительных и контролирующих органов: закон РФ от 20.04.1995 № 45-ФЗ (ред. от 17.07.2009) // Собрание законодательства РФ. – 1995. – № 17. – Ст. 1455.

[4] Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 № 6-ФКЗ, от 30.12.2008 № 7-ФКЗ) // Собрание законодательства РФ. – 2009. – № 4. – Ст. 445.

[5] См. также: Кизилов, А. Ю. Уголовно-правовая охрана управленческой деятельности представителей власти / А. Ю. Кизилов. – Ульяновск, 2002. – С. 63.

[6] См., например: Кузнецова, Н. Ф. Профилактическая функция уголовного закона / Н. Ф. Кузнецова // Уголовное право. – 1998. – № 1. – С. 10–12; Филимонов, В. Д. Охранительная функция уголовного права / В. Д. Филимонов. – СПб., 2003. – С. 62–65.

В ч. 1 ст. 2 Уголовного кодекса Российской Федерации[7], помимо задачи охраны прав и свобод человека и гражданина, собственности, общественного порядка и общественной безопасности, окружающей среды, конституционного строя Российской Федерации от преступных посягательств, обеспечения мира и безопасности человечества, нашла отражение также задача *предупреждения преступлений*.

На сегодняшний день разработка уголовно-правовых мер противодействия коррупции в сфере правоохранительной службы осложнена, помимо уже указанной причины, *отсутствием хотя бы частично обособленной системы коррупционных преступлений в уголовном законодательстве России и перечня коррупционных преступлений* в Федеральном законе «О противодействии коррупции» от 25 декабря 2008 г. № 273-ФЗ[8] (в дальнейшем – Закон о коррупции).

Согласно п. 1 ст. 1 Закона о коррупции, коррупция – это:

а) злоупотребление служебным положением, дача взятки, получение взятки, злоупотребление полномочиями, коммерческий подкуп либо иное незаконное использование физическим лицом своего должностного положения вопреки законным интересам общества и государства в целях получения выгоды в виде денег, ценностей, иного имущества или услуг имущественного характера, иных имущественных прав для себя или для третьих лиц либо незаконное предоставление такой выгоды указанному лицу другими физическими лицами;

б) совершение деяний, указанных в подп. «а» настоящего пункта, от имени или в интересах юридического лиц.

В международных договорах против коррупции, к которым присоединилась Россия, круг коррупционных деяний также понимается неоднозначно. К коррупционным и связанным с ними преступлениям отнесены: 1) подкуп (как публичных должностных лиц, так и в частном секторе: ст. 2-11 Конвенции СЕ 1999 г.[9]; ст. 15, 16, 21 Конвенции ООН 2003 г.; только публичных должностных лиц – в ст. 8 Конвенции ООН 2000 г.[10]); 2) злоупотребление влиянием в корыстных целях (ст. 12 Конвенции СЕ 1999 г.; ст. 18 Конвенции ООН 2003 г.[11]); 3) отмывание преступных доходов (ст. 13 Конвенции СЕ 1999 г.; ст. 23 Конвенции ООН 2003 г.; ст. 6, 7 Конвенции ООН 2000 г.); правонарушения в сфере бухгалтерского учета (ст. 14 Конвенции СЕ 1999 г.); хищение, неправомерное присвоение или иное нецелевое использование имущества публичным должностным лицом (ст. 17 Конвенции ООН 2003 г.); злоупотребление служебным положением (ст. 19 Конвенции ООН 2003 г.); незаконное обогащение (ст. 20 Конвенции ООН 2003 г.); хищение имущества в частном секторе (ст. 22 Конвенции ООН 2003 г.); сокрытие (ст. 24 Конвенции ООН 2003 г.); воспрепятствование осуществлению правосудия (ст. 25 Конвенции ООН 2003 г.; ст. 23 Конвенции ООН 2000 г.).

Представляется, что с учетом действующего УК и международных антикоррупционных договоров, ратифицированных Россией, *к коррупционным преступлениям должностных лиц следует отнести, прежде всего, деяния, предусмотренные ст. 285, 289, 290 УК.* Иные деяния, совершаемые должностными лицами, связанные с использованием физическим лицом своего должностного положения вопреки законным интересам общества и государства в целях получения выгоды в виде денег, ценностей, иного имущества или услуг имущественного характера, иных имущественных прав для себя или для третьих лиц, могут быть самыми разнообразными с точки зрения основных объектов посягательства.

Важно заметить, что *при разработке и внедрении уголовно-правовых мер борьбы с коррупцией в названной сфере недопустима какая-либо законодательная дискриминация по отношению к сотрудникам правоохранительных органов того или иного вида (например, органов внутренних дел)*. Любое ужесточение ответственности только некоторых категорий лиц, состоящих на правоохранительной службе, нарушает ст. 4 УК и усугубляет противостояние между такими ведомствами, как милиция, прокуратура, суд. По сути, не чем иным, как «охраной права» путем защиты прав и законных интересов граждан, общества, государства занимаются и судьи, хотя деятельность судей не относится к правоохранительной службе[12]. Поэтому многие приведенные далее положения касаются уголовной ответственности не только сотрудников правоохранительных органов в узком смысле слова, но и прокурорских работников, и судей.

1. Президент России Д. А. Медведев выступил с инициативой введения в уголовное законодательство России *кратных штрафов за получение взятки*. Предполагается установить единую ставку штрафа – 500 тыс. рублей за каждую взятку в размере до 3 тысяч рублей[13]. Безусловно, сама идея заслуживает внимания. Однако установление такого способа исчисления размера штрафа имеет смысл лишь в тех случаях, когда размер взятки значительный (возможно, не менее чем крупный, т. е. превышающий 150 тыс. рублей – см. примечание

---

[7] Уголовный кодекс Российской Федерации: принят ГД ФС РФ 24.05.1996 (ред. от 27.07.2010) // Собрание законодательства РФ. – 1996. – № 25. – Ст. 2954.

[8] О противодействии коррупции: закон РФ от 25.12.2008 № 273-ФЗ // Собрание законодательства РФ. – 2008. – № 52 (ч. 1). – Ст. 6228.

[9] Конвенция об уголовной ответственности за коррупцию: (ETS № 173) [рус., англ.] // Собрание законодательства РФ. – 2009. – № 20. – Ст. 2394.

[10] О ратификации Конвенции Организации Объединенных Наций против транснациональной организованной преступности и дополняющих ее протокола против незаконного ввоза мигрантов по суше, морю и воздуху и протокола о предупреждении и пресечении торговли людьми, особенно женщинами и детьми, и наказании за нее: федер. закон от 26.04.2004 № 26-ФЗ (принят ГД ФС РФ 24.03.2004) // Собрание законодательства РФ. – 2004. – № 18. – Ст. 1684..

[11] О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с ратификацией Конвенции Организации Объединенных Наций против коррупции от 31 октября 2003 года и Конвенции об уголовной ответственности за коррупцию от 27 января 1999 года и принятием Федерального закона «О противодействии коррупции»: закон РФ от 25.12.2008 № 280-ФЗ (принят ГД ФС РФ 19.12.2008) // Собрание законодательства РФ. – 2008. – № 52 (ч. 1). – Ст. 6235.

[12] Тем не менее, согласно Концепции судебной реформы 1991 г., суд должен «лидировать в системе правоохранительных органов» (О Концепции судебной реформы в РСФСР: постановление ВС РСФСР от 24.10.1991 № 1801-1// Ведомости СНД и ВС РСФСР. – 1991. – № 44. – Ст. 1435.

[13] Госдума рассмотрит закон о конфискации имущества у семей взяточников [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://vz.ru/news/2010/7/14/418271.html (дата обращения: 15.09.2010).

к ст. 290 УК). Введение подобного механизма установления размера штрафа применительно только к мелкому взяточничеству (даже несмотря на то, что такое получение взятки предлагается не наказывать лишением свободы[14] – ср. с санкцией ч. 1 ст. 290 УК) несправедливо и будет означать очередной виток борьбы с «низовой» коррупцией, в том числе в правоохранительных органах. Так, при получении должностным лицом сколь угодно большой взятки в сумме свыше 150 тыс. рублей ему может быть назначен штраф в размере не более 1 млн рублей (см. санкцию ч. 4 ст. 290 УК). И при получении взятки дважды (каждый раз по 100 рублей – например, сотрудником ГИБДД) виновному также можно будет назначить штраф в сумме 1 млн рублей (если штраф составит 500 тыс. рублей за каждый эпизод взяточничества). Поэтому данный вопрос требует более глубокого и тщательного изучения.

2. Федеральным законом от 22 июля 2010 г. № 155-ФЗ[15] в УК введена статья 286.1, предусматривающая уголовную ответственность сотрудника органа внутренних дел за умышленное неисполнение приказа начальника, отданного в установленном порядке и не противоречащего закону, причинившее существенный вред правам и законным интересам граждан или организаций либо охраняемым законом интересам общества или государства.

Появление данной нормы нарушает ст. 4 УК. Сама идея уголовной ответственности за умышленное бездействие власти высказана давно[16], но реализовывать ее следовало путем конструирования общей нормы, единой для всех должностных лиц. Одновременно необходимо изменить редакцию ч. 1 ст. 293 УК РФ, дополнив ее прямым указанием на неосторожную вину по отношению к последствиям.

3. Ощутимой потерей для коррупционера является невозможность продолжения работы на той должности, которая давала доступ к источникам криминальных доходов[17]. В этой связи в борьбе с коррупцией на правоохранительной службе следует в большей мере использовать потенциал такого вида наказания, как лишение права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью (ст. 47 УК).

В ч. 2 ст. 47 УК РФ указано: «Лишение права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью устанавливается на срок от одного года до пяти лет в качестве основного вида наказания и на срок от шести месяцев до трех лет в качестве дополнительного вида наказания. В случаях, специально предусмотренных соответствующими статьями настоящего Кодекса, лишение права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью устанавливается на срок до двадцати лет в качестве дополнительного вида наказания».

Федеральным законом от 27 июля 2009 г. № 215-ФЗ[18] дополнительное наказание в виде лишения права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью на срок до двадцати лет было введено в санкции статей о преступлениях против половой неприкосновенности и половой свободы личности. Однако законодатель «забыл» о коррупционных преступлениях, в первую очередь преступлениях против государственной власти, интересов государственной службы и службы в органах местного самоуправления (глава 30 УК РФ), успешное противодействие которым также требует увеличения срока лишения права занимать должности на государственной или муниципальной службе либо заниматься определенной профессиональной деятельностью до двадцати лет, а возможно, и введения бессрочного лишения такого права. Поэтому в ч. 2 ст. 47, а также в санкциях ч. 2, 3, ст. 285, возможно – ст. 289, ч. 3, 4 ст. 290 УК следует указать на возможность назначения судом наказания в виде бессрочного лишения права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью. За совершение должностным лицом правоохранительного органа или судьей какого-либо из перечисленных коррупционных преступлений целесообразно лишать такое лицо права занимать должности не только на правоохранительной, но и на других видах государственной службы, а также на муниципальной службе. Это значительно усилит предупредительное значение рассматриваемого вида наказания.

4. Для предупреждения коррупции на правоохранительной службе следует шире применять такой дополнительный вид наказания, как лишение специального звания, классного чина и государственных наград (ст. 48 УК). Лишение перечисленных званий, чинов, наград практически всегда связано с прямыми или косвенными имущественными потерями[19]. К тому же, данное дополнительное наказание не ограничено никакими сроками (оно продолжает действовать даже после погашения или снятия судимости), что означает для потенциального коррупционера, состоящего на правоохранительной службе, либо судьи угрозу необратимости таких потерь.

В настоящее время данный вид наказания может быть применен судом лишь при осуждении лица за совершение тяжкого или особо тяжкого преступления, причем в санкциях статей Особенной части УК этот вид наказания не предусмотрен. Для повышения профилактического значения уголовно-правовых норм, по которым квалифицируются коррупционные преступления сотрудников правоохранительных органов, целесообразно рекомендовать судам более широко применять данный

---

[14] См. подробнее: Мелкие взятки – гладки? // Аргументы и факты. – 2010. – № 28. – С. 31–32.

[15] О внесении изменений в Уголовный кодекс Российской Федерации и в Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации: закон РФ № 155-ФЗ от 22.07.2010 (принят ГД ФС РФ 09.07.2010) // Собрание законодательства РФ. – 2010. – № 30. – Ст. 3986.

[16] Так, Б. В. Волженкин считал «предпочтительным решение, содержащееся в Модельном уголовном кодексе для государств – участников СНГ, где наряду с составом «злоупотребление служебным положением» (ст. 301) предусмотрена ответственность и за умышленное бездействие по службе (ст. 302)». См.: Волженкин, Б .В. Служебные преступления / Б. В. Волженкин. – М., 2000. – С. 142.

[17] См., например: Волколупова, В. А. Должностное лицо как субъект уголовной ответственности: автореф. дис. … канд. юрид. наук. / В. А. Волколупова. – Волгоград, 2002. – С. 12–13.

[18] О внесении изменений в Уголовный кодекс Российской Федерации: закон РФ от 27.07.2009 № 215-ФЗ (принят ГД ФС РФ 15.07.2009) // Собрание законодательства РФ. – 2009. – № 31. – Ст. 3921.

[19] См. подробнее: Дзигарь, А. Л. Уголовные наказания: эволюция и перспективы / А. Л. Дзигарь. – Краснодар, 2001. – С. 35.

вид наказания за тяжкие и особо тяжкие коррупционные преступления: ч. 2 и 3 ст. 285, ч. 2, 3 и 4 ст. 290 УК (возможно, следует дать такое разъяснение в п. 15 Постановления № 20 Пленума Верховного Суда РФ от 29 октября 2009 г. «О некоторых вопросах судебной практики назначения и исполнения уголовного наказания»)[20].

5. Федеральным законом от 22 июля 2010 г. № 155-ФЗ[21] ч. 1 ст. 63 УК дополнена пунктом о новом обстоятельстве, отягчающем наказание, – совершении умышленного преступления сотрудником органа внутренних дел (п. «о» данной статьи). Совершение преступления лицом, не только обязанным строго соблюдать действующее законодательство, но и добиваться этого от других лиц, должно усиливать степень карательного воздействия уголовного наказания. Однако предлагаемая формулировка неоправданно ограничивает круг субъектов, требующих более сурового наказания за совершение преступления в связи с использованием своего служебного положения. Не только милиция относится к правоохранительным органам, следовательно, подобное отягчающее обстоятельство должно распространяться на сотрудников иных правоохранительных органов и судей. В противном случае, как уже отмечалось, будет нарушен принцип равенства лиц, совершивших преступления, перед законом, независимо от должностного положения и «других обстоятельств» – ст. 4 УК (а таковыми обстоятельствами могут быть признаны и различные виды службы, относящейся к правоохранительной). К тому же новое отягчающее обстоятельство в какой-то мере пересекается с обстоятельствами, предусмотренными пп. «м» («совершение преступления с использованием доверия, оказанного виновному в силу его служебного положения или договора») и «н» («совершение преступления с использованием форменной одежды или документов представителя власти») ч. 1 ст. 63 УК. По этим причинам, а также учитывая распространенность в УК такого квалифицирующего признака состава преступления, как «совершение деяния лицом с использованием своего служебного положения», введение рассматриваемого отягчающего обстоятельства вряд ли необходимо.

6. Давно обсуждается предложение об исключении или хотя бы ограничении применения условного осуждения к лицам, совершившим коррупционные преступления[22]. Несомненно, в этом есть рациональное зерно, поскольку перспектива быть условно осужденным и расчет коррупционера именно на такой исход дела резко снижает предупредительный потенциал наказания[23]. В качестве образца для изменения редакции ст. 73 УК может служить ч. 2 ст. 73 Модельного уголовного кодекса СНГ (принят 17 февраля 1996 г.)[24], которая запрещает применение условного осуждения к лицам, совершившим тяжкие или особо тяжкие преступления, а также при рецидиве преступлений. Возможен и иной вариант – корректировка судебной практики в сторону сокращения случаев условного осуждения за коррупционные преступления путем дополнения п. 42 Постановления Пленума Верховного Суда РФ от 11 января 2007 г. № 2 «О практике назначения судами Российской Федерации уголовного наказания»[25] положением о том, что *условное осуждение, как правило, не должно назначаться за тяжкие или особо тяжкие преступления* (этим положением будут охвачены и преступления, предусмотренные ч. 2, 3 ст. 285, ч. 2, 3 и 4 ст. 290 УК). Для сравнения отмечу, что подобное разъяснение содержалось в п. 2 Постановления № 1 Пленума Верховного Суда СССР от 4 марта 1961 г. «О судебной практике по применению условного осуждения»: «Указать судам, что условное осуждение, как правило, не должно применяться к лицам, виновным в совершении тяжких преступлений. Суд может применять условное осуждение к отдельным участникам таких преступлений лишь в тех случаях, когда установлена второстепенная роль этих лиц, а также если данные, характеризующие личность виновного, и обстоятельства, при которых совершено преступление, дают основание считать нецелесообразной изоляцию осужденного от общества»[26].

Требование о принципиальной недопустимости условного осуждения сотрудников правоохранительных органов и судей означало бы нарушение ст. 4 УК.

7. Немаловажную роль в уголовно-правовом предупреждении коррупции среди сотрудников правоохранительных органов играет институт судимости (ст. 86 УК). Его правовые последствия выходят за рамки сроков погашения и снятия судимости и вообще – за пределы сферы действия уголовного права. Об этом свидетельствует, например, ч. 2. ст. 19 Закона РФ от 18 апреля 1991 г. № 1026-1 «О милиции», где указано, что «не могут быть приняты на службу в милицию граждане, имеющие либо имевшие судимость»[27]. Однако ч. 6 ст. 86 УК «погашение или снятие судимости аннулирует все правовые последствия, связанные с судимостью» противоречит данной норме. На самом деле названные юридические факты аннулируют только уголовно-правовые, а не любые правовые последствия судимости. Поэтому формулировку ч. 6 ст. 86 УК следует уточнить.

8. Для противодействия коррупции в сфере правоохранительной службы недостаточно используются ресурсы института конфискации имущества (глава 15.1 УК),

---

[20] О некоторых вопросах судебной практики назначения и исполнения уголовного наказания: пленум Верховного Суда РФ постановление от 29.10.2009 № 20// Бюллетень Верховного Суда РФ. – 2010. – № 1.

[21] О внесении изменений в Уголовный кодекс Российской Федерации и в Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации: закон РФ от 22.07.2010 № 155-ФЗ (принят ГД ФС РФ 09.07.2010) // Собрание законодательства РФ. – 2010. – № 30. – Ст. 3986.

[22] См., например: Скобликов, П. Уголовная ответственность за коррупцию: условное осуждение / П. Скобликов // Уголовное право. – 2003. – № 3. – С. 68–70.

[23] Тем не менее регламентацию условного осуждения в российском уголовном законодательстве в литературе оценивают как «достаточно совершенную». См., например: Дворянсков, И. В. Эффективность альтернативных наказаний (компенсационная модель) / И. В. Дворянсков. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. – С. 37.

[24] Модельный уголовный кодекс для государств-участников СНГ // Правоведение. – 1996. – № 1. – С. 91–150.

[25] О практике назначения судами Российской Федерации уголовного наказания: постановление Пленума Верховного Суда РФ от 11.01.2007 № 2 (ред. от 29.10.2009) // Бюллетень Верховного Суда РФ. – 2007. – № 4. – С. 14.

[26] О судебной практике по применению условного осуждения: пленум Верховного Суда СССР постановление от 04.03.1961 № 1 // Бюллетень Верховного Суда СССР. – 1961. – № 3.

[27] О милиции: закон РФ от 18.04.1991 № 1026-1 (ред. от 22.07.2010) // Ведомости СНД и ВС РСФСР. – 1991. – № 16. – Ст. 503.

хотя примеры реализации соответствующих норм в отечественной судебной практике имеются.

Ф. осужден по п. «г» ч. 4 ст. 290 УК к девяти годам лишения свободы в исправительной колонии строгого режима. На основании ст. 104.1 УК конфискован в доход государства автомобиль «мицубиси галант», принадлежащий осужденному.

Ф., являясь начальником Губкинского таможенного поста Ямало-Ненецкой таможни, за период с сентября 2005 г. по 19 января 2007 г. получил взятку в сумме 498 663 рубля за бесперебойное оформление таможенных документов и выпуск на экспорт продукции ОАО «Новатэк» от неустановленных сотрудников данного общества.

Суд всесторонне, полно, объективно исследовал все обстоятельства дела и правильно квалифицировал содеянное Ф. Сумма полученной взятки установлена и указана в приговоре. Суд обоснованно пришел к выводу о приобретении осужденным автомобиля на средства, полученные в результате совершенного преступления, и правильно принял решение о его конфискации (определение Верховного Суда РФ от 10 июня 2008 г. № 70-008-6)[28].

Из содержания норм гл. 15.1 УК прямо не следует ответ на вопрос о том, правом или обязанностью суда является применение конфискации как меры уголовно-правового характера[29]. В период действия ст. 52 УК условия применения конфискации за совершение конкретных преступлений определялись в соответствующих статьях Особенной части УК (в одних случаях суд обязан был применить конфискацию, и неприменение ее было возможным только на основании ст. 64 УК; при использовании законодательной формулировки «с конфискацией имущества или без таковой» у суда было право назначать или не назначать данный вид дополнительного наказания с учетом общих начал назначения наказания – ст. 60 УК). Некоторые авторы считают, что текст ст. 104.1 УК не дает оснований однозначно утверждать, что суд в любом случае обязан вынести решение о конфискации имущества, т. е. назначение конфискации имущества в качестве меры уголовно-правового характера является правом суда[30].

Однако, как видно из содержания ч. 1 ст. 104.1 УК и приведенного примера, нет никаких разумных оснований не обращать в собственность государства имущество, относящееся к какой-либо из перечисленных в уголовном законе четырех категорий. При ином решении вопроса эти виды имущества останутся во владении виновного и (или) его близких, т. е. даже при условии применения наказания указанные лица сохранят возможность пользоваться «плодами», орудиями или средствами совершенного преступления либо имущество будет и в дальнейшем использоваться для целей, перечисленных в п. «в» ч. 1 ст. 104.1 УК. Конфискация имущества при ее законном и последовательном применении способна, в совокупности с другими уголовно-правовыми мерами, сделать невыгодной коррупционную (и вообще корыстную) преступность. Имущество, добытое преступным путем (в том числе превращенное или преобразованное в иное имущество) либо предназначенное для финансирования терроризма и т. д., а равно орудия и средства совершения преступления, не может, а *должно быть* конфисковано. Поэтому решение данного вопроса недопустимо ставить в зависимость ни от конкретных обстоятельств дела, ни от усмотрения суда[31].

9. После введения в действие УК РФ 1996 г. в ряде научных исследований обосновано предложение об установлении повышенной ответственности особых разновидностей должностных лиц (узкоспециальных субъектов преступления) за коррупционные преступления. Одни специалисты полагают необходимым вернуться к термину «должностное лицо, занимающее ответственное положение» – ч. 3 ст. 173 УК РСФСР 1960 г. (вместо «лицо, занимающее государственную должность Российской Федерации, государственную должность субъекта Российской Федерации, а равно глава органа местного самоуправления»)[32]. Другие авторы высказываются за введение в качестве квалифицирующего признака совершения деяния сотрудником правоохранительного органа[33].

Вторая точка зрения видится предпочтительной (при условии дополнения формулировки указанием на судью) по следующим основаниям.

Нельзя забывать о том, что редакция нормы ч. 3 ст. 173 УК РСФСР 1960 г. не позволяла однозначно толковать понятие «ответственное положение», надлежащим образом конкретизировать основание уголовной ответственности, а значит, и дифференцировать ответственность должностных лиц за получение взятки по признакам узкоспециального субъекта преступления. Разъяснения Пленума Верховного Суда СССР по данному вопросу, данные в 1962, 1977 и 1990 гг., не отличались конкретностью[34]. Так, в п. 13 Постановления № 3 Пленума Верховного Суда СССР от 30 марта 1990 г. «О судебной практике по делам о взяточничестве» (оно утратило силу) указывалось: «Вопрос об ответственном положении должностного лица, обвиняемого в получении взятки, должен решаться судом с учетом занимаемой этим лицом должности, важности осуществляемых им служебных обязанностей и функций, прав и полномочий, которыми оно наделено, а также характера организации, в которой работает виновный»[35]. Такой подход

---

[28] Судебная практика к Уголовному кодексу Российской Федерации. – М., 2010. – С. 463–465.

[29] См., например: Полный курс уголовного права: в 5 т. Т. I: Преступление и наказание / под ред. А. И. Коробеева; Ассоциация Юридический центр. – СПб.: Юридический центр Пресс, 2008. – С. 1120.

[30] Лужбин, А. В. Конфискация имущества – «новая» мера уголовно-правового характера и новые проблемы / А. В. Лужбин, К. А. Волков // Российская юстиция. – 2006. – № 9. – С. 33–34.

[31] См., например: Энциклопедия уголовного права. Т. 12: Иные меры уголовно-правового характера. – СПб., 2009. – С. 375.

[32] См., например: Уголовное право. Актуальные проблемы теории и практики : сб. очерков / под ред. В. В. Лунеева. – М.: Юрайт, 2010. – С. 734.

[33] См.: Корчагин, А. Г. Сравнительное исследование коррупционных и служебных преступлений / А. Г. Корчагин, А. М. Иванов. – Владивосток, 2001. – С. 156; Стренин, А. С. Квалификация злоупотребления должностными полномочиями: автореф. дис… канд. юрид. наук / А. С. Стренин. – М., 2003. – С. 7.

[34] Волженкин, Б. В. Служебные преступления / Б. В. Волженкин. – М., 2000. – С. 49.

[35] Сборник постановлений Пленумов Верховных судов. СССР и РСФСР (Российской федерации) по уголовным делам. – М.: Спарк, 1999. – С. 304–305.

фактически санкционировал объективное вменение, так как наличие признака ответственного положения специального субъекта преступления полностью зависело от правоприменительного органа – суда, а осознанию данного признака взяткополучателем не придавалось никакого значения»[36].

Квалифицированные составы коррупционных преступлений, связанные с совершением деяний должностными лицами, занимающими ответственное положение, известны уголовному законодательству некоторых зарубежных государств. Но при этом содержание данного понятия раскрывается в самом уголовном законе. Так, согласно ч. 5 ст. 4 УК Республики Беларусь («Разъяснение отдельных терминов Уголовного кодекса»), под должностными лицами, занимающими ответственное положение, понимаются:

1) Президент Республики Беларусь, Председатель Палаты представителей и Председатель Совета Республики Национального собрания Республики Беларусь, Премьер-министр Республики Беларусь и их заместители;

2) руководители государственных органов, непосредственно подчиненных или подотчетных Президенту, Парламенту, Правительству Республики Беларусь, и их заместители;

3) руководители местных Советов депутатов, исполнительных и распорядительных органов и их заместители;

4) судьи;

5) прокуроры областей, города Минска, прокуроры районов (городов), межрайонные и приравненные к ним прокуроры и их заместители;

6) начальники следственных подразделений, органов дознания и их заместители, следователи;

7) руководители органов государственного контроля, внутренних дел, государственной безопасности, финансовых расследований, таможенных органов и их заместители[37].

В литературе предлагается дополнить уже имеющийся круг узкоспециальных субъектов коррупционных преступлений (ч. 2 ст. 285, ч. 3 ст. 290 УК) указанием на лиц, перечисленных в ст. 447 и 448 УПК РФ, что аргументируется следующим образом: «Если в отношении этих лиц существует определенный иммунитет от привлечения к уголовной ответственности, то в случае их привлечения логично было бы предусмотреть для них повышенную ответственность»[38].

По нашему мнению, более строгая ответственность узкоспециального субъекта коррупционного преступления должна быть обусловлена не особым порядком уголовного преследования таких лиц, а *их особыми (как по содержанию, так и по правовым последствиям) полномочиями*. Судя по диспозициям ч. 2 ст. 285, ч. 3 ст. 290 УК, законодатель в целом придерживается именно такого подхода. Должностные лица правоохранительных органов, в том числе не занимающие государственных должностей Российской Федерации и государственных должностей субъектов Российской Федерации, выполняют функции представителей власти в сфере борьбы с преступлениями и иными правонарушениями. Поэтому ч. 2 ст. 285, ч. 3 ст. 290 УК целесообразно дополнить указанием на сотрудника правоохранительного органа и судью.

10. Общественно опасными, близкими к коррупции деяниями в сфере правоохранительной службы являются сокрытие от регистрации и учета сообщений о преступлениях, незаконные отказы в возбуждении уголовных дел, необоснованное прекращение уголовных дел. По данным МВД РФ и Генеральной прокуратуры РФ, за последние 12 лет в России количество укрытых преступлений, выявленных и вновь поставленных на учет органами прокуратуры, возросло более чем в два раза: с 72 540 (1998 г.) до 154 697 (2009 г.). Количество отмененных незаконных постановлений об отказе в возбуждении уголовных дел увеличилось с 58 148 (1998 г.) до 91 588 (2009 г.)[39]. Эти деяния (при наличии всех признаков соответствующих составов преступлений) могут быть квалифицированы по ст. 285 (т. е. как коррупционные преступления) либо по ст. 300 УК. Тем не менее действующие редакции двух указанных статей не позволяют эффективно бороться с умышленным сокрытием преступлений от регистрации и фактами заведомо незаконных отказов в возбуждении уголовных дел. Неправомерный отказ в приеме заявления или сообщения о преступлении, непринятие без уважительных причин, предусмотренных законодательством мер по заявлению или сообщению о совершенном преступлении, а равно заведомо незаконный отказ в возбуждении уголовного дела общественно опасны независимо от таких мотивов, как корыстная или иная личная заинтересованность (хотя нередко эти мотивы имеют место). Диспозицией ст. 300 УК охватываются только случаи заведомо незаконного прекращения уголовного дела[40].

Вместе с тем при условии преобразования (в предложенном далее варианте) редакции ст. 286.1 УК вряд ли необходимо изменение ст. 300 УК либо дополнение УК самостоятельной статьей о такого рода нарушениях. При наличии всех признаков состава преступления их можно было бы квалифицировать по ч. 2 ст. 286.1 УК (см. приведенный ниже перечень уголовно-правовых мер профилактики коррупции в сфере правоохранительной службы).

Учитывая, что по данным, полученным из многочисленных литературных источников, а также по результатам социологических опросов[41] основные коррупцион-

---

[36] Егорова, Н. А. Дифференциация и унификация уголовной ответственности за управленческие преступления (законодательный аспект) / Н. А. Егорова. – Волгоград, 2010. – С. 142.

[37] Уголовный кодекс Республики Беларусь: принят Палатой представителей 2 июня 1999 г.; одобрен Советом Республики 24 июня 1999 г. [Текст кодекса по состоянию на 15 августа 2006 года]. – Минск: Амалфея, 2006.

[38] См., например: Уголовное право. Актуальные проблемы теории и практики : сб. очерков / Ин-т государства и права Рос. акад. наук; под ред. В. В. Лунеева. – М.: Юрайт, 2010. – С. 732.

[39] Сведения приводятся по: Синельников, А. В. Уголовная ответственность за уклонение от осуществления уголовного преследования и принятия мер к его обеспечению: проблемы законодательной регламентации и дифференциации / А. В. Синельников. – Волгоград, 2010. – С. 5–6.

[40] Есть и другая точка зрения по данному вопросу. См.: Горелик, А. С. Преступления против правосудия / А. С. Горелик, Л. В. Лобанов. – СПб.: Юридический центр Пресс, 2005. – С. 171.

[41] В 2010 г. нами был проведен опрос на трех интернет-форумах (форуме сотрудников МВД, юридическом форуме сайта «Юрклуб», форуме «Закония.ру»). Результаты см. в приложениях 1–3 к данной статье.

ные риски в сфере правоохранительной службы являются по своей сути экономическими, организационными и морально-психологическими. Любые *уголовно-правовые меры, связанные с ужесточением ответственности за коррупционные преступления, могут быть воплощены в жизнь только после минимизации таких коррупционных рисков.*

В противном случае ужесточение уголовной ответственности приведет к росту коррупции в правоохранительных органах. В этой связи некоторые из упомянутых в данной публикации уголовно-правовых мер **ни в коем случае не являются первоочередными, их недопустимо вводить в ближайшем будущем.** На создание жизнеспособной и эффективной системы правоохранительных органов (в том числе ОВД), по-видимому, уйдут долгие годы, и в этот переходный период главным звеном в механизме противодействия коррупции в этой сфере должны быть *иные правовые меры.*

На основании вышеизложенного можно привести ***примерный перечень уголовно-правовых мер профилактики коррупции в сфере правоохранительной службы.***

1. *Часть вторую статьи 47 после слов «на срок до двадцати лет» дополнить словами *«или бессрочно»*.

2. Изложить п. «о» ч. 1 ст. 63 в следующей редакции: *«совершение умышленного преступления сотрудником правоохранительного органа или судьей»* либо (более оптимальный вариант) исключить данное обстоятельство, отягчающее наказание.

3. Часть первую статьи 86 дополнить следующим предложением: *«В иных случаях судимость, в том числе снятая или погашенная, учитывается в соответствии с действующим законодательством».*

4. Часть шестую статьи 86 изложить в следующей редакции: *«Погашение или снятие судимости аннулирует все правовые последствия, связанные с судимостью, предусмотренные настоящим Кодексом».*

5. Статью 104.1 дополнить частью 2.1 следующего содержания: «*Принятие решения о конфискации имущества, указанного в настоящей статье, является обязанностью суда».*

6. *Дополнить часть вторую статьи 285, часть вторую статьи 286, часть третью статьи 290 после слов «государственную должность субъекта Российской Федерации» словами *«главой органа местного самоуправления, а равно сотрудником правоохранительного органа или судьей».*

7. *В санкциях частей второй и третьей статьи 285, частей третьей, четвертой статьи 290 предусмотреть возможность бессрочного лишения права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью.

8. Изложить статью 286.1 УК РФ в следующей редакции:

1. Умышленное неисполнение должностным лицом своих обязанностей, если это повлекло существенное нарушение прав и законных интересов граждан или организаций либо охраняемых законом интересов общества или государства, –

наказывается…

2. То же деяние, совершенное лицом, занимающим государственную должность Российской Федерации или государственную должность субъекта Российской Федерации, главой органа местного самоуправления, а равно сотрудником правоохранительного органа или судьей, –

наказывается…

3. Деяния, предусмотренные частями первой или второй настоящей статьи, повлекшие тяжкие последствия, –

наказываются…

9. *В п. 42 Постановления Пленума Верховного Суда РФ от 11 января 2007 г. № 2 «О практике назначения судами уголовного наказания» внести следующее разъяснение: *«Условное осуждение, как правило, не должно применяться к лицам, совершившим тяжкие или особо тяжкие преступления».*

10. *В п. 15 Постановления Пленума Верховного Суда РФ от 29 октября 2009 г. № 20 «О некоторых вопросах судебной практики назначения и исполнения уголовного наказания» внести дополнение следующего содержания: *«Рекомендовать судам назначать наказание в виде лишения специального, воинского или почетного звания, классного чина и государственных наград лицам, имеющим такие звания, классные чины и награды и осужденным за преступления, предусмотренные частями второй, третьей статьи 285 и частями второй, третьей, четвертой статьи 290 УК РФ».*

Названные меры могут быть сосредоточены в проекте Федерального закона с рабочим наименованием *«О внесении изменений и дополнений в Уголовный кодекс Российской Федерации».* Внесение отдельных положений такого законопроекта (помечены звездочкой *) на рассмотрение Государственной Думы Федерального Собрания РФ видится нецелесообразным в ближайшие пять–десять лет (а возможно, и в течение более длительного периода времени).

Приложение 1

Что в наибольшей степени способствует коррупции в сфере правоохранительной службы? (ответы респондентов)

Недостаточные материальные, трудовые и социальные гарантии сотрудников	31	75,61 %
Несовершенство кадровой политики, в т. ч. процедуры отбора лиц, поступающих на службу	14	34,15 %
Неэффективный контроль над деятельностью сотрудников правоохранительных органов со стороны их руководства	6	14,63 %

Несовершенство критериев оценки деятельности правоохранительных органов	19	46,34 %
Особые условия труда	6	14,63 %
Иное	7	17,07 %

Опрос с выбором нескольких вариантов ответа. Голосовавшие: 41. Этот опрос закрыт

Респонденты, проголосовавшие за вариант «иное», в качестве основных условий, способствующих коррупции в правоохранительной службе, назвали:

– сочетание несовершенства законодательства и устаревшей организационной структуры;

– использование взятки в качестве дополнительного инструмента повышения эффективности деятельности правоохранительных органов;

– компенсаторная роль взятки (замещение отсутствующего морального удовлетворения от работы);

– привлечение правоохранительных органов к разрешению споров между хозяйствующими субъектами;

– несовершенство самой системы методов контроля над деятельностью сотрудников правоохранительных органов;

– пораженность коррупцией вузов системы МВД и формирование терпимого отношения сотрудников ОВД к коррупции уже на стадии обучения;

– безнаказанность руководящих сотрудников ОВД за незаконное привлечение подчиненных к дисциплинарной ответственности;

– отсутствие конструктивной критики в адрес руководства со стороны подчиненных.

Источник: Опрос проведен на форуме сотрудников МВД 18–19 июля 2010 г. (Режим доступа: http://www.police-russia.ru/showthread.php?p=1220178#post1220178).

Приложение 2

Что в наибольшей степени способствует коррупции в сфере правоохранительной службы (ответы респондентов)

Недостаточные социальные гарантии сотрудников ПОО	[4] [14,81 %]
Несовершенство процедуры отбора поступающих на службу	[2] [7,41 %]
Слабый контроль за сотрудниками со стороны их руководства	[2] [7,41 %]
Несовершенство критериев оценки деятельности ПОО	[1] [3,70 %]
Особые условия труда	[3] [11,11 %]
Иное	[15] [55,56 %]

Всего голосов: 27

При опросе допускался выбор нескольких вариантов ответа.

Респонденты, проголосовавшие за вариант «иное», в качестве главных условий, способствующих коррупции в сфере правоохранительной службы, назвали:

– недостаточно строгие санкции статей главы 30 УК;

– отсутствие политической воли руководства;

– господство в обществе идеологии наживы;

– использование коррупции как способа управления государством;

– одобрительное отношение населения к коррупции.

Источник: Опрос проведен с 18 по 29 июля 2010 г. на юридическом форуме сайта «Юрклуб» (Режим доступа: http://forum.yurclub.ru/index.php?showtopic=273975).

Приложение 3

Что в наибольшей степени способствует коррупции в сфере правоохранительной службы (ответы респондентов)

Этот опрос будет закрыт 20.09.2010 в 19:46

Недостаточные материальные, социальные, трудовые гарантии, предоставляемые сотрудникам ПОО	372	48,25 %
Несовершенство процедуры отбора лиц, поступающих на службу в ПОО	94	12,19 %
Неэффективный контроль за деятельностью сотрудников ПОО со стороны их руководства	219	28,40 %
Несовершенство критериев оценки деятельности ПОО	160	20,75 %

Особые условия труда сотрудников ПОО		83	10,77 %
Иное		241	31,26 %

Опрос с выбором нескольких вариантов ответа. Голосовавшие: 771.

Источник: Опрос проведен с 22 июля по 20 сентября 2010 г. на сайте «Закония.ру» (Режим доступа: http://forum.zakonia.ru/poll.php?do=showresults&pollid=398).

ЛИТЕРАТУРА

1. Бикеев, И. И. Антикоррупционное образование в России: состояние и перспективы / И. И. Бикеев, П. А. Кабанов // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. − 2010. − № 3(13). − С. 178–188.

2. Волженкин, Б. В. Служебные преступления / Б. В. Волженкин. – М., 2000. – 240 с.

3. Волколупова, В. А. Должностное лицо как субъект уголовной ответственности: автореф. дис. … канд. юрид. наук / В. А. Волколупова. – Волгоград, 2002.

4. Горелик, А. С. Преступления против правосудия / А. С. Горелик, Л. В. Лобанова. – СПб.: Юридический центр Пресс, 2005. – 491 с.

5. Госдума рассмотрит закон о конфискации имущества у семей взяточников [Электронный ресурс]. –Режим доступа: http://vz.ru/news/2010/7/14/418271.html.

6. Дворянсков, И. В. Эффективность альтернативных наказаний (компенсационная модель) / И. В. Дворянсков. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. – 95 с.

7. Дзигарь, А. Л. Уголовные наказания: эволюция и перспективы / А. Л. Дзигарь. – Краснодар, 2001. – 486 с.

8. Егорова, Н. А. Дифференциация и унификация уголовной ответственности за управленческие преступления (законодательный аспект) / Н. А. Егорова. – Волгоград, 2010. – 192 с.

9. Кизилов, А. Ю. Уголовно-правовая охрана управленческой деятельности представителей власти / А. Ю. Кизилов. –Ульяновск, 2002. – 159 с.

10. Конвенция об уголовной ответственности за коррупцию: ETS № 173 [рус., англ.] (Заключена в г. Страсбурге 27.01.1999) // Собрание законодательства РФ. – 2009. – № 20. – Ст. 2394.

11. Конституция Российской Федерации: принята всенародным голосованием 12.12.1993 [с учетом поправок, внесенных законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 № 6-ФКЗ, от 30.12.2008 № 7-ФКЗ] // Собрание законодательства РФ. – 2009. – № 4. – Ст. 445.

12. Корчагин, А. Г. Сравнительное исследование коррупционных и служебных преступлений / А. Г. Корчагин, А. М. Иванов. – Владивосток, 2001. – 228 с.

13. Кузнецова, Н. Ф. Профилактическая функция уголовного закона / Н. Ф. Кузнецова // Уголовное право. – 1998. – № 1. – С. 10-12.

14. Лужбин, А. В. Конфискация имущества – «новая» мера уголовно-правового характера и новые проблемы / А. В. Лужбин, К. А. Волков // Российская юстиция. – 2006. – № 9. – С. 33–34.

15. Мелкие взятки – гладки? // Аргументы и факты. – 2010. – № 28. – С. 31–32.

16. Модельный уголовный кодекс для государств-участников СНГ // Правоведение. – 1996. – № 1. – С. 91–150.

17. О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с ратификацией Конвенции Организации Объединенных Наций против коррупции от 31 октября 2003 г. и Конвенции об уголовной ответственности за коррупцию от 27 января 1999 г. и принятием Федерального закона «О противодействии коррупции»: закон РФ от 25.12.2008 № 280-ФЗ // Собрание законодательства РФ. – 2008. – № 52 (ч. 1). – С. 6235.

18. О внесении изменений в Уголовный кодекс Российской Федерации и в Уголовно-процессуальный кодекс Российской Федерации: закон РФ от 22.07.2010 № 155-ФЗ // Собрание законодательства РФ. – 2010. – № 30. – Ст. 3986.

19. О внесении изменений в Уголовный кодекс Российской Федерации: закон РФ от 27.07.2009 № 215-ФЗ // Собрание законодательства РФ. – 2009. – № 31. – Ст. 3921.

20. О государственной защите судей, должностных лиц правоохранительных и контролирующих органов: закон РФ от 20.04.1995 № 45-ФЗ (ред. от 17.07.2009) //Собрание законодательства РФ. – 1995. – № 17. – Ст. 1455.

21. О Концепции судебной реформы в РСФСР: постановление ВС РСФСР от 24.10.1991 № 1801-1 Р // Ведомости СНД и ВС РСФСР. – 1991. – № 44. – Ст. 1435.

22. О милиции: закон РФ от 18.04.1991 № 1026-1 (ред. от 22.07.2010) // Ведомости СНД и ВС РСФСР. – 1991. – № 16. – Ст. 503.

23. О Национальной стратегии противодействия коррупции и Национальном плане противодействия коррупции на 2010–2011 годы: указ Президента РФ от 13.04.2010 № 460 // Собрание законодательства РФ. – 2010. – № 16. – Ст. 1875.

24. О некоторых вопросах судебной практики назначения и исполнения уголовного наказания: постановление Пленума Верховного Суда РФ от 29.10.2009 № 20 // Бюллетень Верховного Суда РФ. – 2010. – № 1.

25. О практике назначения судами Российской Федерации уголовного наказания: постановление Пленума Верховного Суда РФ от 11.01.2007 № 2 (ред. от 29.10.2009) // Бюллетень Верховного Суда РФ. – 2007. – № 4. – С. 14.

26. О противодействии коррупции: закон РФ от 25.12.2008 № 273-ФЗ // Собрание законодательства РФ. – 2008. – № 52 (ч. 1). – Ст. 6228.

27. О судебной практике по применению условного осуждения: постановление Пленума Верховного Суда СССР от 04.03.1961 № 1 // Бюллетень Верховного Суда СССР. – 1961. – № 3.

28. О ратификации Конвенции Организации Объединенных Наций против транснациональной организованной преступности и дополняющих ее Протокола против незаконного ввоза мигрантов по суше, морю и воздуху и протокола о предупреждении и пресечении торговли людьми, особенно женщинами и детьми, и наказании за нее: закон РФ от 26.04.2004 № 26-ФЗ // Собрание законодательства РФ. – 2004. – № 18. – Ст. 1684.

29. О системе государственной службы Российской Федерации: закон РФ от 27.05.2003 № 58-ФЗ (ред. от 01.12.2007) // Собрание законодательства РФ. – 2003. – № 22. – Ст. 2063.

30. Полный курс уголовного права: в 5 т. Т. I: Преступление и наказание / под ред. А. И. Коробеева. – СПб.: Юридический центр Пресс, 2008. – 1136 с.

31. Сборник Постановлений Пленумов Верховных судов. СССР и РСФСР (Российской федерации) по уголовным делам. – М.: Спарк, 1999. – 525 с.

32. Синельников, А. В. Уголовная ответственность за уклонение от осуществления уголовного преследования и принятия мер к его обеспечению: проблемы законодательной регламентации и дифференциации / А. В. Синельников. – Волгоград, 2010. – 210 с.

33. Скобликов, П. Уголовная ответственность за коррупцию: условное осуждение / П. Скобликов // Уголовное право. – 2003. – № 3. – С. 68-70.

34. Стренин, А. С. Квалификация злоупотребления должностными полномочиями: автореф. дис… канд. юрид. наук / А. С. Стренин. – М., 2003. – 16 с.

35. Судебная практика к Уголовному кодексу Российской Федерации. – М., 2010. – 1253 с.

36. Уголовное право. Актуальные проблемы теории и практики: сб. очерков / Ин-т государства и права Рос. акад. наук; под ред. В. В. Лунеева. – М.: Юрайт, 2010. – 779 с.

37. Уголовный кодекс Республики Беларусь: принят Палатой представителей 2 июня 1999 г. [Текст Кодекса по состоянию на 15 августа 2006 года]. – Минск: Амалфея, 2006. – 247 с.

38. Уголовный кодекс Российской Федерации: принят ГД ФС РФ 24.05.1996 г. (ред. от 27.07.2010) // Собрание законодательства РФ. – 1996. – № 25. – Ст. 2954.

39. Филимонов, В. Д. Охранительная функция уголовного права / В. Д. Филимонов. – СПб., 2003. – 198 с.

40. Энциклопедия уголовного права. Т. 12: Иные меры уголовно-правового характера. – СПб.: ГКА, 2009. – 464 с.

УДК 343.36
ББК 67.408.143

Намнясева Виктория Вячеславовна,
к. ю. н., доцент кафедры уголовного права
Волгоградской академии МВД России,
г.Волгоград,
e-mail: namn.viktoriya@yandex.ru

ПРОБЛЕМЫ КЛАССИФИКАЦИИ ПРЕСТУПЛЕНИЙ ПРОТИВ ПРАВОСУДИЯ ПО ПРИЗНАКАМ ОБЪЕКТА ПРЕСТУПЛЕНИЯ

PROBLEMS OF CLASSIFICATION OF CRIMES AGAINST JUSTICE BY INDICATIONS OF OBJECT OF CRIME

В статье анализируются предложенные различными авторами варианты классификации преступлений против правосудия по признакам объекта преступления. В результате критической оценки делается вывод о невозможности построения по данному признаку непротиворечивой системы, соответствующей всем требованиям, предъявляемым к классификации. В то же время только комплексное рассмотрение группы преступлений против правосудия, посягающих на один и тот же непосредственный объект, дает возможность проанализировать возможности механизма причинения вреда, оценить пробельность или дублирование в законодательный регламентации и недостатки смежных норм. Предлагается авторский вариант решения рассматриваемой проблемы.

In article are analysed offered different author variants to categorizations of the crimes against justices on sign of the object of the crime. Conclusion is done As a result of critical estimation about impossibility of the building on

given system непротиворечивой sign, corresponding to all requirements, presented to categorizations. In ditto time only complex consideration of the group of the crimes against justices, infringing upon the same direct object, enables to analyse the possibility of the mechanism of the causing the harm, value duplication in legislative regulation, value the defect of the adjacent rates. The author's variant of the decision of the considered problem is offered.

Ключевые слова: преступления против правосудия, объект преступления, уголовное право, уголовное законодательство, правовая норма, регламентация, правоприменительная практика, субъект преступления, система преступлений, ответственность за преступления.

Keywords: crimes against justice, the object of a crime, criminal law, criminal law, regulation, regulation, legal practice, the subject of crime, the system of crime, the responsibility for the crime.

Проблема классификации преступлений против правосудия остается дискуссионной с 1960 г., когда в Уголовном кодексе впервые появилась самостоятельная глава «Преступления против правосудия». Уголовно-правовая классификация представляет собой сложный механизм и является не только способом познания, но и своеобразным источником знаний о рассматриваемом явлении или процессе. С. В. Познышев отмечал, что «классификация – это первый и чрезвычайно важный шаг, который должен сделать исследователь всякой разнообразной группы явлений. Как прием изучения, классификация имеет двоякое значение для научного исследователя: со стороны внешней это – прием, который вносит в изучение систему и порядок; со стороны внутренней это прием, который предопределяет полноту и правильность выводов изучения»[1].

Построение научно обоснованной структурированной системы преступлений против правосудия дает возможность определить их характерные черты, качественные особенности, позволяет выявить наличие неточностей и пробелов в законодательной регламентации ответственности за совершение анализируемых преступлений и с учетом этого предлагать оптимальные конструкции уголовно-правовых норм и прогнозировать необходимость закрепления новых составов.

В главе 31 действующего УК РФ содержатся 23 статьи. Регламентируемые ими преступные посягательства на интересы правосудия имеют как общие черты, так и различия. Однако существуют признаки, присущие не отдельным преступлениям против правосудия, а определенной группе. Именно эти признаки могут послужить основой для классификации рассматриваемых деяний. Однако, выбирая критерий классификации, следует учитывать ряд факторов, и в первую очередь целесообразность, необходимость классификации рассматриваемой группы явлений именно по данному критерию, возможность построения непротиворечивой системы, теоретическое и практическое значение предлагаемой классификации. Так, А. Н. Трайнин отмечал, что «можно отыскать значительное количество оснований для классификации, между тем задача классификации - вскрыть и рассмотреть некоторые существенные черты, характеризующие определенные группы явлений в интересах их лучшего понимания»[2].

В теории уголовного права выделяется несколько подходов к классификации преступлений против правосудия: по признакам субъекта преступления, с учетом особенностей основного непосредственного объекта, в зависимости от дополнительного объекта, по сходству признаков объективной стороны преступления.

Отметим сразу, что последний вариант классификации не получил распространения в юридической литературе. Предложивший его В. П. Малков отмечал, что данная классификация во многом носит достаточно условный характер и необходима лишь для более логичного изложения материала.

По мнению В. П. Малкова, все преступления против правосудия по сходству признаков объективной стороны можно разбить на четыре группы:

1) преступления, посягающие на самостоятельность судебной власти, ее авторитет и безопасность деятельности судей и иных лиц, содействующих осуществлению правосудия (ст. 294–298 УК РФ); 2) преступления против правосудия, совершаемые судьями и иными должностными лицами органов предварительного расследования и сторонами по гражданскому (арбитражному) делу (ст. 299–305 УК РФ); 3) преступления, посягающие на установленный Конституцией и процессуальным законом порядок получения, использования и сохранения доказательственной информации (ст. 306–310 УК РФ); 4) преступления, посягающие на установленный законом порядок исполнения вступивших в законную силу приговоров, решений суда и иных судебных актов (ст. 311–315 УК РФ.)[3].

Следует признать, что данная классификация не отвечает одному из основных требований, предъявляемых к построению целостной, непротиворечивой и имеющей теоретическое и практическое значение системы преступлений против правосудия – наличию единого критерия классификации для всей группы анализируемых составов. Нетрудно заметить, что в качестве критериев классификации в данном случае выступают особенности непосредственного объекта и признаки субъекта преступления, а не объективной стороны.

К сожалению, в теории уголовного права достаточно часто предлагается классификация преступлений против правосудия, построенная, несмотря на заявленный единый критерий, по различным основаниям.

Так, например, по мнению авторов учебника «Российское уголовное право», в зависимости от особенностей непосредственного объекта преступления против правосудия следует подразделить: 1) на посягательства на судей и сотрудников органов предварительного расследования (ст. 294–298); 2) служебные преступления

[1] Познышев, С. В. Основные вопросы учения о наказании / С. В. Познышев. – М., 1904. – С. 5.

[2] Трайнин, А. Н. Общее учение о составе преступления / А. Н. Трайнин. – М., 1957. – С. 101.

[3] Уголовное право России: учебник для вузов: в 2 т. Т. 2: Особенная часть / под ред. А. И. Игнатова, Ю. А. Красикова; [авт. главы «Преступления против правосудия» В. П. Малков]. – М., 1999. – С. 679–680.

участников уголовного судопроизводства (ст. 299–302, 305, 310, 311); 3) фальсификация и сокрытие доказательств (ст. 303, 304, 306–309, 316); 4) невыполнение процессуальных решений (ст. 312–315)[4].

Однако в этом случае было использовано несколько классификационных оснований: признаки объективной стороны (3 и 4 группы), потерпевшего (1 группа) и субъекта (2 группа), что существенно снижает теоретическую и практическую значимость такой классификации. Аналогичные критические замечания могут быть высказаны и при анализе целого ряда классификаций преступлений против правосудия, предложенных в научной и учебной литературе[5].

Традиционно в теории уголовного права в качестве классификационных критериев преступлений против правосудия используются особенности объекта и субъекта преступления[6]. И традиционной остается дискуссия не только о том, какие именно классификационные группы выделять в зависимости от данных критериев, но и о том, какой из этих критериев более приемлем, более нужен, более значим, как для доктрины уголовного права, так и для нужд законотворчества и правоприменения.

Подчеркивая значимость классификации преступлений против правосудия, именно по логике объекта, И. С. Власов и И. М. Тяжкова указывали, что «построение системы без учета объекта привело бы к искусственному и необоснованному разделению преступлений, препятствующих осуществлению близких по содержанию или сходных интересов правосудия (например, ложного доноса и лжесвидетельства, отказа от дачи показаний и укрывательства и др.)»[7]. Ими был предложен следующий вариант классификации:

1) преступления против правосудия, препятствующие использованию работниками правосудия их прав для осуществления задач правосудия, а не вопреки им; 2) преступления против правосудия, препятствующие поступлению в распоряжение правосудия доброкачественных доказательств и правдивых сведений от граждан; 3) преступления против правосудия, нарушающие беспрепятственное получение правосудием сведений о преступлении и обстоятельствах его совершения; 4) преступления, препятствующие осуществлению государственного принуждения, выраженного в приговоре суда или решении суда, в постановлении суда или прокурора[8].

А. С. Горелик и Л. В. Лобанова отмечают, что «правосудие как объект уголовно-правовой охраны, ввиду многообразия включаемых в его содержание общественных отношений, не может быть представлено в качестве односложного защищаемого блага»[9]. Внутри всей совокупности общественных отношений, связанных с обеспечением деятельности суда и содействующих ему органов и лиц, можно выделить несколько групп однородных общественных отношений, определяющих непосредственный объект конкретных посягательств на интересы правосудия. И с этим трудно не согласиться. Но при анализе предложенных (весьма разнообразных) классификаций по признаку непосредственного объекта возникает целый ряд вопросов.

Так, М. Н. Голоднюк, отмечая, что «наиболее удачна классификация преступлений против правосудия по их непосредственным объектам, поскольку она в наибольшей степени отражает те общественные отношения, которым определенные группы данных преступлений причиняют вред»[10], предлагает выделять следующие группы:

1. Преступления, препятствующие исполнению работниками правоохранительных органов их обязанностей по осуществлению целей и задач правосудия – ст. 294–298, 304, 306-311, 314, 316 УК РФ.

2. Преступления, совершаемые в процессе отправления правосудия должностными лицами (судьями, прокурорами, лицами, производящими дознание и предварительное расследование) – ст. 299–303, 305 УК РФ.

3. Преступления, препятствующие осуществлению мер государственного принуждения, указанных в приговорах, решениях суда или иных судебных актах – ст. 312, 313, 315 УК РФ[11]. При рассмотрении достоинств и недостатков этой классификации очевидно, что совокупность преступлений, объединенных автором в первую группу, посягает на различные непосредственные объекты, а вторая группа выделена в первую очередь по признакам субъекта преступления.

Классификации по признакам непосредственного объекта получила распространение и в учебной литературе. Так, Л. А. Прохоров предлагает подразделить преступления против правосудия на четыре группы: 1) деяния, посягающие на деятельность по осуществлению конституционных принципов отправления правосудия (ст. 294–298, 311 УК РФ); 2) деяния, посягающие на процессуальный порядок расследования преступлений (ст. 299–310 УК РФ); 3) деяния, посягающие на порядок исполнения мер правового принуждения (ст. 312–315 УК РФ); 4) деяния, посягающие на деятельность органов правосудия по своевременному раскрытию преступлений (ст. 316 УК РФ)[12]. Однако выделенная автором вторая классификационная группа слишком неоднород-

---

[4] Российское уголовное право. Особенная часть: учебник / под ред. А. В. Наумова и В. Н. Кудрявцева; [авт. главы «Преступления против правосудия» В. Н. Кудрявцев]. – М., 1997. – С. 396.

[5] Так, например, Р. Э. Оганян выделяет следующие группы преступлений против правосудия: 1) преступления против лиц, участвующих в осуществлении правосудия или предварительного расследования (ст. 295–298, 311 УК РФ); 2) преступления против осуществления правосудия или предварительного расследования, совершаемые членами суда, должностными лицами правоохранительных органов, участниками гражданского судопроизводства (ст. 299–303, 305 УК РФ); 3) преступления против правосудия или предварительного расследования, совершаемые участниками уголовного либо гражданского процесса или иными лицами (ст. 294, 304, 306–310, 316 УК РФ); 4) преступления против порядка исполнения судебных решений и наказания (ст. 312–315 УК РФ). (См.: Уголовное право России. Практический курс: учеб.-практ. пособие / под общ. ред. Р. А. Адельханяна; [авт. главы «Преступления против правосудия» Р. Э. Оганян]. – 2-е изд., перераб. и доп. – М., 2004. – С. 632–633).

[6] Изначально для юридической литературы было характерно построение структурированной системы преступлений против правосудия в зависимости от особенностей субъекта посягательства.

[7] Власов, И. С. Ответственность за преступления против правосудия / И. С. Власов, И. М. Тяжкова. – М., 1968. – С. 52–53.

[8] См.: Там же. С. 53–54.

[9] Горелик, А. С. Преступления против правосудия / А. С. Горелик, Л. В. Лобанова. – СПб., 2005. – С. 50.

[10] Голоднюк, М. Вопросы развития законодательства о преступлениях против правосудия / М. Голоднюк // Вестник Московского ун-та. Сер. 11: Право. – 1996. – № 6. – С. 18.

[11] См.: Там же. С.18–24.

[12] Прохоров, Л. А. Уголовное право: учебник / Л. А. Прохоров, М. Л. Прохорова. – М., 1999. – С. 469–470.

на по своему составу, и далеко не все входящие в нее преступления посягают на «процессуальный порядок расследования преступлений».

Л. В. Иногамова-Хегай предлагает выделять следующие четыре группы: 1) преступления, посягающие на отношения, обеспечивающие нормальное осуществление правосудия судом (ч. 1 ст. 294, ч. 1 ст. 296, ч. 1 ст. 298, ч. 1 ст. 303, ст. 297, 305 УК РФ); 2) преступления, посягающие на отношения, обеспечивающие нормальную деятельность органов прокуратуры, предварительного следствия или дознания по осуществлению правосудия (ч. 2 ст. 294, ч. 2 ст. 303 , ст. 299–302, 304, 310, 316 УК РФ); 3) преступления, посягающие на отношения, обеспечивающие нормальную деятельность органов по исполнению судебного акта (ст. 312–315 УК РФ); 4) преступления, посягающие на отношения, обеспечивающие нормальную деятельность всех органов по осуществлению правосудия (общие преступления против правосудия – ч. 2 ст. 296, ст. 295, 311 УК РФ), либо органов суда, прокуратуры и предварительного расследования (ст. 306–309 УК РФ), либо органов прокуратуры, предварительного расследования и исполняющих судебные акты (ч. 2 ст. 298 УК РФ)[13].

А. Г. Лебедев полагает, что всю группу преступлений против правосудия следует «разбить» на преступления против органов суда; преступления против органов расследования (органов дознания и предварительного следствия); преступления против органов, исполняющих уголовные наказания[14]. Однако в данном случае некоторые нормы необходимо либо дублировать, либо относить одну и ту же норму к разным группам (что неприемлемо из-за несоответствия основным требованиям, предъявляемым к осуществлению классификации), так как они предусматривают посягательства и на деятельность органов суда, и на деятельность органов предварительного расследования.

Развивая это же направление, А. В. Федоров предлагает свою классификацию преступлений против правосудия по непосредственному объекту, выделяя четыре группы.

Первая группа охватывает преступления против правосудия общего характера, т. е. деяния, посягающие как на общественные отношения, обеспечивающие деятельность суда по осуществлению правосудия, так и на общественные отношения, обеспечивающие деятельность государственных органов, создающих необходимые предпосылки для отправления судом правосудия, а также на общественные отношения, обеспечивающие деятельность органов и учреждений, исполняющих судебные акты (ст. 295, ч. 2 ст. 296, 304, 306, 309, 311, 316 УК).

Во вторую группу включаются преступления, посягающие на общественные отношения по обеспечению деятельности суда по отправлению правосудия (ч. 1 ст. 294, ч. 1 ст. 296, ст. 297, ч. 1 ст. 298, ч. 2 ст. 301 – относительно заведомо незаконного заключения под стражу, ч. 1 ст. 303, ст. 305 УК).

Третья группа интегрирует преступления, посягающие на общественные отношения, обеспечивающие деятельность государственных органов, создающих необходимые предпосылки для отправления судом правосудия, прокуратуры и предварительного расследования (ч. 2 ст. 294, ч. 2 ст. 298, ст. 299, 300, ч. 1 ст. 301, ст. 302, ч. 2 ст. 303, 310 УК).

Четвертая группа объединяет деяния, посягающие на отношения по реализации органами и учреждениями судебного акта (ч. 2 ст. 301 – относительно заведомо незаконного содержания под стражей, ст. 312–315 УК)[15].

Нетрудно заметить, что три предложенных классификации развивают одно и то же направление – выделение классификационных групп с учетом этапов развития процессуальной деятельности в зависимости от органов, эту деятельность осуществляющих. Однако при таком подходе неизбежно появляются преступления, частично совпадающие с выделенными в другую группу (у Л. В. Иногамовой-Хегай это четвертая, а у А. В. Федорова – первая классификационная группа). Кроме того, некоторые преступления (например, предусмотренное ч. 3 ст. 294 УК РФ) просто невозможно поместить в какую-то одну группу.

А. С. Гореликом была предложена иная классификационная система преступлений против правосудия: 1) преступления в сфере обеспечения независимости судей и защиты их личной безопасности, чести и достоинства (ст. 294, 295, 296, 297, 298, 311 УК РФ); 2) преступления в сфере правильного отправления правосудия должностными лицами органов правосудия (ст. 299, 300, 301, 302, 303, 305 УК РФ); 3) преступления в сфере выполнения гражданами обязанностей содействовать или не препятствовать осуществлению правосудия (ст. 304, 306, 307, 308, 309, 310, 316 УК РФ); 4) преступления в сфере исполнения приговоров, решений и других актов органов правосудия (ст. 312, 313, 314, 315 УК РФ)[16]. Однако преступления первой группы посягают на независимость, личную безопасность, честь и достоинство не только судей, но и других участников процесса, а при выделении второй и третьей группы в основном учитываются признаки субъекта преступления.

Некоторые авторы считают, что классификация преступлений против правосудия должна выглядеть следующим образом: 1) преступления, посягающие на жизнь, здоровье, честь и достоинство лиц, осуществляющих правосудие (ст. 295–298 УК РФ); 2) преступления, препятствующие исполнению работниками правоохранительных органов их обязанностей по осуществлению целей и задач правосудия (ст. 294, ч. 1 ст. 303, ст. 304, 306, 307, 308, 309, 310, 311, 316 УК РФ); 3) преступления, совершаемые в процессе отправления правосудия

---

[13] См.: Уголовное право Российской Федерации: учебник. Т. 2: Особенная часть / под ред. Л. В. Иногамовой-Хегай. – М., 2002. – С. 360; этот же вариант классификации см.: Преступления против правосудия. Толкование уголовного закона. Комментарии статей УК РФ. Материалы судебной практики. Статистика / под ред. А. В. Галаховой. – М., 2005. – С. 31–32.

[14] Лебедев, А. Г. Привлечение заведомо невиновного к уголовной ответственности по уголовному праву России: дис. … канд. юрид. наук / А. Г. Лебедев. – Саратов, 2004. – С. 66–71.

[15] Федоров, А. В. Понятие и классификация преступлений против правосудия: автореф. … дис. канд. юрид. наук / А. В. Федоров. – М., 2004. – С. 9.

[16] Уголовное право России. Часть Особенная: учебник для вузов / отв. ред. Л. Л. Кругликов / [авт. главы «Преступления против правосудия» А. С. Горелик]. – М., 1999. – С. 679–680.

должностными лицами (судьей, прокурором, дознавателем или следователем) (ст. 299–303, 305 УК РФ); 4) преступления, препятствующие исполнению наказания или возмещению вреда, причиненного преступлением (ст. 312–315 УК РФ)[17]. Однако преступления первой группы выделены по логике дополнительного, а не основного непосредственного объекта, преступления, входящие в третью группу, объединены на основе признаков субъекта посягательства, а название второй группы является слишком обобщающим и в принципе подходит для определения непосредственного объекта почти всех преступлений против правосудия.

В теории уголовного права существуют и другие точки зрения относительно классификации преступлений против правосудия в соответствии со спецификой объекта конкретных посягательств.

Л. В. Лобанова предлагает следующую многоступенчатую классификацию преступлений против правосудия в зависимости от признаков непосредственного объекта:

I. Преступления, нарушающие общественные отношения, являющиеся предпосылками для осуществления процессуальных функций и обязанностей по исполнению процессуальных актов (ст. 294–298, 310, 311 УК):

1) посягательства на независимость судебной власти и процессуальную самостоятельность лиц, осуществляющих расследование (ст. 294 УК); 2) посягательства на жизнь, здоровье и безопасность участников процессуальной и постпроцессуальной деятельности (ст. 295, 296, 311 УК); 3) посягательства на авторитет суда, честь и достоинство должностных лиц, отправляющих правосудие или содействующих ему (ст. 297, 298 УК); 4) посягательства на общественные отношения, обеспечивающие тайну предварительного расследования (ст. 310 УК).

II. Преступления, посягающие на общественные отношения, обеспечивающие заданную законом направленность процессуальной деятельности и деятельности по исполнению процессуальных актов (ст. 299–309, 312–316 УК):

1) преступления, посягающие на общественные отношения, обеспечивающие охранительный характер правосудия (ст. 299, 300, 304, 316 УК); 2) преступления, посягающие на общественные отношения, обеспечивающие познавательно-правоприменительный метод осуществления правосудия (ст. 303, 305–309 УК); 3) преступления, посягающие на общественные отношения, обеспечивающие процессуальную форму осуществления правосудия и связанной с ним деятельности (ст. 301, 302 УК); 4) преступления, нарушающие общественные отношения, обеспечивающие обязательность процессуальных актов (ст. 312–315 УК)[18].

Не отрицая достоинств данной классификации, следует отметить, что некоторые группы выделены в зависимости от дополнительного, а не основного непосредственного объекта (например, посягательства на жизнь, здоровье и безопасность участников процессуальной и постпроцессуальной деятельности), а некоторые (посягающие на один и тот же объект) искусственно разделены на различные классификационные группы. Так, разве преступление, предусмотренное ст. 303 УК РФ, не посягает на «общественные отношения, обеспечивающие процессуальную форму осуществления правосудия и связанной с ним деятельности»? А преступление, предусмотренное ст. 302 УК РФ, – на «общественные отношения, обеспечивающие познавательно-правоприменительный метод осуществления правосудия»?

Одной из получивших наибольшее распространение и поддержку классификаций была предложена А. И. Чучаевым, который выделяет следующие пять групп преступлений против правосудия:

а) посягательства, направленные на отношения по реализации конституционных принципов правосудия (ст. 299–301, 305 УК РФ); б) посягательства на деятельность органов правосудия в соответствии с его целями и задачами (ст. 294–298, 311 УК РФ); в) посягательства на процессуальный порядок получения доказательств по делу (ст. 302–304, 306–309 УК РФ); г) посягательства на деятельность органов правосудия по своевременному пресечению и раскрытию преступлений (ст. 310, 316 УК РФ); д) посягательства на отношения по реализации судебного акта (ст. 312–315 УК РФ)[19].

Эта классификация поддерживается многими учеными, рассматривающими вопросы ответственности за преступления против правосудия[20]. Однако и в данном случае можно найти основания для критики. Особенно «уязвимыми» представляются первая и вторая предложенные группы. На наш взгляд, крайне сложно отделить друг от друга осуществление «деятельности органов правосудия в соответствии с его целями и задачами» от «отношений по реализации конституционных принципов правосудия». Кроме того, нельзя сказать, что «посягательства на процессуальный порядок получения доказательств по делу» (третья группа) и «посягательства на деятельность органов правосудия по своевременному пресечению и раскрытию преступлений» (четвертая группа) не причиняют вреда деятельности органов правосудия в соответствии с его целями и задачами, которые обозначены в качестве непосредственного объекта преступлений, входящих во вторую классификационную группу.

Подводя итог вышеизложенному, можно сделать несколько выводов. Любая из предложенных классифика-

---

[17] Курс уголовного права. Особенная часть. Т. 5: учебник / под ред. Г. И. Борзенкова и В. С. Комисарова [авт. главы «Преступления против правосудия» М. Н. Голоднюк]. – М., 2002. – С. 148–149.

[18] Горелик, А. С. Преступления против правосудия / А. С. Горелик, Л. В. Лобанова. – СПб., 2005. – С. 56–59. Эта классификация предлагалась и обосновывалась и в более ранних работах Л. В. Лобановой.

[19] Чучаев, А. И. Преступления против правосудия: научно-практический комментарий / А. И. Чучаев. – Ульяновск, 1997. – С. 6–7.

[20] См.: Кулешов, Ю. И. Современные проблемы правосудия и уголовный закон / Ю. И. Кулешов // Современные проблемы правоприменения (на опыте судов, органов прокуратуры, иных органов правоприменения Хабаровского края). – Хабаровск, 1998. – С. 11; Дворянсков, И. В. Уголовно-правовое обеспечение получения достоверных доказательств: автореф. дис. … канд. юрид. наук / И. В. Дворянсков. – Ульяновск, 2000; Рудов, М. В. Уголовно-правовые средства охраны истины в уголовном судопроизводстве: автореф. дис. … канд. юрид. наук / М. В. Рудов. – Хабаровск, 2002; Уголовное право России. Части Общая и Особенная: учебник / М. П. Журавлев, А. В. Наумов [авт. главы «Преступления против правосудия» Г. Г. Криволапов]. – 5-е изд., перераб. и доп. – М., 2004. – С. 406–407; и др.

ций не лишена недостатков и может быть подвергнута обоснованной критике. Названия некоторых классификационных групп явно являются аморфными, носят слишком общий, неопределенный характер. В рамках данных групп отдельные авторы пытаются объединить составы, которые не подходят к другим группам, и в то же время избежать чрезмерного дробления. В других классификациях преступления, посягающие на один и тот же непосредственный объект, искусственно оторваны друг от друга, помещены в различные классификационные группы.

Анализируя существующие в теории уголовного права системы преступлений против правосудия, нетрудно заметить, что одни и те же преступления отнесены к разным классификационным группам. Так, например, преступление, предусмотренное ст. 309 УК РФ («Подкуп или принуждение к даче показаний или уклонению от дачи показаний либо к неправильному переводу»), по мнению различных авторов, препятствует «поступлению в распоряжение правосудия доброкачественных доказательств и правдивых сведений от граждан»[21] и «исполнению работниками правоохранительных органов их обязанностей по осуществлению целей и задач правосудия»[22], входит в группу преступлений, связанных с фальсификацией и сокрытием доказательств[23], посягает на «установленный Конституцией и процессуальным законом порядок получения, использования и сохранения доказательственной информации»[24], на «общественные отношения, обеспечивающие познавательно-правоприменительный метод осуществления правосудия»[25], на «процессуальный порядок расследования преступлений»[26], на «процессуальный порядок получения доказательств по делу»[27], относится к преступлениям против правосудия общего характера[28], к преступлениям в сфере выполнения гражданами обязанностей содействовать или не препятствовать осуществлению правосудия[29].

В чем же дело? Можно ли подобные недостатки и разброс мнений объяснить некомпетентностью уважаемых авторов? Конечно, нет. Существуют объективные причины существующего положения дел. В рамках объяснения сложившейся ситуации вполне уместными и убедительными представляются доводы А. В. Наумова, полагающего, что непосредственные объекты преступлений против правосудия настолько переплетены друг с другом, что практически любая классификация по этому признаку становится условной, так как многие преступления из предлагаемых группировок заслуживают вхождения не только в «свою», но и в другую группировку. В связи с изложенным, А. В. Наумов полагает, что «следует вернуться… к классификации преступлений против правосудия не по непосредственному объекту, а по субъекту преступления» [30].

Не отрицая значимости подразделения преступлений против правосудия на группы по логике субъекта посягательства[31], полагаем, что полный отказ от выделения структурных групп в рамках всей совокупности преступлений против правосудия по признакам непосредственного объекта принесет больше вреда, чем пользы. Комплексное рассмотрение группы преступлений против правосудия, посягающих на один и тот же непосредственный объект, дает возможность проанализировать возможности механизма причинения вреда, оценить пробелы или дублирование в законодательной регламентации и недостатки смежных норм.

Однако строгое построение безупречной структурированной системы по признаку непосредственного объекта, отвечающей всем требованиям, предъявляемым к классификации, и в первую очередь невхождения одного и того же объекта в различные классификационные группы, по нашему мнению, невозможно. И это объективно существующее положение вещей даже с учетом того фактора, что любая классификация всегда условна, относительна и является результатом некоторого размывания либо огрубления границ между классификационными группами.

В качестве выхода из сложившейся ситуации предлагается выделить основные непосредственные объекты преступлений против правосудия, проанализировать, какие именно деяния на них посягают, но при этом не строить единую классификационную систему, либо искусственно объединяя в одну группу разные деяния и для этого придумывая им такое название, которое заведомо будет требовать включения в эту группу и других преступлений, либо неоправданно отрывая друг от друга смежные нормы, разводя их по разным классификационным группам. Кроме того, некоторые преступления

---

[21] Власов, И. С. Ответственность за преступления против правосудия / И. С. Власов, И. М. Тяжкова. – М., 1968. – С. 53–54.

[22] Голоднюк, М. Вопросы развития законодательства о преступлениях против правосудия / М. Голоднюк // Вестник Московского ун-та. Сер. 11: Право. – 1996. – № 6. – С. 18.

[23] Российское уголовное право. Особенная часть: учебник / под ред. А. В. Наумова и В. Н. Кудрявцева [авт. главы «Преступления против правосудия» В. Н. Кудрявцев]. – М., 1997. – С. 396.

[24] Уголовное право России: учебник для вузов: в 2 т. Т. 2: Особенная часть / под ред. А. И. Игнатова, Ю. А. Красикова [авт. главы «Преступления против правосудия» В. П. Малков]. – М., 1999. – С. 679–680.

[25] Горелик, А. С. Преступления против правосудия / А. С. Горелик, Л. В. Лобанова. – СПб., 2005. – С. 56–59.

[26] Прохоров, Л. А. Уголовное право: учебник / Л. А. Прохоров, М. Л. Прохорова. – М., 1999. – С. 469–470.

[27] Чучаев, А. И. Преступления против правосудия: научно-практический комментарий / А. И. Чучаев. – Ульяновск, 1997. – С. 6–7.

[28] Федоров, А. В. Понятие и классификация преступлений против правосудия: автореф. дис. ... канд. юрид. наук / А. В. Федоров. – М., 2004. – С. 9.

[29] Уголовное право России. Часть Особенная: учебник для вузов / отв. ред. Л. Л. Кругликов [авт. главы «Преступления против правосудия» А. С. Горелик]. – М., 1999. – С. 679–680.

[30] См.: Наумов, А. В. Курс лекций: в 3 т. Т. 3: Особенная часть (главы XI–XXI). – 4-е изд. / А. В. Наумов. – М., 2007. – С. 446. Точка зрения о нецелесообразности классификации преступлений против правосудия по признаку объекта неоднократно высказывалась и до принятия УК РФ 1996 г. Так, например, М. А. Гаранина указывала, что система преступлений против правосудия, построенная по непосредственному объекту, отличается сложностью и неудобна для практического использования. См.: Гаранина, М. А. Система преступлений против правосудия (формирование и развитие): автореф. … дис. канд. юрид. наук / М. А. Гаранина. – М., 1995. – С. 23).

[31] Ранее нами был предложен авторский вариант многоступенчатой классификации преступлений против правосудия по признаку субъекта, при котором в качестве первичного основания выбран признак использования лицом своего служебного положения при совершении рассматриваемых посягательств. (См.: Намнясева, В. В. Проблемы классификации преступлений против правосудия по признакам субъекта преступления / В. В. Намнясева // Вестник Волгоградской академии МВД России. – 2010. – № 3 (14).

против правосудия посягают на несколько непосредственных объектов, и их рассмотрение в различных структурных группах будет способствовать совершенствованию законодательства с учетом максимального количества необходимых факторов. Ведь именно комплексный анализ преступлений, посягающих на один и тот же непосредственный объект, будет в наибольшей степени способствовать достижению как научных, так и практических целей – разработке и формулированию оптимальных конструкций соответствующих уголовно-правовых норм и совершенствованию практики их применения.

Подтвердим сказанное на примере анализа нормы, закрепленной в ст. 309 УК РФ. С одной стороны, данное преступление посягает на личную безопасность, честь и достоинство участников процесса вместе с деяниями, уголовная ответственность за совершение которых предусмотрена в ст. 295, 296, 297, 298 и 311 УК РФ. И в рамках данной группы, особенно при комплексном рассмотрении во взаимосвязи со ст. 296 УК РФ, сразу бросаются в глаза некоторые аспекты, связанные с определением круга специальных потерпевших в рассматриваемых нормах. Этот вопрос решен законодателем не очень удачно, причем трудно понять его логику и мотивы при конструировании указанных норм.

Применение угроз и насилия в отношении потерпевших и свидетелей регламентируется специальными нормами, предусматривающими ответственность за преступления против правосудия только в том случае, когда угрозы и насилие являются способами совершения принуждения в целях, закрепленных в диспозиции ст. 309 УК РФ. Однако эти цели (причем их законодательное определение нельзя признать удачным: оно отличается наличием пробелов, несогласованностью и противоречивостью) далеко не исчерпывают всех вариантов угроз или насильственных действий в связи с осуществлением правосудия или производством предварительного расследования (например, месть за уже данные показания, превентивное воздействие на других участников уголовного процесса и т. д.). Это понимает и сам законодатель, что, в частности, подтверждается включением эксперта и специалиста в число потерпевших как от преступления, предусмотренного ст. 296 УК РФ, так и от преступления, предусмотренного ст. 309 УК РФ. Однако же для свидетелей и потерпевших в данном случае будет применяться общая норма, предусмотренная ст. 119 УК РФ.

С другой стороны, подкуп и принуждение лиц, дающих показания: эксперта, специалиста и переводчика, является существенным нарушением процессуального порядка получения доказательств и, следовательно, основанием для признания их недопустимыми. Таким образом, преступление, предусмотренное ст. 309 УК РФ, посягает на интересы правосудия в сфере обеспечения процессуального порядка получения доказательств и установления истины по делу вместе с деяниями, уголовная ответственность за совершение которых предусмотрена в ст. 302-304, 306-309 УК РФ. И с этой позиции, смежной для анализируемой, является норма, закрепленная в ст. 302 УК РФ. При совместном анализе этих норм выявляются совсем другие проблемы, связанные с недостатками законодательной конструкции, в частности вопрос о необходимости признания специальными потерпевшими переводчика, обвиняемого и подозреваемого.

В данной статье мы лишь обозначали проблему, наметили представляющиеся нам оптимальными пути ее решения. Рассматриваемый вопрос заслуживает развернутого, детального исследования.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бикеев, И. И. Антикоррупционное образование в России: состояние и перспективы / И. И. Бикеев, П. А. Кабанов // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. − 2010. − № 3(13). − С. 178–188.

2. Власов, И. С. Ответственность за преступления против правосудия / И. С. Власов, И. М Тяжкова. – М.: Юрид. лит., 1968. – 136 с.

3. Гаранина, М. А. Система преступлений против правосудия (формирование и развитие): автореф. … дис. канд. юрид. наук / М. А. Гаранина. – М., 1995. – 27 с.

4. Голоднюк, М. Вопросы развития законодательства о преступлениях против правосудия / М. Голоднюк // Вестник Моск. ун-та. Сер. 11: Право. – 1996. – № 6. – С. 16–25.

5. Горелик, А. С. Преступления против правосудия / А. С. Горелик, Л. В. Лобанова. – СПб.: Юридический центр Пресс, 2005. – 491 с.

6. Дворянсков, И. В. Уголовно-правовое обеспечение получения достоверных доказательств: дис. … канд. юрид. наук / И. В. Дворянсков. – Ульяновск, 2000. – 199 с.

7. Кулешов, Ю. И. Преступления против правосудия: понятие, система, юридический анализ и проблемы квалификации: учеб. пособие / Ю. И. Кулешов. – Хабаровск: РИЦ ХГАЭП, 2001. – 152 с.

8. Курс уголовного права. Особенная часть. Т. 5: учебник / под ред. Г. И. Борзенкова и В. С. Комисарова. – М.: Зерцало-М, 2002. – 512 с.

9. Лебедев, А. Г. Привлечение заведомо невиновного к уголовной ответственности по уголовному праву России: дис. … канд. юрид. наук / А. Г. Лебедев. – Саратов, 2004. – 246 с.

10. Наумов, А. В. Курс лекций: в 3 т. Т. 3: Особенная часть (главы XI–XXI) / А. В. Наумов. – 4-е изд. – М.: Волтерс Клувер, 2007. – 656 с.

11. Познышев, С. В. Основные вопросы учения о наказании / С. В. Познышев. – М.: Университетск. тип., 1904. – 447 с.

12. Преступления против правосудия. Толкование уголовного закона. Комментарии статей УК РФ. Материалы судебной практики. Статистика / под ред. А. В. Галаховой. – М.: Норма, 2005. – 416 с.

13. Прохоров, Л. А. Уголовное право: учебник / Л. А. Прохоров, М. Л. Прохорова. – М., 1999. – 537 с.

14. Российское уголовное право. Особенная часть: учебник / под ред. А. В. Наумова и В. Н. Кудрявцева. – М.: Норма, 1997. – 436 с.

15. Рудов, М. В. Уголовно-правовые средства охраны истины в уголовном судопроизводстве: дис. … канд. юрид. наук / М. В. Рудов. – Хабаровск, 2002. – 276 с.

16. Трайнин, А. Н. Общее учение о составе преступления / А. Н. Трайнин. – М.: Госюриздат, 1957. – 364 с.

17. Уголовное право России. Практический курс: учеб.-практ. пособие / под общ. ред. Р. А. Адельханяна. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Волтерс Клувер, 2004. – 752 с.

18. Уголовное право России: учебник для вузов: в 2 т. Т. 2: Особенная часть / под ред. А. И. Игнатова, Ю. А. Красикова. – М.: Норма, 1999. – 739 с.

19. Уголовное право России. Часть Особенная: учебник / под ред. М. П. Журавлева, А. В. Наумова. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Изд-во ИМПЭ, 2004. – 477 с.

20. Уголовное право Российской Федерации: учебник. Т. 2: Особенная часть / под ред. Л. В. Иногамовой-Хегай. – М. : Юристъ, 2002. – 427 с.

21. Уголовное право. Особенная часть: учебник / отв. ред. И. Я. Козаченко, З. А. Незнамова, Г. П. Новоселов. – М.: Норма, Инфра-М , 1998. – 768 с.

22. Уголовное право Российской Федерации: учебник. Особенная часть / под ред. Б. Т. Разгильдиева и А. Н. Красикова. – Саратов: СЮИ МВД России, 1999. – 657 с.

23. Уголовное право Российской Федерации: учебник. Особенная часть / под ред. Б. В. Здравомыслова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Юристъ, 2000. – 559 с.

24. Федоров, А. В. Понятие и классификация преступлений против правосудия: автореф. … дис. канд. юрид. наук / А. В. Федоров. – М., 2004. – 29 с.

25. Чучаев, А. И. Преступления против правосудия: научно-практический комментарий / А. И. Чучаев. – Ульяновск: Дом печати, 1997. – 80 с.

УДК 342.9
ББК 67.401

Душакова Леся Анатольевна,
к. ю. н., доцент кафедры административного и служебного права
Северо-Кавказской академии государственной службы,
г. Ростов-на-Дону,
e-mail: vlad_dushakov@mail.ru

ПОРЯДОК ОБЖАЛОВАНИЯ ДЕЙСТВИЯ (БЕЗДЕЙСТВИЯ) И РЕШЕНИЙ, ОСУЩЕСТВЛЯЕМЫХ (ПРИНЯТЫХ) В ХОДЕ ИСПОЛНЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ФУНКЦИИ И ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ УСЛУГИ В СТРУКТУРЕ АДМИНИСТРАТИВНОГО РЕГЛАМЕНТА

ORDER OF THE APPEAL OF ACTION (INACTIVITY) AND THE DECISIONS, CARRIED OUT (ACCEPTED) IN COURSE OF EXECUTION OF THE STATE FUNCTION AND GRANTING OF THE STATE SERVICE IN STRUCTURE OF ADMINISTRATIVE REGULATIONS

В настоящей статье систематизированы и проанализированы особенности описания порядка обжалования действия (бездействия) и решений, осуществляемых (принятых) в ходе исполнения государственной функции и предоставления государственной услуги в структуре административного регламента. Автором прослежены формы и способы закрепления возможностей досудебного урегулирования разногласий с заявителями в связи с реализаций административных процедур органами исполнительной власти. Обосновывается необходимость унификации структуры административных регламентов в части построения и содержания посредством подготовки единой нормативной и методической базы для конструирования административных регламентов исполнения государственных функций и предоставления государственных услуг, как в части описания порядка обжалования, так и в целом.

In the present article features of the description of an order of the appeal of action (inactivity) and the decisions, carried out (accepted) in course of execution of the state function and granting of the state service in structure of administrative regulations are systematized and analysed. The author tracks forms and ways of fastening of possibilities of pre-judicial settlement of disagreements with applicants in connection with realizations of administrative procedures by enforcement authorities. Necessity of unification of structure of administrative regulations for a part construction and the maintenance by means of preparation of uniform standard and methodical base for designing of administrative regulations of execution of the state functions and granting of the state services, as regarding the description of an order of the appeal, and as a whole is proved.

Ключевые слова: административный регламент, исполнение государственных функций, предоставление

государственных услуг, структура административного регламента, порядок обжалования, административные процедуры, административная реформа, обращения граждан, досудебное обжалование, процедуры урегулирования споров.

Keywords: the administrative regulations, execution of the state functions, granting of the state services, structure of administrative regulations, an appeal order, administrative procedures, administrative reform, references of citizens, the pre-judicial appeal, procedures of settlement of disputes.

Разработка и утверждение административных регламентов исполнения государственных функций и предоставления государственных услуг в настоящее время осуществляются на основании целого ряда документов. Федеральным законом от 27 июля 2010 г. № 210-ФЗ «Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг»[1] определены требования к административным регламентам предоставления государственных услуг, которые включают требования к структуре административных регламентов и требования к разработке проектов административных регламентов. Порядок разработки и утверждения административных регламентов исполнения государственных функций (предоставления государственных услуг) утвержден Постановлением Правительства Российской Федерации от 11 ноября 2005 г. № 679[2]. Кроме того, разработаны Методические рекомендации Минэкономразвития России по разработке административных регламентов.

Обязательным элементом структуры административного регламента любого вида является описание порядка обжалования действия (бездействия) должностного лица, а также принимаемого им решения при исполнении государственной функции (предоставлении государственной услуги). Как правило, это описание включается в раздел «Административные процедуры», с точки зрения Постановления № 679, либо «Состав, последовательность и сроки выполнения административных процедур, требования к порядку их выполнения, в том числе особенности выполнения административных процедур в электронной форме» применительно к административным регламентам предоставления государственных услуг – с точки зрения Закона № 210-ФЗ.

В подразделе «Порядок обжалования действия (бездействия) и решений, осуществляемых (принятых) в ходе исполнения государственной функции и предоставления государственной услуги на основании административного регламента» приводятся сведения о порядке обжалования гражданами и организациями действия (бездействия) и решений, осуществляемых (принятых) в ходе выполнения административного регламента, включая имя и должность лица, ответственного за прием жалоб, график его работы, типовые формы обращений (жалоб). Также указываются номер телефона, адрес электронной почты, по которым можно сообщить о нарушении должностным лицом положений административного регламента. В различных регламентах этот подраздел представлен по-разному – с текстуальным выделением или без такового.

Наличие этого подраздела предопределяется Концепцией административной реформы[3], которая в разделе «Стандартизация и регламентация» предусматривает совершенствование существующих и создание новых эффективных механизмов досудебного обжалования гражданами и организациями нарушающих их права и законные интересы решений и действия (бездействия) государственных органов и должностных лиц посредством внедрения стандартов государственных услуг и административных регламентов. При этом, как следует из Концепции, в законодательстве Российской Федерации должны быть предусмотрены порядок досудебного обжалования действий и решений органов исполнительной власти и должностных лиц в связи с нарушениями стандартов государственных услуг и административных регламентов, а также условия и порядок возмещения гражданам и организациям нанесенного в результате этого ущерба. Речь идет о необходимости регламентации процедуры так называемой досудебной апелляции (т. е. обжалования действий и решений должностных лиц государственного органа в связи с нарушением требований стандарта) вышестоящим должностным лицам и (или) специальным квазисудебным органам в государственных органах.

Как правило, в разделе «Общие положения» в эпизоде, описывающем законодательство о государственной функции или государственной услуге, присутствует указание на Федеральный закон от 2 мая 2006 г. № 59-ФЗ «О порядке рассмотрения обращений граждан Российской Федерации»[4], учитывая имеющиеся в нем положения по общей административной жалобе. В то же время в значительном количестве административных регламентов такая отсылка не делается. Но в любом случае содержание этого раздела абсолютно и напрямую соотносимо с текстом Закона № 59-ФЗ и практически его воспроизводит, что приводит к мысли об избыточности правового регулирования в этой части. Думается, что здесь достаточно бланкетной конструкции разрешения вопросов обжалования, за исключением случаев, когда орган исполнительной власти в своем регламенте предлагает дополнительные формы урегулирования разногласий с заявителями. Более того, полномочия органа исполнительной власти, определяемые соответствующими положениями, предусматривают необходимость работы с обращениями граждан. Ряд органов исполнительной власти уже имеют административные регламенты по исполнению государственной функции по работе с обращениями. Возможно, имеет смысл именно здесь

[1] Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг № 210-ФЗ: закон РФ принят ГД ФС РФ 07.07.2010 // Собрание законодательства РФ. – 2010. – № 31. – Ст. 4179.

[2] О Порядке разработки и утверждения административных регламентов исполнения государственных функций (предоставления государственных услуг): постановление Правительства РФ от 11.11.2005 № 679 (ред. от 02.10.2009) // Собрание законодательства РФ. – 2005. – № 47. – Ст. 4933.

[3] О Концепции административной реформы в Российской Федерации в 2006–2010 годах: распоряжение Правительства РФ от 25.10.2005 № 1789-р (ред. от 10.03.2009) // Собрание законодательства РФ. – 2005. – № 46. – Ст. 4720.

[4] О порядке рассмотрения обращений граждан Российской Федерации: закон РФ № 59-ФЗ принят ГД ФС РФ 21.04.2006 (ред. от 29.06.2010) // Собрание законодательства РФ. – 2006. – № 19. – Ст. 2060.

установить порядок досудебной апелляции, если исполнение государственной функции или предоставление государственной услуги не требует какой-либо спецификации.

Дополнительные формы урегулирования разногласий с заявителями предлагаются в ряде административных регламентов. В частности, Административный регламент предоставления государственной услуги по социальной адаптации безработных граждан на рынке труда Минздавсоцразвития России предусматривает претензионный порядок разрешения споров путем создания специального квазисудебного органа.

С позиции данного Регламента получатели государственной услуги имеют право на обжалование решений, принятых в ходе предоставления государственной услуги, действий или бездействия работников и должностных лиц органов и учреждений, участвующих в предоставлении государственной услуги, в вышестоящие органы и в Федеральную службу по труду и занятости, в досудебном и судебном порядке. Если буквально следовать тексту Регламента, то получатели государственной услуги имеют право обратиться с жалобой лично или направить письменное обращение, жалобу (претензию). Соответственно, уже здесь мы наблюдаем пересечение и смешение ряда несовпадающих понятий – «обращение», «жалоба» и «претензия». Первое из них – «обращение» – является наиболее общим и включает как минимум понятие жалобы, как следует из Закона о порядке рассмотрения обращений граждан, но указанный акт не упоминает о претензии. Последнюю, по существу, также можно расценивать как обращение, но, безусловно, содержательно и функционально претензия – обращение особого рода. В то же время в Регламенте между жалобой и претензией ставится знак равенства, о чем говорит конструкция «жалоба (претензия)». Более того, конструкция «направить письменное обращение, жалобу (претензию)» говорит и о том, что жалоба (претензия) не показана как вид обращения, поскольку представленная конструкция является перечислительной.

Как известно, претензионный порядок является одной из примирительных процедур – это процедура урегулирования спора самими спорящими сторонами, осуществляемая посредством предъявления претензии и направления ответа на нее. Обычно претензионный порядок урегулирования спора применяется между юридически равноправными субъектами, они имеют возможность посредством проведения переговоров ликвидировать возникший между ними спор.

Жалоба, в свою очередь, является элементом административного механизма рассмотрения спора и предусматривает возможность обращения невластного субъекта к государственному органу с требованием о рассмотрении дела, возникшего в сфере публичных отношений. Орган рассматривает переданное ему дело и выносит по результатам разбирательства соответствующее решение. Безусловно, такая процедура не может быть приравнена к претензионному порядку урегулирования спора, хотя сама возможность допустимости примирительных процедур в административном производстве не исключается.

Соответственно, можно говорить о досудебных процедурах урегулирования спора и досудебных процедурах разрешения дела[5], что имеет свое отражение и в судебной практике[6].

Претензионный порядок урегулирования спора, если он нормативно закреплен в качестве обязательного, подразумевает обязательность его использования, что ограничивает заинтересованное лицо в возможности обратиться в суд. Административный порядок разрешения спора установлен как альтернативный, соответственно выбор именно этого порядка возможности обращения в суд не ограничивает[7].

В научной литературе уже указывалось на то, что провокация такого смешения со стороны законодателя не является редкостью[8], в частности, термином «претензия» подменяются термины «жалоба», «притязание», «иск», что, собственно, и произошло в данном Регламенте, либо его авторы не разобрались в природе описываемых процедур.

Нормативное опосредование положений об «обращении, жалобе (претензии)» вполне соответствует Закону о порядке рассмотрения обращений граждан, но имеет и существенную процедурную специфику. В частности, в соответствии с п. 96 Регламента, если документы, имеющие существенное значение для рассмотрения обращения, жалобы (претензии), отсутствуют или не приложены, получатель государственной услуги в пятидневный срок уведомляется (письменно, с использованием средств телефонной или факсимильной связи, либо по электронной почте) о том, что рассмотрение обращения, жалобы (претензии) и принятие решения будут осуществляться без учета доводов, в подтверждение которых документы не представлены. Кроме того, сокращен перечень оснований при наличии которых обращение, жалоба (претензия) получателя государственной услуги не рассматриваются (п. 98 Регламента).

Регламент предусматривает возможность разрешения споров получателей государственной услуги с работниками органов и учреждений, участвующих в предоставлении государственной услуги, рассмотрение претензий в претензионном или ином досудебном порядке урегулирования, причем представления об ином досудебном порядке по тексту не раскрываются. В то же время регламентируется создание квазисудебного органа – Комиссии по досудебному разрешению споров (претензий). Споры считаются разрешенными, если между получателем государственной услуги и Комиссией

---

[5] Рожкова, М. Правила оформления, предъявления и рассмотрения претензий / М. Рожкова // Хозяйство и право. – 2008. – № 2.

[6] См.: Постановление Президиума ВАС РФ от 23.01.2007 № 10296/06 по делу № А75-10956/2005. По смыслу статей 55, 56 Федерального закона «О связи» правило о предъявлении пользователю услуг связи до обращения в суд претензии оператору связи в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения последним обязательств, вытекающих из договора об оказании услуг связи, не распространяется на правоотношения, касающиеся взаимодействия операторов сетей электросвязи // Вестник ВАС РФ. – 2007. – № 3.

[7] Об отказе в принятии к рассмотрению жалобы гражданина Будко Александра Павловича на нарушение его конституционных прав частью первой статьи 407 Таможенного кодекса Российской Федерации: определение Конституционного Суда РФ от 08.04.2003 № 158-О // Вестник Конституционного Суда РФ. – 2003. – № 5 .

[8] См.: Рожкова, М. Указ соч.

по взаимному согласию достигнута договоренность. При этом производство в Комиссии в целом прописано.

Характерно, что создание квазисудебного органа не предусмотрено по результатам исполнения государственных функций. В этом случае воспроизводится общее производство по жалобам.

Свой орган создается Федеральной миграционной службой, органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации, осуществляющими переданные полномочия Российской Федерации в области содействия занятости населения, Федеральным агентством морского и речного транспорта и Федеральным агентством по рыболовству, которые выступают продуцентами государственной услуги по выдаче заключений о привлечении и об использовании иностранных работников, разрешений на привлечение и использование иностранных работников, а также разрешений на работу иностранным гражданам и лицам без гражданства – Комиссия по досудебному разрешению споров. Утверждаются положение и состав Комиссии, а также порядок досудебного разрешения споров и рассмотрения жалоб. При этом очевидно, что разрешение споров и рассмотрение жалоб текстуально не одно и то же, но, исходя из смысла положений Регламента, оба производства рассматриваются способами досудебного урегулирования конфликта. При этом производство в Комиссии в целом прописано и соответствует производству в Комиссии по досудебному разрешению споров (претензий) в предшествующем Регламенте, т. е. намечается определенный шаблон.

При этом в административных регламентах, в которых продуцентом государственной функции или государственной услуги является одна Федеральная миграционная служба России, используется общий порядок производства по жалобам.

Вообще в административных регламентах достаточно часто идет не вполне понятное смещение понятий обращения и жалобы за счет перечислительной конструкции «обращение, жалоба». В частности, в Административном регламенте предоставления Федеральной миграционной службой, органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации, осуществляющими переданные полномочия Российской Федерации в области содействия занятости населения, Федеральным агентством морского и речного транспорта и Федеральным агентством по рыболовству государственной услуги по выдаче заключений о привлечении и об использовании иностранных работников, разрешений на привлечение и использование иностранных работников, а также разрешений на работу иностранным гражданам и лицам без гражданства сказано, что получатели государственной услуги имеют право на обжалование (и подраздел Регламента посвящен именно обжалованию) решений, принятых в ходе предоставления государственной услуги, действий или бездействия работников органов, участвующих в оказании государственной услуги, в досудебном и судебном порядке. И далее представление об обжаловании дополняется представлением об обращении, поскольку «… получатели государственной услуги имеют право обратиться с жалобой лично или направить письменное обращение, жалобу» и такой подход сохраняется далее по тексту.

Имеет место и еще одно смещение понятий. В Административном регламенте по исполнению Федеральной службой по финансовым рынкам государственной функции контроля и надзора указано в соответствующем подразделе, что организации, иные лица имеют право на обжалование действия (бездействия) должностных лиц ФСФР России, РО ФСФР России в досудебном и судебном порядке. И в этой связи подается заявление (обращение, жалоба).

В ряде административных регламентов говорится исключительно о традиционном обжаловании, и в тексте производство по жалобам не раскрывается. В то же время может присутствовать ссылка на иной документ, регламентирующий порядок производства по жалобам. В частности, Административный регламент Федеральной службы безопасности Российской Федерации по предоставлению государственной услуги по организации исполнения запросов по архивным документам регламентирует порядок рассмотрения жалоб со ссылкой на Инструкцию об организации рассмотрения обращений граждан Российской Федерации в органах Федеральной службы безопасности.

В ряде административных регламентов просто содержится ссылка на действующее законодательство. В частности, Административный регламент Федерального агентства связи по предоставлению государственной услуги по рассмотрению заявлений и принятию решений о выделении ресурса нумерации закрепляет положение о том, что заявители могут обратиться с жалобой на действия (бездействие) должностных лиц Россвязи в ходе предоставления государственной услуги на основании настоящего Регламента в соответствии с законодательством Российской Федерации.

В ряде административных регламентов происходит уравнивание конструкций досудебного и внесудебного порядка разрешения спора. В частности, в Административном регламенте Федеральной службы страхового надзора по исполнению государственной функции осуществления контроля и надзора за предоставлением субъектами страхового дела, в отношении которых принято решение об отзыве лицензий, сведений о прекращении их деятельности или ликвидации, заявлено, что действия (бездействие) должностных лиц (специалистов) Службы (инспекций), решения, принятые ими в ходе исполнения государственной функции на основании настоящего Административного регламента, обжалуются в досудебном (внесудебном) и судебном порядке. Аналогичное решение имеет место и в иных административных регламентах Службы.

В Административном регламенте исполнения Федеральной службой финансово-бюджетного надзора государственной функции по осуществлению контроля и надзора за соблюдением законодательства Российской Федерации в финансово-бюджетной сфере при использовании средств федерального бюджета, средств государственных внебюджетных фондов, а также материальных ценностей, находящихся в федеральной собственности, предусмотрен подраздел «Порядок досудебного обжалования действия (бездействия) и решений, осуществляемых (принятых) в ходе исполнения государственной функции, позволяющий руководите-

лям проверяемых организаций, иным лицам обжаловать действия (бездействия) должностных лиц Росфиннадзора (территориальных органов) в досудебном и судебном порядке. Досудебный порядок дублирует общее производство по жалобе. Кроме того, следует обратить внимание на тот факт, что Росфиннадзор и Росстрахнадзор представляют одно ведомство – Министерство финансов Российской Федерации, и оба регламента утверждены Минфином России.

Административный регламент исполнения Федеральной службой по тарифам государственной функции по организации приема граждан, обеспечению своевременного и полного рассмотрения устных и письменных обращений граждан, принятию по ним решений и направлению ответов в установленный законодательством Российской Федерации срок также предусматривает подраздел «Порядок обжалования действия (бездействия) и решений, осуществляемых (принятых) в ходе исполнения государственной функции». При этом сам порядок не раскрывается, а устанавливается ссылка на Закон Российской Федерации от 27 апреля 1993 г. № 4866-1 «Об обжаловании в суд действий и решений, нарушающих права и свободы граждан»[9]. При этом ссылки на законодательство об исполнении государственной функции содержат Закон о порядке рассмотрения обращений граждан, но как основа для обжалования порядка исполнения государственной функции он не указывается.

Таким образом, анализ этого элемента структуры административных регламентов показывает отсутствие унификации в его построении и содержании. Причем это совершенно не связано и не может быть мотивировано спецификой конкретных государственных функций и государственных услуг, продуцируемых органами исполнительной власти. Более того, можно утверждать, что один и тот же орган исполнительной власти подходит к написанию этого элемента структуры административных регламентов неодинаково в отношении различных функций и услуг. Соответственно имеет смысл говорить о необходимости подготовки единой нормативной и методической базы для конструирования административных регламентов исполнения государственных функций и предоставления государственных услуг, как в части описания порядка обжалования, так и в целом.

ЛИТЕРАТУРА

1. Об обжаловании в суд действий и решений, нарушающих права и свободы граждан: закон РФ от 27.04.1993 № 4866-1 (ред. от 09.02.2009) // Ведомости СНД и ВС РФ. – 1993. – № 19. – Ст. 685.

2. Об организации предоставления государственных и муниципальных услуг: закон РФ № 210-ФЗ принят ГД ФС РФ 07.07.2010 // Собрание законодательства РФ. – 2010. – № 31. – Ст. 4179.

3. Об отказе в принятии к рассмотрению жалобы гражданина Будко Александра Павловича на нарушение его конституционных прав частью первой статьи 407 Таможенного кодекса Российской Федерации: определение Конституционного Суда РФ от 08.04.2003 № 158-О // Вестник Конституционного Суда РФ. – 2003. – № 5 .

4. О Концепции административной реформы в Российской Федерации в 2006–2010 годах: распоряжение Правительства РФ от 25.10.2005 № 1789-р (ред. от 10.03.2009) // Собрание законодательства РФ. – 2005. – № 46. – Ст. 4720.

5. О Порядке разработки и утверждения административных регламентов исполнения государственных функций (предоставления государственных услуг): постановление Правительства РФ от 11.11.2005 № 679 (ред. от 02.10.2009) // Собрание законодательства РФ. – 2005. – № 47. – Ст. 4933.

6. О Порядке рассмотрения обращений граждан Российской Федерации: закон РФ № 59-ФЗ принят ГД ФС РФ 21.04.2006 (ред. от 29.06.2010) // Собрание законодательства РФ. – 2006. – № 19. – Ст. 2060.

7. Постановление Президиума ВАС РФ от 23.01.2007 № 10296/06 по делу № А75-10956/2005. По смыслу статей 55, 56 Федерального закона «О связи» правило о предъявлении пользователю услуг связи до обращения в суд претензии оператору связи в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения последним обязательств, вытекающих из договора об оказании услуг связи, не распространяется на правоотношения, касающиеся взаимодействия операторов сетей электросвязи // Вестник ВАС РФ. – 2007. – № 3.

8. Рожкова, М. Правила оформления, предъявления и рассмотрения претензий / М. Рожкова // Хозяйство и право. – 2008. – № 2 (Приложение).

[9] Об обжаловании в суд действий и решений, нарушающих права и свободы граждан: закон РФ от 27.04.1993 № 4866-1 (ред. от 09.02.2009) // Ведомости СНД и ВС РФ. – 1993. – № 19. – Ст. 685.

УДК 349.4
ББК 67.407.1

Шульга Анна Евгеньевна,
преподаватель кафедры земельного права
Волгоградской государственной сельскохозяйственной академии,
г. Волгоград,
e-mail: mato-anna@yandex.ru

ЛЕСНЫЕ УЧАСТКИ КАК ОБЪЕКТЫ ГРАЖДАНСКИХ ПРАВ

FOREST PLOTS AS OBJECTS OF THE CIVIL RIGHTS

В данной статье автор попытался рассмотреть лесные участки как объекты гражданского права. Приведена классификация объектов гражданского права известного ученого-цивилиста Г.Ф. Шершеневича. Высказана позиция, что лесные участки относятся к объектам гражданского права с некоторыми специфическими особенностями. Сделана попытка раскрыть понятие «лес» в соответствии с современным отечественным законодательством. Приведен сравнительный анализ ранее действовавшего в данной отрасли и современного законодательства. А также показана неточность некоторых формулировок. В общих чертах рассмотрен правовой режим земель лесного фонда.

In the given article the author has tried to review the forest plots as objects of the civil law. Classification of objects of the civil law of the known specialist in the civil law, Shershenevich G. F, is provided. It has been stated that the forest plots belong to the objects of the civil law with some specific features. It has been attempted to open the concept "forest" according to the current domestic legislation. The comparative analysis of the previously effective legislation and the current legislation in the given area has been made. And additionally, inaccuracy of some definitions has been provided. The legal regime of the land plots of the forest resources has been reviewed in general terms.

Ключевые слова: гражданское право, лесное право, лес, участки, земельные участки лесного фонда, правовой режим, недвижимое имущество, лесопользование, лесной участок, природные ресурсы.

Keywords: civil law, the wood right, wood, sites, the ground areas of wood fund, legal regime, real estate, using wood, a forest plot, natural resources.

Вопрос об объектах гражданских прав и на сегодняшний день остается весьма актуальным. Несмотря на то, что уже написано много работ по данному вопросу, все же есть и нерешенные проблемы. В частности, необходимо рассмотрение отдельных видов объектов гражданского права.

В ряде отраслей российского права есть свои объекты, которые часто являются и объектами гражданского права. На сегодняшний день отрасль российского лесного права является не проработанной ни в теоретическом, ни в практическом аспектах. В связи с этим хотелось бы рассмотреть лесные участки как объекты гражданского права.

Один из величайших ученых в области российской цивилистической науки Г. Ф. Шершеневич рассматривал природные ресурсы как объекты гражданских прав и разделял их на следующие виды. Во-первых, земля и ее естественные богатства – недвижимые вещи, где земля выступает как главная вещь, а ее богатства как принадлежности. Во-вторых, объекты животного мира – движимые вещи. В-третьих, воздух, солнечный и лунный свет, проточная вода, открытое море – вещи вне оборота, например столб воздуха над земельным участком – это собственность владельца земельного участка, производная от права собственности на землю[1].

Такая классификация и на сегодняшний день является весьма актуальной.

Согласно ст. 130 Гражданского кодекса РФ к недвижимому имуществу относятся земельные участки, участки недр и все, что прочно связано с землей, иными словами объекты, перемещение которых без несоразмерного урона их назначению невозможно, в том числе здания, сооружения, объекты незавершенного строительства[2].

Таким образом, земельный участок относится к недвижимому имуществу. Лесной же участок является разновидностью земельного участка. А в ст. 261 ГК РФ определен правовой режим земельного участка как объекта права собственности.

В соответствии с подп. 5 п. 1 ст. 7 Земельного кодекса РФ[3] одной из семи самостоятельных категорий земель являются земли лесного фонда.

Значение лесов не только в Российской Федерации, но и во всем мире переоценить весьма сложно. Четверть всех мировых лесов сосредоточена на территории Российской Федерации. Именно для этого и необходимо четкое и детальное правовое регулирование отношений, связанных с лесами и лесными участками.

Согласно ЗК РФ (ст. 101) землями лесного фонда являются лесные земли (земли, покрытые и не покрытые лесной растительностью, но необходимые и назначенные для ее восстановления – вырубки, гари, редины, прогалины и другие) и предназначеные для ведения лесного хозяйства, но не являющиеся лесными земли (просеки, дороги, болота и др.).

---

[1] Шершеневич, Г. Ф. Курс гражданского права / Г. Ф. Шершеневич. – Тула: Автограф, 2001. – С. 131.

[2] Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая): принят ГД ФС РФ 21.10.1994 (ред. от 27.12.2009) // Собрание законодательства РФ. – 1994. – № 32. – Ст. 3301.

[3] Земельный кодекс Российской Федерации: принят ГД ФС РФ 28.09.2001 (ред. от 22.07.2010) // Собрание законодательства РФ. – 2001. – № 44. – Ст. 4147.

Порядок использования земель лесного фонда регулируется земельным и лесным законодательством.

В ст. 5 Лесного кодекса РФ[4] приведена следующая формулировка леса. Использование, охрана, защита, воспроизводство лесов происходят исходя из понимания о лесе как об экологической системе или как о природном ресурсе. Представляется целесообразным, что применение такого понимания леса уместно только к лесохозяйственным отношениям, т. е. к использованию, охране, защите и воспроизводству.

В гражданском законодательстве РФ лес исключен из перечня видов объектов недвижимого имущества. Следовательно, лес рассматривается как древесно-кустарниковая растительность и древесина.

Понятие леса является базовым для всего лесного законодательства. Данное определение, конечно, не противоречит сложившемуся научному и правовому воззрению о лесе как единстве земли, лесной растительности, животного мира и иных компонентов окружающей природной среды, имеющих важное экологическое, социальное и экономическое значение. Однако это определение нельзя считать исчерпывающим и законченным. Такое определение не раскрывает сущность и содержание определяемых объектов.

Лесной кодекс РФ[5] 1997 г. также не содержал ясного определения понятия леса, только в преамбуле было указано, что лес – система лесной флоры, земли, животного мира и других компонентов окружающей природной среды, имеющей существенное экологическое, экономическое и социальное назначение. В одном из проектов Лесного кодекса встречалось определение леса как природного объекта, составляющего целостную совокупность лесной растительности, земли, почвы, иных компонентов, находящихся во взаимосвязи между собой и внешней средой (лесная экосистема). В другом проекте закона понятие леса связывалось с площадью земли, на которой плотно произрастают лесные растения. Некоторыми учеными разрабатывалось понятие леса как основного типа растительности, господствующий ярус которого образован деревьями одного или нескольких видов с сомкнутыми кронами. Ни одно из этих определений так и не было принято на законодательном уровне. Определение, содержащееся в ст. 5 ЛК РФ, более чем не конкретно, оно подчеркивает только, что лес – это экологическая система, природный ресурс.

В лесном хозяйстве научные позиции на лес воспринимаются сквозь призму сложившихся в последнее время юридических представлений. В частности, такой взгляд на лес отражен в ОСТ 56-108-98 «Лесоводство. Термины и определения» (утв. Приказом Рослесхоза от 3 декабря 1998 г. № 203)[6]. В названном Стандарте под лесом предложено понимать совокупность лесных древесных и иных растений, земли, животных и микроорганизмов и других природных компонентов, находящихся во взаимосвязи с окружающей средой.

Одним из великих ученых в области лесоводства Г. Ф. Морозовым впервые была раскрыта суть леса посредствам трех понятий. Автор высказал, что под лесом следует понимать совокупность древесных растений, измененных во внешней форме, внутреннем строении под воздействием их друг на друга, на занятую почву, а также атмосферу. Второе помимо того, что лес – это совокупность растений, он еще включает в себя и животных, т. е. систему всего живого, где все составные компоненты взаимодействуют между собой и с окружающей средой, непрерывно меняясь. Г. Ф. Морозов был первым, рассмотревшим таким образом лес и именовавшим его биоценозом. Третье: непрестанно и повсеместно отмечая, что лес – это явление географическое, и подчеркивая, что на лес надо смотреть еще шире и глубже, а именно как на ландшафт или часть земного пространства вместе с растениями и животными, Г. Ф. Морозов подчеркивает следующее. За разделением земной поверхности идет разделение почвенного покрова и прилегающих слоев атмосферы, а все взятое вместе влечет за собою и разделение растительного покрова. По его мнению, лес – это географическое явление, разнообразные формы которого и их жизнь не могут быть поняты вне связи этих образований с внешней или географической средой. Настолько тесна и глубока эта связь, что под лесом, в сущности, следует понимать не просто совокупность древесных растений, объединенных взаимной связью, но и ту среду, ту арену, в которой разыгрываются те социальные процессы, которые мы все собираем в понятии «лес». Лес есть стихия и, подобно степям, пустыням, тундрам, есть часть ландшафта, часть, стало быть, земной поверхности, занятой, в силу ее определенных биологических свойств, соответственными лесными сообществами[7].

Такое понимание леса может и представляется достаточно сложным. Однако вместе с тем в нем отражены наиболее существенные и специфические характеристики такого объемного явления, как лес.

Статья 6 ЛК РФ определяет правовой режим земель, на которых располагаются леса. Эта статья – одна из самых важных в ЛК РФ, позволяющая определить правовой режим лесного участка. В ней мы сталкиваемся с понятием леса и земель, на которых леса располагаются. Лесной кодекс РФ 1997 г. содержал понятие лесного фонда и в ст. 7 раскрывал, что такое лесной фонд. Действующий ЛК РФ такого понятия не то что не раскрывает, но и не содержит вообще. При этом законодатель оперирует институтом земель лесного фонда. И вот мы сталкиваемся еще с одной проблемой – самого лесного фонда как понятия нет, а его земли существуют.

Согласно ст. 6 ЛК РФ леса могут располагаться не только на землях лесного фонда, но и на землях иных категорий. Ранее старый Лесной кодекс РФ ограничивал эти категории тремя:

---

4 Лесной кодекс Российской Федерации: принят ГД ФС РФ 08.11.2006 (ред. от 22.07.2010) // Собрание законодательства РФ. – 2006. – № 50. – Ст. 5278.

5 Лесной кодекс Российской Федерации: принят ГД ФС РФ 22.01.1997 (ред. от 24.07.2007) // Собрание законодательства РФ. – 1997. – № 5. – Ст. 610. [Документ утратил силу с 1 января 2009 г. в связи с принятием Федерального закона от 04.12.2006 № 201-ФЗ (ред. 24.07.2007)].

6 Лесоводство. Термины и определения: ОСТ 56-108-98: утв. Приказом Рослесхоза от 3 декабря 1998 г. № 203 (разработан Всероссийским научно-исследовательским институтом лесоводства и механизации лесного хозяйства) // Система ГАРАНТ.

7 Морозов, Г. Ф. Учение о лесе / Г. Ф. Морозов; под ред. В. Г. Нестерова. – 7-е изд. – М.; Л.: ГОСЛЕСБУМИЗДАТ, 1949.

а) земли обороны – на них располагаются леса обороны;

б) земли городских поселений – на них располагаются городские леса;

в) земли сельских поселений – на них располагаются леса сельских поселений, которые не входили в лесной фонд и назывались лесами, не входящими в лесной фонд.

Понятие «леса, не входящие в лесной фонд» действующий ЛК РФ не применяет и устанавливает, что леса могут располагаться на всех без исключения категориях земель. Вот только правовой режим у этих лесов будет различным в зависимости от того, располагаются они на землях лесного фонда или нет.

Согласно земельному законодательству (п. 2 ст. 7 ЗК РФ) правовой режим земель определяется исходя из принадлежности к определенной категории и вида разрешенного использования в соответствии с зонированием территорий, общие принципы и порядок проведения которого устанавливаются федеральным законодательством РФ. Любой вид санкционированного использования выбирается самостоятельно. Для этого не требуется дополнительного разрешающего документа и процедур согласования. Федеральным законом о введении в действие Лесного кодекса РФ был исключен п. 4 ч. 1 ст. 10 Градостроительного кодекса РФ, который вступил в силу со дня официального опубликования. Статья 10 Градостроительного кодекса РФ[8] содержала перечни схем территориального планирования Российской Федерации. Одним из документов территориального планирования Российской Федерации были схемы территориального планирования Российской Федерации в области использования и охраны лесного фонда. Градостроительное зонирование определяет различные территориальные зоны, а следовательно, и их правовой режим (например, жилые, производственные зоны, зоны инженерной и транспортной инфраструктур и иные виды территориальных зон). Устанавливаемые в пределах границ соответствующей территориальной зоны виды разрешенного использования земельных участков, а также всего, что находится над и под поверхностью земельных участков и применяется в процессе их застройки и дальнейшей эксплуатации объектов капитального строительства, предельные размеры земельных участков и параметры санкционированного строительства, реконструкции объектов капитального строительства, а также ограничения использования участков и объектов капитального строительства, признаются градостроительным регламентом. Градостроительные регламенты для земель лесного фонда, равно как и земель водного фонда, земель запаса, земель особо охраняемых природных территорий (за исключением земель лечебно-оздоровительных местностей и курортов), сельскохозяйственных угодий в составе земель сельскохозяйственного назначения не устанавливаются.

В ст. 7 ЛК РФ впервые упоминается понятие лесного участка. Однако в данной статье на раскрыто это понятие, а установлено, что таким участком является земельный участок, границы которого определяются в соответствии со ст. 67, 69 и 92 ЛК РФ. Следовательно, можно выделить необходимые признаки лесного участка:

1) это часть поверхности земли, в том числе почвенный слой, границы которой описаны и подтверждены в установленном законодательством порядке;

2) он расположен на землях лесного фонда или на землях обороны и безопасности, поселений либо особо охраняемых природных территорий, на которых расположены леса;

3) в отношении него проведено лесоустройство в порядке, определенном Правительством РФ, и выполнено проектирование (подготовка проектной документации о местоположении, границах, площади и об иных количественных и качественных характеристиках лесного участка) в соответствии с правилами ст. 69 ЛК РФ;

4) он прошел государственный кадастровый учет лесных участков по правилам ст. 92 ЛК РФ и в соответствии с ФЗ от 24 июля 2007 г. № 221-ФЗ «О государственном кадастре недвижимости»[9].

Только совокупность всех названных признаков позволяет рассматривать соответствующую часть поверхности земли как юридическую категорию лесного законодательства – лесной участок[10].

На сегодняшний день в лесном законодательстве нет больше понятия участка лесного фонда, предоставляемого в пользование. В ранее действовавшем Лесном кодексе РФ понятие «участок лесного фонда» рассматривалось следующим образом. Несмотря на то, что лесное и земельное законодательства весьма тесно связаны, что земли лесного фонда являются самостоятельной категорией земель, Лесной кодекс имеет специфику, кардинально отличающую его от земельного законодательства. В лесных отношениях объектом выступает участок лесного фонда, который рассматривается как комплекс земли и расположенной на ней растительности одновременно, участки нелесных земель, а также участки лесных земель, не покрытых лесной растительностью. Таким образом, к лесному законодательству неприменим термин «земельный участок», так как предметом договорных отношений становится именно участок лесного фонда[11].

Статья 7 ЛК РФ полностью изменила представление о предмете договорных отношений в области лесопользования. Теперь законодатель подчеркивает, что предоставляется только земельный участок, называя его лесным участком. Согласно ст. 6 Земельного кодекса РФ земельный участок как объект земельных отношений – это часть поверхности земли (в том числе почвенный слой), границы которой описаны и удостоверены в установленном законодательством порядке. Во-первых,

---

[8] Градостроительный кодекс Российской Федерации: принят ГД ФС РФ 22.12.2004 (ред. с изм. и доп., вступившими в силу с 01.10.2010) // Собрание законодательства РФ. – 2005. – № 1 (часть 1). – Ст. 16.

[9] О государственном кадастре недвижимости: закон РФ от 24.07.2007 № 221-ФЗ (ред. с изм. и доп., вступившими в силу с 01.03.2010) // Собрание законодательства РФ. – 2007. – № 31. – Ст. 4017.

[10] Комментарий к новому Лесному кодексу Российской Федерации (поглавный) / В. В. Залесский, А. Д. Куликов, О. М. Оглоблина и др.; под ред. М. Ю. Тихомирова. – М.: Изд-во М. Ю. Тихомирова, 2007. – С. 41.

[11] Семьянова, А. Ю. Комментарий к Лесному кодексу Российской Федерации (постатейный). – М.: Юстицинформ, 2005. – С. 28.

если придерживаться данного определения земельного участка для Лесного кодекса, следует все же на уровне закона указать, что данное понятие земельного участка применимо не только для земельного участка как объекта земельных отношений, но и для земельного участка как объекта лесных отношений – лесного участка, что на сегодняшний день не сделано. Во-вторых, видно, что остальные составляющие, входящие в понятие леса вообще в качестве предоставляемого объекта, не учитываются и не должны учитываться, т. е. ни растительность, ни животные, ни водные объекты, ни другие составляющие экологической системы. В-третьих, предел почвенного слоя не определен ни в отношении земельных отношений, ни в отношении лесных отношений.

В соответствии со ст. 3 Федерального закона «О введении в действие Лесного кодекса Российской Федерации» земли лесного фонда находятся в федеральной собственности. Статья 8 ЛК РФ устанавливает, что и сформированные, и формируемые лесные участки в соответствии со ст. 7 ЛК РФ также находятся только в федеральной собственности, независимо от того, предоставлены они физическим или юридическим лицам на установленном праве пользования или нет. Содержание права собственности в целом как института гражданского права закреплено в ст. 209 ГК РФ. Собственнику принадлежит право владения, пользования и распоряжения своим имуществом. В соответствии со ст. 9 Конституции РФ земля и другие природные ресурсы могут находиться в частной, государственной, муниципальной и иных формах собственности. Общие положения об оборотоспособности объектов гражданских прав, в том числе земли и других природных ресурсов, закреплены в ст. 129 ГК РФ. Согласно п. 3 ст. 129 ГК РФ земля и другие природные ресурсы могут отчуждаться и переходить от одного лица к другому иными способами в той мере, в какой их оборот допускается законами о земле и других природных ресурсах.

Закрепление собственности Российской Федерации на земли лесного фонда и на земельные участки из их состава реально не допускает возможности их приватизации или передачи в муниципальную собственность и собственность субъектов Российской Федерации. Однако такая возможность все-таки существует. Для этого необходимо перевести земли лесного фонда или земельные участки из их состава в другую категорию.

Перечень земельных участков, изъятых из оборота, т. е. тех, которые нельзя предоставлять в частную собственность, а также перечень земельных участков, ограниченных в обороте, т. е. тех, которые по общему правилу также нельзя предоставлять в частную собственность (за исключением прямого разрешения о том федерального закона), содержатся в ст. 27 Земельного кодекса РФ. Статьей 33 Федерального закона «О введении в действие Лесного кодекса Российской Федерации» подп. 2 п. 5 ст. 27 Земельного кодекса РФ был изложен в другой редакции. Так, ограничиваются в обороте находящиеся в государственной или муниципальной собственности земельные участки из состава земель лесного фонда.

Правовой режим лесных участков в составе земель нелесного фонда и иных категорий точно не определен, что уже породило немало спорных моментов. Как видно, формы собственности на такие лесные участки могут быть любыми и должны определяться в соответствии с земельным законодательством. Пока такие подробности земельное законодательство не содержит. Достаточно сложно будет определить критерий отнесения лесного участка в составе земель иных категорий к таковому при условии отсутствия на нем соответствующих насаждений. На сегодняшний день правовой режим лесных участков как объектов гражданских прав является достаточно сложным, а наука лесного права – комплексной. Такие отношения регулируются как нормами гражданского законодательства РФ, носящими частно-правовой характер, так и нормами лесного и земельного законодательства, которые имеют публично-правовой характер.

ЛИТЕРАТУРА

1. Градостроительный кодекс Российской Федерации: принят ГД ФС РФ 22.12.2004 (ред. с изм. и доп., вступившими в силу с 01.10.2010) // Собрание законодательства РФ. – 2005. – № 1 (часть 1). – Ст. 16.

2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая): принят ГД ФС РФ 21.10.1994 (ред. от 27.12.2009) // Собрание законодательства РФ. – 1994. – № 32. – Ст. 3301.

3. Земельный кодекс Российской Федерации: принят ГД ФС РФ 28.09.2001 (ред. от 22.07.2010) // Собрание законодательства РФ. – 2001. – № 44. – Ст. 4147.

4. Комментарий к новому Лесному кодексу Российской Федерации (поглавный) / В. В. Залесский, А. Д. Куликов, О. М. Оглоблина и др.; под ред. М. Ю. Тихомирова. – М.: Изд-во М. Ю. Тихомирова, 2007. – 251 с.

5. Лесной кодекс Российской Федерации: принят ГД ФС РФ 08.11.2006 (ред. от 22.07.2010) // Собрание законодательства РФ. – 2006. – № 50. – Ст. 5278.

6. Лесной кодекс Российской Федерации: принят ГД ФС РФ 22.01.1997 (ред. от 24.07.2007) // Собрание законодательства РФ. – 1997. – № 5. – Ст. 610. [Документ утратил силу с 1 января 2009 г. в связи с принятием Федерального закона от 04.12.2006 № 201-ФЗ (ред. 24.07.2007)].

7. Лесоводство. Термины и определения: ОСТ 56-108-98 (утв. Приказом Рослесхоза от 3 декабря 1998 г. № 203), разработан Всероссийским научно-исследовательским институтом лесоводства и механизации лесного хозяйства // Система ГАРАНТ.

8. Морозов, Г. Ф. Учение о лесе / Г. Ф. Морозов; под ред. В. Г. Нестерова. – 7-е изд. – М.; Л.: ГОСЛЕСБУМИЗДАТ, 1949. – 455 с.

9. О государственном кадастре недвижимости: закон РФ принят ГД ФС РФ 04.07.2007 (ред. с изм. и доп., вступившими в силу с 01.03.2010) // Собрание законодательства РФ. – 2007. – № 31. – Ст. 4017.

10. Семьянова, А. Ю. Комментарий к Лесному кодексу Российской Федерации (постатейный) / А. Ю. Семьянова. – М.: Юстицинформ, 2005. – 288 с.

11. Шершеневич, Г. Ф. Курс гражданского права / Г. Ф. Шершеневич. – Тула: Автограф, 2001. – 720 с.

УДК 347.195. 21
ББК 67.404.21

Борисов Дмитрий Юрьевич,
преподаватель кафедры гражданско-правовых дисциплин
Волгоградской академии государственной службы,
г. Волгоград,
e-mail: nbhr@yandex.ru

ПРАВОВОЙ СТАТУС ГОСУДАРСТВЕННОГО И МУНИЦИПАЛЬНОГО ЗАКАЗЧИКА КАК ОРГАНИЗАТОРА ТОРГОВ

LEGAL STATUS OF THE STATE AND MUNICIPAL CUSTOMER AS THE ORGANIZER OF BIDDING PROCESS

В статье анализируется правовой статус государственного и муниципального заказчика как обязательного субъекта отношений по размещению заказов для государственных и муниципальных нужд. Обязательным субъектом отношений по размещению заказов выступает заказчик, он наделяется публично-правовым образованием правом на расходование бюджетных средств и средств, полученных от приносящей доход деятельности и несет обязанности перед участниками размещения заказов при проведении торгов. Публично-правовое образование принимает на себя финансовые обязательства перед поставщиком, исполнителем, подрядчиком лишь после заключения контракта и не обладает какими-либо правами и не несет обязанностей при размещении заказов для государственных или муниципальных нужд.

The article analyses legal status of the state and municipal customer as the required subject of relations for placement of orders for the state and municipal needs.. Customer appears as the required subject of relations for placement of orders; he is entitled by the legal entity with the right to spend budget funds and resources, obtained from the activity giving income, and bears responsibilities to the bidders during the bidding process. The legal entity undertakes financial obligations to the supplier, executor, contractor only after making a contract and does not possess any rights and does not bear responsibilities in the process of orders placement for the state or municipal needs.

Ключевые слова: правовой статус, организатор торгов, размещение заказов, государственные нужды, публично-правовое образование, бюджетные средства, публичные торги, финансовые обязательства, государственные нужды, муниципальные нужды.

Keywords: legal status, the organizer of tenders, placing orders, the state needs to legal education, public finance, public tenders, financial-publicly obligations, the state needs, municipal needs.

Категория «правовое положение (статус)» в целом характеризует совокупность прав и обязанностей какого-либо субъекта, свидетельствует о занимаемом им месте и его возможностях в обществе с точки зрения закона. Правовое положение субъекта динамично, постоянно меняется под влиянием различных процессов, происходящих в общественной жизни (принятие новых нормативно-правовых актов, объявление одним государством войны другому, заключение трудового договора, вступление в брак и т. д.)[1]. Правовой статус выступает основой правовых принципов построения взаимоотношений между отдельными субъектами права, к числу которых относится и само государство.

Размещение заказов производится для государственных и муниципальных нужд, под которыми в Федеральном законе от 21 июля 2005 г. № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд»[2] (далее – Закон № 94-ФЗ) понимаются соответственно потребности Российской Федерации, субъектов РФ, государственных заказчиков, а также муниципальных образований и муниципальных заказчиков в товарах, работах и услугах. Л. В. Андреева указывает на то, что содержание государственных нужд составляют потребности в товарах, работах, услугах, необходимых для осуществления функций и полномочий как государства, так и государственных заказчиков[3]. В части 1 ст. 9 Закона № 94-ФЗ прямо указывается на то, что государственный контракт заключается от имени соответствующего публично-правового образования, следовательно, и в его интересах. При этом заказ считается размещенным с момента заключения контракта.

---

[1] Халфина, Р. О. Общее учение о правоотношении / Р. О. Халфина. − М.: Юрид. лит., 1974. − С. 123.

[2] О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд: закон РФ от 21.07.2005 № 94-ФЗ (ред. от 27.07.2010) // Собрание законодательства РФ. − 2005. − № 30 (ч. 1). − Ст. 3105.

[3] Андреева, Л. В. Закупки товаров для федеральных государственных нужд: правовое регулирование / Л. В. Андреева. − М.: Волтерс Клувер, 2009. − С. 24.

А. В. Дёмкина в своей диссертационной работе отстаивает позицию о том, что обязательным субъектом преддоговорных отношений по государственным и муниципальным контрактам может выступать исключительно соответствующее публично-правовое образование, а не созданные им юридические лица[4]. Вынуждены не согласиться с указанным выводом, поскольку считаем, что при размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг заказчики выступают в качестве самостоятельных субъектов.

Публичные образования не указаны в качестве субъектов отношений по размещению заказов. В ст. 5 Закона № 94-ФЗ указано, что размещение заказов − это действия государственных и муниципальных заказчиков (далее − заказчики) и уполномоченных органов. Следовательно, сами публичные образования в такие отношения не вступают.

Статус заказчика приобретается в силу Закона № 94-ФЗ. К заказчикам Закон № 94-ФЗ относит государственные органы (в том числе органы государственной власти), органы управления государственными внебюджетными фондами, органы местного самоуправления, бюджетные учреждения, иных получателей средств федерального бюджета, бюджетов субъектов Российской Федерации или местных бюджетов (ч. 1 ст. 4). Следовательно, объединяющим термином для всех указанных лиц выступает получатель бюджетных средств, который заимствован законодателем из Бюджетного кодекса РФ[5] (далее − БК РФ).

Исчерпывающий перечень субъектов, могущих быть получателями бюджетных средств, не позволяет нам расширительно толковать норму ч. 1 ст. 4 Закона № 94-ФЗ и относить к заказчикам иных лиц, не указанных в ст. 6 БК РФ.

Тогда вывод Н. Качур и И. Богдановой о том, что от имени публичных образований стороной государственного (муниципального) контракта на выполнение работ для государственных (муниципальных) нужд − заказчиком могут выступать как органы государственной власти или органы местного самоуправления, так и специально уполномоченные на это физические и юридические лица[6], является неверным. В подтверждение вышесказанного можно привести письмо Министерства финансов РФ от 9 сентября 2008 г. № 09-07-05/921 «О разъяснении Бюджетного кодекса РФ», где указано, что государственные унитарные предприятия не являются бюджетополучателями, поскольку они прямо не указаны в ст. 6 БК РФ[7]. По тем же основаниям нельзя отнести к государственным или муниципальным заказчикам автономные учреждения, что подтверждается в Письме Минэкономразвития РФ от 18.01.2008 г. № Д04-90 «По вопросу разъяснений, связанных с применением Федерального закона от 21 июля 2005 г. № 94-ФЗ»[8].

Помимо перечня субъектов, в понятии «получатель бюджетных средств» определяющим выступает наличие прав на принятие и (или) исполнение бюджетных обязательств за счет средств соответствующего бюджета. Бюджетные обязательства Бюджетный кодекс определяет через понятие расходных обязательств, подлежащих исполнению в соответствующем финансовом году. В свою очередь, расходные обязательства – обусловленные законом, иным нормативным правовым актом, договором или соглашением обязанности публично-правового образования (Российской Федерации, субъекта Российской Федерации, муниципального образования) или действующего от его имени бюджетного учреждения предоставить физическому или юридическому лицу, иному публично-правовому образованию, субъекту международного права средства из соответствующего бюджета.

Таким образом, заказчики как получатели бюджетных средств выступают от лица публично-правового образования в момент заключения и исполнения государственных контрактов с победителями торгов либо с единственными поставщиками (исполнителями, подрядчиками), поскольку именно после этого у них возникает обязательство по передаче денежных средств, выделенных им из соответствующего бюджета, указанным лицам.

В связи с тем, что финансировать все бюджетные учреждения в полном объеме государственный бюджет не в состоянии, законодательством РФ предусмотрена норма, в соответствии с которой учреждениям дается право осуществлять деятельность, приносящую доходы, если это допускается их учредительными документами. Полученные от такой деятельности доходы, приобретенное за счет них имущество поступают в самостоятельное распоряжение учреждения и учитываются на отдельном балансе (п. 2 ст. 298 ГК РФ)[9].

На вопрос о том, выступает ли бюджетное учреждение от лица публично-правового образования, заключая контракты, финансируемые за счет таких доходов, следует ответить утвердительно. Так, бюджетное законодательство ограничивает право на самостоятельное распоряжение внебюджетными средствами, что подтверждается письмами Министерством финансов РФ от 12 ноября 2001 г. № 3-01-01/12-333[10] и от 21 февраля 2006 г. № 02-13-10/339[11]. Данные средства относятся

---

[4] Дёмкина, А. В. Поставка товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд: участники гражданских правоотношений и особенности санкций: автореф. дис. … канд. юрид. наук / А. В. Дёмкина. − М., 2009. − С. 19.

[5] Бюджетный кодекс Российской Федерации: принят ГД ФС РФ 17.07.1998 (ред. от 30.09.2010) // Собрание законодательства РФ. − 1998. − № 31. − Ст. 3823.

[6] Качур, Н. О субъектном составе государственного (муниципального) контракта на выполнение работ для государственных (муниципальных) нужд / Н. Качур, И. Богданова // Хозяйство и право. − 2007. − № 5. – С. 38.

[7] О разъяснении Бюджетного кодекса РФ: письмо Министерства финансов РФ от 09.09.2008 № 09-07-05/921 // Еженедельник бухгалтера. − 2008. − № 23.

[8] По вопросу разъяснений, связанных с применением Федерального закона от 21 июля 2005 г. № 94-ФЗ: письмо Министерства экономического развития РФ от 18.01.2008 № Д04-90 // СПС «КонсультантПлюс».

[9] Гражданский кодекс Российской Федерации. Ч. 1: принят ГД ФС РФ 21.10.1994 (ред. от 27.12.2009) // Собрание законодательства РФ. − 1994. − № 32. − Ст. 3301.

[10] Письмо Министерства финансов РФ от 12 ноября 2001 г. № 3-01-01/12-333 // Экономика и жизнь. − 2001. − № 48. Фактически утратил силу в связи с признанием утратившим силу Приказа Минфина РФ от 21.06.2001 № 46н, во исполнение которого был издан данный документ (Письмо Минфина РФ от 04.03.2009 № 02-03-09/1070).

[11] О внебюджетных источниках финансирования: письмо Министерства финансов РФ от 21 февраля 2006 г. № 02-13-10/339 [Электронный ресурс]. − Режим доступа: http://www.pravoteka.ru/pst/912/455561.html (дата обращения: 12.11.2010).

к внебюджетным средствам бюджетных учреждений и являются внебюджетными источниками финансирования потребностей Российской Федерации.

Следовательно, расходы бюджетных учреждений на удовлетворение государственных и муниципальных нужд осуществляются за счет бюджетных средств и средств, полученных от приносящей доход деятельности в рамках Закона № 94-ФЗ, а выдача генерального разрешения представляет собой передачу прав на расходование внебюджетных средств от публично-правового образования заказчику. При этом с передачей указанных прав у заказчика возникают обязательства по размещению заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг в соответствии с требованиями Закона № 94-ФЗ.

Далее, нам необходимо определить, имеют ли публично-правовые образования права и несут ли они обязанности при определении поставщика, исполнителя, подрядчика по контрактам. В качестве преимущественного способа размещения заказов в ст. 10 Закона № 94-ФЗ указываются торги. ГК РФ в общей норме предъявляет особые требования к субъектному составу правоотношений, складывающихся при проведении торгов (ст. 447). В таком правоотношении на одной стороне должен выступать собственник вещи или обладатель иного имущественного права на нее, коим выступает организатор торгов, на другой стороне − их участники.

Как мы уже отмечали, заказчики обладают правами на денежные средства, поступающие к ним из соответствующего бюджета и внебюджетных источников финансирования, в связи с чем они могут выступать организаторами торгов, проводимых для государственных или муниципальных нужд.

В состав прав заказчика как организатора торгов, согласно ГК РФ, входят права на определение формы торгов, условий их проведения (сроков, порядка, требований к участникам), на передачу своих полномочий специализированной организации (ст. 447 ГК РФ) и на отказ от проведения торгов (п. 3 ст. 448 ГК РФ). В свою очередь, Закон № 94-ФЗ данные права в одних случаях расширяет, в других − ограничивает. Например, при определении формы торгов заказчик должен руководствоваться положениями указанного закона, при этом нарушение его требований является основанием для признания арбитражным судом недействительным размещения заказа по иску заинтересованного лица или контролирующих органов.

Условия проведения торгов настолько подробно прописаны в Законе № 94-ФЗ, что практически не дают возможности заказчикам самостоятельно их определять, особенно это касается сроков, процедур, требований к участникам и оформляемым документам. В этом проявляется антикоррупционная направленность указанного закона, поскольку, как нам представляется, законодатель руководствовался следующей логикой: чем больше в законе императивных норм, тем меньше возможности остается для его обхода. Право на привлечение специализированной организации для проведения торгов Закон № 94-ФЗ сохраняет, но требует разместить заказ для отбора такой организации (ч. 2 ст. 6), а также указывает на права заказчика, передача которых такой организации не допускается (ч. 1 ст. 6).

Закон № 94-ФЗ предусматривает отличные от ГК РФ сроки, в которые заказчик вправе отказаться от проведения торгов. Согласно ГК РФ организатор вправе отказаться от открытого конкурса не позднее чем за тридцать дней до его проведения, а по Закону № 94-ФЗ − за пятнадцать дней до даты окончания срока подачи заявок на участие в конкурсе (ч. 5 ст. 21). Открытый аукцион может быть отменен, согласно ГК РФ, не позднее чем за три дня до наступления даты его проведения, по Закону № 94-ФЗ − не позднее чем за десять дней до даты окончания подачи заявок на участие в аукционе (ч. 4 ст. 33). Несоблюдение указанных сроков влечет для заказчика только обязанность возместить участникам понесенный ими реальный ущерб (п. 3 ст. 448 ГК РФ).

Наряду с указанными правами Закон № 94-ФЗ наделяет заказчиков правом на изменение условий, содержащихся в извещении, и документации о торгах, но устанавливает временные рамки. Заказчик вправе это сделать не позднее чем за пять дней до даты окончания подачи заявок на участие в конкурсе или аукционе (ч. 4.1 ст. 21, ч. 3 ст. 24, ч. 3.1 ст. 33 и ч. 9 ст. 34 Закона № 94-ФЗ). При этом не допускается менять предмет торгов.

В отличие от ГК РФ, Закон № 94-ФЗ не требует от участников внесения задатка (п. 4 ст. 448 ГК РФ), вместо этого предоставляет право заказчикам установить требование об обеспечении заявки на участие в конкурсе или аукционе (ч. 4 ст. 20 и ч. 5 ст. 32).

В силу правил ГК РФ в состав обязанностей организатора торгов включаются извещение потенциальных участников о проведении торгов, назначение конкурсной комиссии (п. 2 ст. 448), возмещение реального ущерба участникам в случае, если организатор откажется от проведения торгов в соответствии с п. 3 ст. 448 ГК РФ, подписание контракта, на право заключить который проводились торги.

В свою очередь, Закон № 94-ФЗ значительно расширяет круг обязанностей заказчика как организатора торгов. К обязанностям заказчика относятся: предоставление документации о торгах любому заинтересованному лицу; разъяснение ее положений участникам размещения заказа с учетом того, что не должна меняться ее суть; прием и регистрация заявок на участие в торгах, информирование участников размещения заказа о признании их участниками торгов; направление победителю итогового протокола и проекта контракта; возврат денежных средств, внесенных в качестве обеспечения заявки участникам торгов. Также из анализа норм Закона № 94-ФЗ можно вывести обязанность по определению победителя торгов, которая возникает у заказчика при наличии двух и более участников, которые по результатам рассмотрения заявок были допущены к участию в торгах.

Таким образом, обязательным субъектом отношений по размещению заказов выступает заказчик, поскольку он наделяется публично-правовым образованием правом на расходование бюджетных средств и средств, полученных от приносящей доход деятельности и несет обязанности перед участниками размещения заказов при проведении торгов. В свою очередь публично-правовое образование принимает на себя финансовые обязательства перед поставщиком, исполнителем,

подрядчиком лишь после заключения контракта и не обладает какими-либо правами и не несет обязанностей при размещении заказов для государственных или муниципальных нужд.

ЛИТЕРАТУРА

1. Андреева, Л. В. Закупки товаров для федеральных государственных нужд: правовое регулирование / Л. В. Андреева. − М.: Волтерс Клувер, 2009. − 296 с.

2. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 № 145-ФЗ (ред. от 30.09.2010) // Собрание законодательства РФ. − 1998. − № 31. − Ст. 3823.

3. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая): принят ГД ФС РФ 21.10.1994 (ред. от 27.12.2009) // Собрание законодательства РФ. − 1994. − № 32. − Ст. 3301.

4. Дёмкина, А. В. Поставка товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд: участники гражданских правоотношений и особенности санкций: автореф. дис. ... канд. юрид. наук / А. В. Дёмкина. − М., 2009. − 28 с.

5. Качур, Н. О субъектном составе государственного (муниципального) контракта на выполнение работ для государственных (муниципальных) нужд / Н. Качур, И. Богданова // Хозяйство и право. − 2007. − № 5. – С. 34 – 39.

6. О внебюджетных источниках финансирования: письмо Министерства финансов РФ от 21 февраля 2006 г. № 02-13-10/339 [Электронный ресурс]. − Режим доступа: // http://www.pravoteka.ru/pst/912/455561.html (текст официально опубликован не был).

7. О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд: закон РФ от 21.07.2005 № 94-ФЗ (ред. от 27.07.2010, с изм. и доп., вступающими в силу с 02.09.2010) // Собрание законодательства РФ. − 2005. − № 30 (ч. 1). − Ст. 3105.

8. О разъяснении Бюджетного кодекса РФ: письмо Министерства финансов РФ от 09.09.2008 № 09-07-05/921 // Еженедельник бухгалтера. − 2008. − № 23.

9. Письмо Министерства финансов РФ от 12 ноября 2001 г. № 3-01-01/12-333 // Экономика и жизнь. − 2001. − № 48.

10. По вопросу разъяснений, связанных с применением Федерального закона от 21 июля 2005 г. № 94-ФЗ: письмо Министерства экономического развития РФ от 18.01.2008 № Д04-90 // СПС «КонсультантПлюс».

11. Халфина, Р. О. Общее учение о правоотношении / Р. О. Халфина. − М.: Юрид. лит., 1974. − 348с.

УДК 347.215
ББК 67.404.021

Каплунова Наталья Алексеевна,
студентка юридического факультета, магистрант
Волгоградского государственного университета,
г. Волгоград,
e-mail: natmj@inbox.ru

БИРЖЕВЫЕ ОБЛИГАЦИИ: НОВЫЙ ЭТАП РАЗВИТИЯ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА О РЫНКЕ ЦЕННЫХ БУМАГ

EXCHANGE BONDS: A NEW STAGE OF DEVELOPMENT OF LEGISLATIONS ON A SECURITIES MARKET

В статье анализируется легальное определение биржевой облигации. Отличительные черты, выявленные в качестве признаков биржевой облигации, соотнесены с признаками ценной бумаги, традиционно выделяемыми в юридической литературе. Несмотря на то, что данный вид облигаций является совершенно новым для отечественного рынка ценных бумаг, создается их обособленный рынок, который уже прошел определенные стадии развития, автор выделяет три соответствующих этапа. Государство готово стимулировать рынок биржевых облигаций, о чем свидетельствуют положения Стратегии развития финансового рынка Российской Федерации на период до 2020 г., в рамках которой предполагается снизить административные барьеры и упростить процедуры государственной регистрации выпусков ценных бумаг.

The article analyses the legal determination of stock exchange bond. The distinguishing features, revealed as the signs of stock exchange bond, are correlated with the signs of securities, traditionally isolated in the juridical literature. Despite the fact that this form of bonds is completely new for the domestic market of securities, their self-contained market, which has already passed the specific stages of development, is being created; the author distinguishes three appropriate stages. The state is ready to stimulate the market of stock exchange bonds, which is certified by the provisions of the Strategy of development of the financial

market of the Russian Federation for the period until 2020, within the framework of which it is intended to decrease administrative barriers and to simplify procedures of the state registration of the releases of securities.

Ключевые слова: биржевая облигация, ценная бумага, фондовая биржа, открытая подписка, идентификационный номер, государственная регистрация, облигация, эмиссия облигаций, рынок биржевых облигаций, номинальная стоимость.

Keywords: stock exchange bond, securities, stock exchange, the open subscription, identification number, state registration, bond, emission of bonds, market of stock exchange bonds, nominal cost.

В соответствии со ст. 816 ГК РФ «облигацией признается ценная бумага, удостоверяющая право ее держателя на получение от лица, выпустившего облигацию, в предусмотренный ею срок номинальной стоимости облигации или иного имущественного эквивалента. Облигация вместе с тем предоставляет ее держателю право на получение фиксированного в ней процента от номинальной стоимости облигации либо иные имущественные права»[1].

Особенности облигаций как вида ценных бумаг:

а) выпускаются только на определенный срок. Срок их погашения варьируется от одного года до 30 лет. Это объясняется выдачей облигаций на основании возникновения отношений займа, основными принципами которого являются срочность, возвратность и платность;

б) выпуск и отчет об итогах выпуска облигаций подлежат государственной регистрации. При открытом размещении информация о выпуске должна раскрываться [2];

в) характер выпуска облигаций, как правило, целевой − финансирование конкретных программ или объектов, последние, в свою очередь, обеспечивают выплаты дохода по облигациям[3].

Согласно ст. 1 Федерального закона «О рынке ценных бумаг»[4] облигация – это эмиссионная ценная бумага. Сообразно логике законодателя она должна пройти процедуру эмиссии, этапы которой перечислены в гл. 5 указанного ФЗ, а также в подп. 2.2–2.6 Приказа Федеральной службы по финансовым рынкам от 25.01.2007 г. № 07-4/пз-н «Об утверждении стандартов эмиссии ценных бумаг и регистрации проспектов ценных бумаг»[5].

Становление рынка биржевых облигаций

В соответствии с планом по реализации Стратегии развития финансового рынка Российской Федерации на 2006–2008 гг. был принят Федеральный закон «О внесении изменений в Федеральный закон «О рынке ценных бумаг» и некоторые другие законодательные акты Российской Федерации». Цели закона: расширение перечня финансовых инструментов, обращающихся на финансовом рынке; снижение сложности процедур привлечения инвестиционных средств на финансовом рынке российскими предприятиями и определение порядка эмиссии и обращения биржевых облигаций[6].

25 марта 2008 г. на Фондовой бирже ММВБ состоялось дебютное размещение биржевых облигаций ОАО «РБК Информационные Системы». Организатор выпуска облигаций – «Альфа-Банк»[7]. Как сообщалось в феврале 2010 г. в «Российской газете», итогом 2009 г. на ММВБ (Московской межбанковской валютной бирже) стало рекордное по объему размещение облигаций − 930,1 млрд руб., определенную долю которого составили стремительно развивающиеся биржевые облигации.

Главным образом изменения законодательства повлияли на заметно повысившуюся привлекательность биржевых облигаций. Теперь возможен выпуск биржевых облигаций любым хозяйственным обществом, государственной корпорацией или международной финансовой организацией (ранее только открытым акционерным обществом), облигации или акции которого прошли листинг на фондовой бирже (прежде − только акции). В то же время увеличился срок исполнения обязательств по облигациям с 1 года до 3 лет с момента их размещения. Итог − биржевые облигации стали доступны более чем 200 эмитентам, чьи акции и (или) облигации прошли листинг на Фондовой бирже ММВБ. Таким образом, ожидается, что перечень эмитентов биржевых облигаций в ближайший год значительно пополнится.

Несмотря на то, что данный вид облигаций является совершенно новым для отечественного рынка ценных бумаг, создается обособленный рынок биржевых облигаций, который уже прошел определенные стадии развития. По нашему мнению, их три. Критериями для выделения этапов развития рынка биржевых облигаций являются последовательные изменения в законодательстве о ценных бумагах. Представляется, что можно выделить следующие этапы формирования рынка биржевых облигаций.

I этап

Поэтапное развитие российского долгового рынка закономерно привело к появлению биржевых облигаций.

Российский рынок располагал двумя инструментами с фиксированным доходом: облигации и векселя. Первые – ценные бумаги, обращающиеся на бирже, со сроками погашения не менее трех лет. Вторые − бумаги, обращающиеся на неорганизованном рынке, со сроками погашения до года.

---

[1] Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая): принят ГД ФС РФ 22.12.1995 (ред. от 17.07.2009) // Собрание законодательства РФ. − 1996. − № 5. − Ст. 410.

[2] Комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации (части второй): постатейный / Т. Е. Абова, А. Л. Алферов, Л. В. Андреева и др.; под ред. Т. Е. Абовой, А. Ю. Кабалкина. − М.: Юрайт, 2004.

[3] Ценные бумаги как объекты прав: учеб. пособие / авт. кол. Allpravo.Ru. – 2005 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://allpravo.ru/library/doc99p0/instrum4885/item4898.html (дата обращения 12.11.2010).

[4] О рынке ценных бумаг: закон РФ от 22.04.1996 № 39-ФЗ (с изм. и доп., вступившими в силу с 01.01.2010) // Собрание законодательства РФ. − 1996. − № 17. − Ст. 1918.

[5] Об утверждении Стандартов эмиссии ценных бумаг и регистрации проспектов ценных бумаг: приказ ФСФР РФ от 25.01.2007 № 07-4/пз-н (ред. от 20.07.2010) // Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти. − 2007. − № 25.

[6] Правительство РФ. Об утверждении стратегии развития финансового рынка на 2006–2008 годы: распоряжение от 01.06.2006 № 793-р // Собрание законодательства РФ. − 2006. − № 24. − Ст. 2620.

[7] Савинов, Л. Биржевые облигации: дебют состоялся / Л. Савинов // Рынок ценных бумаг [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.rcb.ru/rcb/2008-14/14019/?phrase_id=766328 (дата обращения: 12.11.2010).

Процедура выпуска облигаций достаточно трудоемка, характеризуется длительностью и является дорогостоящей, а с векселем – обратная ситуация, отсюда и его недостатки: риски подделки, мошенничества, вытекающие из существования в форме бумажного носителя.

Указанные достоинства этих двух видов ценных бумаг предопределили потребность в создании новой ценной бумаги, сочетающей в себе указанные преимущества. Ко всему прочему, такой инструмент уже существует на западных рынках. В первую очередь, в США обращаются коммерческие бумаги (commercial papers). Выпуск коммерческих бумаг обычно осуществляют крупные корпорации или коммерческие банки, срок их на финансовом рынке порядка 50 дней.

Перенести существующий инструмент на российскую почву оказалось непросто. Еще в 2002 г. ФКЦБ России разработала законопроект, регулирующий выпуск краткосрочных коммерческих бумаг без государственной регистрации, но прошло четыре года, прежде чем новая ценная бумага получила правовое закрепление[8].

II этап

27 июля 2006 г. был принят Федеральный закон № 138-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О рынке ценных бумаг» и некоторые другие законодательные акты РФ»[9]. В этом законе содержится статья 27.5.2, которая посвящена новому инвестиционному инструменту на рынке ценных бумаг – биржевым облигациям. Федеральный закон № 138-ФЗ направлен на обеспечение порядка выпуска, обращения и правового регулирования нового вида ценных бумаг. Для этих целей законодателем определены понятие, а также особенности выпуска и обращения биржевых облигаций.

III этап

30 декабря 2008 г. с принятием Федерального закона № 320-ФЗ внесены изменения в ст. 27.5.2 ФЗ «О рынке ценных бумаг»[10], а именно:

1) расширен перечень организационно-правовых форм компаний, которые могут быть эмитентами (подп. «а» п. 1). Помимо акционерных обществ в него вошли также иные хозяйственные общества, государственные корпорации и международные финансовые организации;

2) допускается размещение биржевых облигаций не только при включении акций коммерческих организаций в котировальный список биржи, осуществляющей допуск биржевых облигаций, но и облигаций (либо того и другого), подп. «а» п.1;

3) снято требование фиксированного процента от номинальной стоимости по биржевым облигациям. Теперь процент по ним может быть нефиксированным (подп. «б» п.1);

4) расширен максимальный срок исполнения по облигациям с одного года до трех лет с момента их размещения (подп. «в» п.1);

5) биржевые облигации могут быть допущены к торгам не только на бирже, осуществляющей листинг акций, в нынешней редакции: акций или облигаций (п. 2);

6) эмитенты имеют право требовать (п. 5.) досрочного погашения биржевых облигаций в случае делистинга всех типов акций или облигаций эмитента (не только акций в предыдущей редакции).

Динамика эмиссий биржевых облигаций

По данным статистики ММВБ – одной из крупнейших универсальных бирж в России, странах СНГ и Восточной Европы, сегменту биржевых облигаций присущ стремительный рост[11].

С 2007 г. зарегистрированы и были готовы к размещению 87 выпусков биржевых облигаций 14 эмитентов на сумму 180 млрд руб.; в 2008 г. размещено 15 выпусков биржевых облигаций 3 эмитентов общим объемом 16,5 млрд руб. по номиналу (3,2 % от объема размещения классических корпоративных облигаций); в январе–августе 2009 г. были размещены 13 выпусков биржевых облигаций 5 эмитентов объемом 53,3 млрд руб. (рост до 11,02 % объема размещения корпоративных облигаций за этот же период 2009 г.); на 1 сентября 2009 г. на Фондовой бирже ММВБ обращается 18 выпусков биржевых облигаций 6 эмитентов объемом 58 млрд руб.

За 2009 г. по сравнению с 8 месяцами 2008 г. оборот биржевых облигаций вырос в 10 раз до 68,8 млрд руб. (5,2 % оборота корпоративных облигаций).

На рынке биржевых облигаций за 2008–2009 гг. неисполнение обязательств наступило по двум выпускам (БО-04, БО-05) ОАО «РБК Информационные Системы» общей номинальной стоимостью 3 млрд руб.

При благоприятной рыночной конъюнктуре объем размещения биржевых облигаций в 2010 г. сможет составить 120–175 млрд. руб. (20–35 % объема размещения корпоративных облигаций).

Понятие биржевой облигации

Легальное определение биржевой облигации дано в п. 1 ст. 27.5.2 ФЗ «О рынке ценных бумаг», где перечислены признаки этого вида ценных бумаг. Попытаемся проанализировать данную дефиницию, соотнеся указанные в законе признаки биржевой облигации (пп. 1–7 ч. 1, чч. 2–5 ст. 27.5.2) с признаками ценных бумаг, которые традиционно указывает юридическая наука.

Эмиссия облигаций может осуществляться без государственной регистрации их выпуска (дополнительного выпуска), регистрации проспекта облигаций и государственной регистрации отчета об итогах их выпуска (дополнительного выпуска) при одновременном наличии указанных ниже признаков, облигации являются биржевыми.

Признаки биржевой облигации как ценной бумаги – объекта гражданских прав

1. *Документарность*. Форма выпуска биржевых облигаций − документарная на предъявителя с обязательным централизованным хранением их сертификатов в депозитарии, осуществляющем депозитарные операции

---

[8] Скворцов, М. Как отразится введение биржевых облигаций на российском рынке векселей / М. Скворцов // Финансовая группа «Российский инвестиционный клуб» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.rusinvestclub.com/ru/press/smi/?id53=20 (дата обращения 12.11.2010).

[9] О внесении изменений в Федеральный закон «О рынке ценных бумаг» и некоторые другие законодательные акты РФ: закон РФ от 27.07.2006 г. № 138-ФЗ // Собрание законодательства РФ. − 2006. − № 31 (1 ч.). − Ст. 3437.

[10] О внесении изменений в статью 27.5.2 Федерального закона «О рынке ценных бумаг»: закон РФ от 30.12.2008 № 320-ФЗ // Собрание законодательства РФ. − 2009. − № 1. − Ст. 28.

[11] Общие сведения (биржевые облигации) // ММВБ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.micex.ru/markets/stock/emitents/bonds/profile/ (дата обращения: 12.11.2010).

по итогам сделок с ценными бумагами (подп. 6 п. 1 ст. 27.5.2)[12]; сделки совершаются на фондовой бирже, которая на основании договора осуществляет допуск облигаций к торгам в процессе их размещения.

Ограничения, установленные федеральными законами, связанные с выпуском облигаций, не распространяются на биржевые облигации, кроме ограничения на выпуск облигаций до полной оплаты уставного капитала общества (часть 1 п. 5 ст. 27.5.2)[13].

Часть 11 п. 7 рассматриваемой статьи ФЗ «О рынке ценных бумаг» неотъемлемым реквизитом сертификата биржевых облигаций называет идентификационный номер, присвоенный выпуску биржевых облигаций фондовой биржей, и дату допуска биржевых облигаций к торгам на фондовой бирже в процессе их размещения, вместо государственного регистрационного номера выпуска и даты государственной регистрации.

2. *Воплощает субъективные гражданские права*. В подп. 4 п.1 ст. 27.5.2 ФЗ «О рынке ценных бумаг» говорится, что биржевые облигации предоставляют их владельцам права на получение номинальной стоимости либо номинальной стоимости и процентов от номинальной стоимости. Номинальная стоимость всех биржевых облигаций не учитывается при определении соотношения номинальной стоимости всех выпущенных обществом облигаций, требующих государственной регистрации, с размером уставного капитала общества и (или) величиной обеспечения.

3. *Оборотоспособность*. Открытая подписка на торгах фондовой биржи – таков способ размещения биржевых облигаций (подп. 1 п. 1 ст. 27.5.2)[14]. Только в случае, если фондовая биржа проводит листинг акций или облигаций эмитента биржевых облигаций, возможен допуск последних к торгам на данной бирже. При этом стоит отметить, что процесс размещения и обращения предопределяет сам допуск биржевых облигаций на фондовую биржу.

Биржевые облигации в процессе их размещения допускаются к торгам только на одной фондовой бирже на основании прохождения процедуры допуска к торгам в процессе их размещения.

Пункт 7 ст. 27.5.2 ФЗ «О рынке ценных бумаг» определяет подачу заявления эмитентом с приложением пакета соответствующих документов как процедуру допуска биржевых облигаций к торгам на других фондовых биржах. Эта процедура является обязательной для соблюдения.

Депозитарий, контролирующий операции по итогам сделок с ценными бумагами, в целях учета прав на биржевые облигации должен зарегистрироваться в качестве номинального держателя у депозитария, осуществляющего обязательное централизованное хранение сертификатов биржевых облигаций. Это обязанность появляется у депозитария, если фондовая биржа не осуществляла размещения биржевых облигаций, но они допущены к торгам на ней в процессе своего обращения.

Эмитент биржевых облигаций и фондовая биржа, осуществившая допуск биржевых облигаций к торгам, обязаны обеспечить доступ к информации, содержащейся в проспекте биржевых облигаций, всем заинтересованным лицам. Законом установлено (ч. 2 п. 9 ст. 27.5.2)[15], что независимо от целей получения этой информации, а также в срок не позднее чем за семь дней до даты начала размещения (обращения) биржевых облигаций, следует раскрыть информацию о допуске биржевых облигаций к торгам на фондовой бирже в порядке, установленном и утвержденным фондовой биржей.

В числе эмитентов облигаций могут выступать хозяйственное общество, государственная корпорация или международная финансовая организация при условии, что акции и (или) облигации указанных эмитентов имеются в котировальном списке фондовой биржи, осуществляющей допуск таких облигаций к торгам. Одним из требований к эмитентам облигаций является его существование не менее трех лет и наличие надлежащим образом утвержденной годовой бухгалтерской отчетности за два завершенных финансовых года.

Перспективным в плане исследования является вопрос о возможности выпуска биржевых облигаций субъектами РФ и муниципальными образованиями.

Исключительно денежные средства выступают формой оплаты при размещении биржевых облигаций, а также выплате номинальной стоимости и процентов по биржевым облигациям.

4. *Необходимость презентации*. Биржевая облигация является ценной бумагой на предъявителя, т. е. характеризующаяся тем, что она легитимирует своих держателей путем простого предъявления.

5. *Публичная достоверность* – по отношению к надлежащим образом легитимированному обладателю ценной бумаги обязанное по ценной бумаге лицо может выдвигать лишь такие возражения, которые вытекают из содержания самого документа или касаются действительности бумаги либо основаны на непосредственных отношениях между должником по ценной бумаге и ее обладателем.

Обязательства по биржевым облигациям должны быть исполнены не позднее чем через три года с момента их размещения.

Преимущества биржевых облигаций

1. Сокращение сроков регистрации эмиссии и начала вторичных торгов:

– эмиссия осуществляется без регистрации выпуска (дополнительного выпуска), проспекта и отчета об итогах выпуска (дополнительного выпуска);

– биржа присваивает выпуску идентификационный номер и допускает бумаги к размещению (аналог государственной регистрации выпуска);

– после окончания размещения биржа подводит итоги выпуска, раскрывает информацию об итогах выпуска и уведомляет об этом Федеральную службу по финансовым рынкам;

---

[12] О рынке ценных бумаг: закон РФ от 22.04.1996 № 39-ФЗ (ред. от 04.10.2010) // Собрание законодательства РФ. – 1996. – № 17. – Ст. 1918.

[13] См.: Там же.

[14] См.: Там же.

[15] См.: Там же.

– вторичный рынок может открыться в день окончания размещения.

2. По сравнению с корпоративными облигациями не нужно платить государственную пошлину за регистрацию выпуска, кроме того, тарифы биржи в два раза ниже госпошлины за допуск к размещению.

Учитывая вышеизложенное, все же остается ряд вопросов, сформулированных аналитиками ММВБ и имеющих существенное значение. Эти вопросы касаются того, нуждается ли рынок биржевых облигаций в особом правовом урегулировании.

Неясными остаются следующие моменты:

– вопрос об отмене ограничений срока или увеличении до 5 лет срока обращения биржевых облигаций;

– вопрос об установлении срока, в течение которого зарегистрированные биржей выпуски биржевых облигаций должны быть размещены (например, 1 год);

– вопрос о существенном сокращении информации, которую эмитент биржевых облигаций обязан раскрывать в составе Проспекта ценных бумаг по биржевым облигациям (большая часть информации раскрывается потенциальным эмитентом биржевых облигаций в составе ежеквартального и годового отчетов, существенных фактов).

Очевидно, что Российское государство готово стимулировать рынок биржевых облигаций, о чем свидетельствуют положения Стратегии развития финансового рынка Российской Федерации на период до 2020 г., в рамках которой предполагается снизить административные барьеры и упростить процедуры государственной регистрации выпусков ценных бумаг. В связи с чем предполагается внести уточнения в регулирование процедуры эмиссии биржевых облигаций, а также расширить круг лиц, имеющих право выпускать биржевые облигации[16].

Таким образом, институт биржевых облигаций следует рассматривать только в русле фактически сложившихся отношений на бирже. Законодатель не может однозначно решить все вопросы, связанные с урегулированием рынка биржевых облигаций и объема прав участников данного рынка, в силу новизны и слабой апробации самого института.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Ч. 2: принят ГД ФС РФ 22.12.1995 (ред. от 17.07.2009) // Собрание законодательства РФ. − 1996. − № 5. − Ст. 410.

2. Дебютное размещение биржевых облигаций на Фондовой бирже ММВБ // РЦБ РФ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.rcb.ru/bo/2008-05/13873/.

3. Комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации (части второй) (постатейный) / Т. Е. Абова, А. Л. Алферов, Л. В. Андреева и др.; под ред. Т. Е. Абовой, А. Ю. Кабалкина. − М.: Юрайт, 2004. − 1045 с.

4. Корчагин, Ю. А. Фондовый рынок: основные понятия // ЦИРЭ: Центр исследований региональной экономики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.lerc.ru/?part=articles&art=10&page=1.

5. Миркин, Я. Коммерческие бумаги. Мировой опыт и возможности его применения в России / Я. Миркин, Э. Зернин, Б. Рубцов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.sostav.ru/articles/2001/02/21/stat_30/.

6. Морозова, Л. В 2009 году был сформирован рынок биржевых облигаций, на ММВБ размещено 28 выпусков 16 эмитентов / Л. Морозова [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.rg.ru/2010/02/02/mmvb.html.

7. Об утверждении Стандартов эмиссии ценных бумаг и регистрации проспектов ценных бумаг: приказ ФСФР РФ от 25.01.2007 № 07-4/пз-н (ред. от 20.07.2010) // Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти. − 2007. − № 25.

8. Об утверждении Стратегия развития финансового рынка на 2006–2008 годы: распоряжение Правительства РФ от 01.06.2006 № 793-р // Собрание законодательства РФ. − 2006. − № 24. − Ст. 2620.

9. Об утверждении Стратегии развития финансового рынка Российской Федерации на период до 2020 года: распоряжение Правительства РФ от 29.12.2008 № 2043-р // Собрание законодательства РФ. − 2009. − № 3. − Ст. 423.

10. Общие сведения (биржевые облигации) // ММВБ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.micex.ru/markets/stock/emitents/bonds/profile/.

11. О внесении изменений в федеральный закон «О рынке ценных бумаг» и некоторые другие законодательные акты РФ: закон РФ от 27.07.2006 г. № 138-ФЗ // Собрание законодательства РФ. − 2006. − № 31 (1 ч.). − Ст. 3437.

12. О внесении изменений в статью 27.5.2 Федерального закона «О рынке ценных бумаг»: закон РФ от 30.12.2008 № 320-ФЗ // Собрание законодательства РФ. − 2009. − № 1. − Ст. 28.

13. О рынке ценных бумаг: закон РФ от 22.04.1996 № 39-ФЗ (с изм. и доп., вступившими в силу с 01.01.2010) / Собрание законодательства РФ. − 1996. − № 17. − Ст. 1918.

14. Савинов, Л. Биржевые облигации: дебют состоялся / Л. Савинов // Рынок ценных бумаг [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.rcb.ru/rcb/2008-14/14019/?phrase_id=766328.

15. Скворцов, М. Как отразится введение биржевых облигаций на российском рынке векселей / М. Скворцов // Финансовая группа «Российский инвестиционный клуб» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.rusinvestclub.com/ru/press/smi/?id53=20.

[16] Об утверждении Стратегии развития финансового рынка Российской Федерации на период до 2020 года: распоряжение Правительства РФ от 29.12.2008 № 2043-р // Собрание законодательства РФ. − 2009. − № 3. − Ст. 423.

16. Ценная бумага // ВикипедиЯ – Свободная энциклопедия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://ru.wikipedia.org/wiki/Ценная_бумага.

17. Ценные бумаги как объекты прав: учеб. пособие / авт. кол. Allpravo.Ru. – 2005 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://allpravo.ru/library/doc99p0/instrum4885/item4898.html.

Я интеллектуал!

Мое самое большое богатство – мой интеллект. Но сколько он стоит сегодня?

У меня есть изобретения, научные статьи, монографии и диссертации, научные открытия. Я пишу стихи и прозу, музыку, увлекаюсь народным творчеством, народными промыслами и многим другим. Где я могу предложить себя, свой интеллект и иметь, кроме удовлетворения от своего творчества, еще и какой-то доход? Здесь, на ярмарке!

Ты можешь поместить объявление со своими контактами и кратко изложить, что ты продаешь, предлагаешь к внедрению, тиражированию или обмену. Можно предложить любые формы сотрудничества интеллектуала с бизнесом, властью, общественными организациями, со всеми, кто ищет инновационные пути развития и готов их спонсировать, поощрять и развивать.

Давай встретимся на ярмарке продуктов интеллектуального труда, познакомимся! И начнем сотрудничать! Очень важно и то, что сегодня, когда в Сколково осуществляется многомиллиардный проект, ты можешь проявить себя, это шанс получить работу.

Нас миллионы – умных, ищущих, знающих, желающих улучшить нашу жизнь!



Ярмарка продуктов интеллектуального труда

http://ya-intellektual.ru/

Дерзайте, выдумывайте, предлагайте.
Это ваш шанс!
Мы ждем вас в наших павильонах!

РАЗДЕЛ 5. ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ НАУКИ

ПЕДАГОГИКА – НАУКА ДИАЛЕКТИЧЕСКАЯ, АБСОЛЮТНО НЕ ДОПУСКАЮЩАЯ ДОГМЫ

А. С. Макаренко

УДК 378
ББК 74.5

Доника Дмитрий Данилович,
к. ф. н., проф. кафедры философии, истории и социологии,
Волгоградского института бизнеса,
г. Волгоград,
e-mail: meon_nauka@mail.ru

КРОСС-КУЛЬТУРНЫЙ АНАЛИЗ ФЕНОМЕНА ПРОФЕССИОНАЛИЗАЦИИ: ЗАПАДНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И СОВРЕМЕННЫЕ ТРАНСФОРМАЦИИ

CROSS-CULTURAL ANALYSIS OF PHENOMENON OF PROFESSIONALIZATION: THE WESTERN TENDENCIES AND MODERN TRANSFORMATIONS

В статье проведен обзор исторических и современных направлений исследования феномена профессионализации в области культурологии, психологии, педагогики, акмеологии, теоретической и прикладной социологии. Рассмотрены классические представления структурного функционализма на примере работ Т. Парсонса и эмпирической социологии Э. Хьюза. Анализ современных исследований в рассматриваемом проблемном поле позволяет определить основные научные направления в контексте трех аспектов профессионализации, рассматривающих ее как социальное явление, процесс овладения человеком конкретной профессиональной деятельностью, а также систему социальных институтов, регулирующих процесс освоения человеком профессиональной роли и обеспечивающих возможность эффективного использования своего потенциала.

The article has reviewed historical and modern directions of research of a phenomenon of professionalization in the field of cultural science, psychologies, pedagogical science, acmeology, theoretical and applied sociology. Classical representations of structural functionalism on the basis of works of T.Parsons and empirical sociology of E. Huze have been reviewed. The analysis of modern researches on a reviewed problem floor allows to define major scientific directions in a context of three aspects of the professionalization, considering it as the social phenomenon, process of mastering by the person of a particular professional occupation, as well as the system of the social institutions governing the process of professional role obtaining by a person and providing opportunity of effective utilization of the potential.

Ключевые слова: профессионал, социальное явление, культурный феномен, социальный институт, профессиональная роль, профессиональные атрибуты, профессиональные знания, профессиональная группа, профессиональная автономия.

Keywords: professional, social phenomenon, cultural phenomenon, social institute, professional role, professional attributes, professional knowledge, professional group, professional autonomy.

Исследования феномена профессионализма в российской и англо-американской науке отличаются целями, предметом и теоретическими подходами. В советский период профессию характеризовала категория интеллигенции, которая определялась внутренними характеристиками профессиональной группы: сложность труда, его творческий характер, призвание индивидов, их особую социокультурную миссию. Интерес к методологии англо-американской социологии в исследовании рассматриваемой проблемы инициирован изменениями социально-экономической ситуации в стране, обусловившими ряд западных тенденций в отечественной экономике (коммерционализация всех сфер деятельности, появление рынка труда и консолидация социальных акторов вокруг двух основных ролей: функций предпринимателя (для собственников) и наемных работников, составляющих в России 92,8 % населения)[1]. Теоретической базой западной социологии в изучении медицинской профессии является теория черт, а также функционалистский, интеракционистский, неомарксистский, неовеберианский, постмодернистский подходы.

Классическим представлением наиболее полного определения «идеального типа» профессии в период *структурного функционализма* можно считать список из 23 характеристик Дж. Миллерсона, составленный им на основе анализа работ двадцати социологов, занимавшихся этой проблематикой[2]. Несмотря на комплексный подход, автору не удалось разделить профессиональные черты на неотъемлемые, структурные атрибуты статуса и на случайные, присущие отдельным индивидам или объясняющиеся переходными историческими фактами. Анализ работ, основанных на позиции функционализма, позволяет выделить три комплексные характеристики «идеального типа» профессий[3]:

1. *Профессиональные специальные знания и опыт*. Практически деятельность профессионалов основана на абстрактном, теоретическом знании, которое приобретается в результате длительного обучения и подтверждается документально. В результате профессиональное мнение остается неясным обывателю, но обладает для него авторитетом.

---

[1] Голенкова, З. Т. Социальная стратификация российского общества / З. Т. Голекова. – М., 2003. – С. 73.

[2] Millerson, G. L. The Qualifying Associations / G. L. Millerson. – London: Routledge & Kegan Paul, 1964.

[3] Мансуров, В. А.Социология профессий. История, методология и практика исследований / В. А. Мансуров, О. В. Юрченко // Социологические исследования. – 2009. – № 8. – С. 36–46.

2. *Профессиональная этика*. Деятельность профессионалов должна быть направлена на социально значимые цели, акцент делается на служение обществу. Альтруизм может быть не свойственен индивидуальному профессионалу, но для группы является необходимым, внутренне присущим качеством. Разработанный этический код закрепляет доверие обывателей к профессиональной группе.

3. *Профессиональная автономия* в принятии решений, которые имеют непосредственное отношение к практике, содержанию образования, входу в профессию и исключению из нее. Функционалисты рассматривали эту характеристику как «иммунитет», производный от профессиональных знаний и этики. Позднее социологи стали справедливо утверждать, что профессиональная автономия должна быть оправдана посредством внутреннего саморегулирования профессии (контроль коллег и профессиональной ассоциации) и внешнего – со стороны потребителей услуг и государства.

Неомарксисты справедливо отметили изменения в объеме властных полномочий традиционных профессиональных групп. Так, Мак-Кинли и Дж. Арчес выделили 7 основных прерогатив, которые профессионалы утратили в капиталистическом обществе. В целом, речь идет о *потере контроля*: над критериями «входа» в профессию, принятием решения, каким должно быть число студентов; процессом обучения, условиями и содержанием труда; объектами труда, под которыми понимаются клиенты; орудиями труда (например, у врачей могут быть медикаменты и медицинское оборудование); средствами труда, недвижимостью и уровнем вознаграждения[4]. Эта концепция прослеживается в ранних работах известного социолога профессий М. Ларсон. Она пишет о том, что врачи испытывают все возрастающее экономическое, организационное и техническое отчуждение от результатов своего труда[5].

Неовеберианский подход к изучению профессиональных групп с методологической точки зрения обладает некоторыми преимуществами. На сегодняшний день его можно считать ортодоксией западной социологии профессий[6]. Сильная позиция этого подхода заключается в том, что высокий статус традиционных профессий воспринимается как сформированный в результате особых исторических и социально-политических условий. Неовеберианский анализ выдвигает на первый план задачу описания мобильности профессиональных групп в терминах концепции социального закрытия, введенной в научный оборот М. Вебером. Профессиональные группы рассматриваются как внутренне солидарные группы интересов, организуемые для расширения своих возможностей пользоваться культурными и социальными привилегиями. В соответствии с подходом М. Вебера в основе определения «профессии» лежит понимание профессиональных групп как статусных, т. е. коллективы, имеющие схожий стиль жизни, общую моральную систему, схожий язык и культуру[7].

В исследованиях профессиональных групп в советский период наблюдаются три основных теоретических подхода:

– *стратификационный,* в рамках которого профессиональная структура рассматривалась как средство для изучения иерархии престижа или социального расслоения общества;

– *функционалистский,* где профессионалы подвергались анализу с точки зрения соответствия их деятельности и социальных установок интересам государства и задачам осуществления определенных социально значимых функций;

– *социально-психологический*, где на первый план выдвигались «внутренние» характеристики профессиональной группы, такие как сложность труда, его творческий характер и призвание. Особое внимание уделялось профессионалам как отдельным индивидам, их мотивации и отношению к труду, ответственности, дисциплинированности и инициативности[8].

В постсоветский период сформировались такие теоретические подходы к изучению профессии, как неомарксистский, социально-психологический, структурный функционализм, стратификационный. Принципиальным отличием отечественной методологии является предмет ее исследования в рассматриваемом проблемном поле – отдельные индивиды, их социальные установки, мотивы. Ролевые установки профессии характеризуют ее цели как группы, которая служит интересам общества и государства.

В свою очередь, в фокусе исследования англо-американской науки находятся профессиональные группы как корпоративный актор. Целевые установки характеризуют профессионалов как группу, которая закрывает доступ посторонним (низкостатусным профессиональным группам) к определенным рыночным преимуществам и социальным благам, а также на равных с государством включается в процесс управления.

На сегодняшний день западные теории профессий уже привлекли внимание отечественных исследователей. При этом в фокусе внимания оказываются самые различные профессиональные группы, начиная от юристов, менеджеров, представителей бизнес-элиты, заканчивая социальными работниками и специалистами нетрадиционной медицины. Эти эмпирические исследования подтверждают, что западные теоретические схемы могут эффективно применяться в контексте российской действительности, если во внимание принимается социально-структурная и историческая специфика нашего общества. Использование категориального аппарата западной социологии профессий позволяет существенно расширить эвристические возможности исследования профессиональных групп[9].

---

[4] Mckinlay, J. Towards the proletarianisation of physicians / J. Mckinlay, J. Archers // International Journal of Health Services. – 1985. – № 18. – P. 191–205.

[5] Larson, M. S. The Rise of Professionalism / M. S. Larson – Berkeley, C.A: University of California Press, 1977.

[6] Saks, M. Professionalisation, politics and CAM / Kelner M., Wellman B., Pescosolido B., Saks M. (eds) Complementary and Alternative Medicine: Challenge and Change. – Amsterdam: Harwood Academic Publishers, 2000.

[7] Вебер, М. Политика как призвание и профессия // М. Вебер. Избранные произведения: пер с нем. – М.: Прогресс, 1990. – С. 658.

[8] Цвык, В. А. Профессионализация как социальный прогресс / В. А. Цвык // Вестник РУДН. – 2003. – № 4 –5. – С. 258–269.

[9] Мансуров, В. А. Социология профессий. История, методология и практика исследований / В. А. Мансуров, О. В. Юрченко // Социологические исследования. – 2009. – № 8. – С. 36–46.

Классические представления Т. Парсонса о профессионализме, изложенные в основных статьях «Профессия и социальная структура», «Профессии» (статья для «Международной энциклопедии социальных наук»), «Американский университет», «Социальная система») и др., основаны на теориях З. Фрейда, М. Вебера, Э. Дюркгейма, Хендерсона. В его теории структурного функционализма – AGIL – соотношения структура/функция представлены понятиями:

– поведенческий организм / адаптация (adaptation) – A;

– личность / целенаправленность (goal attainment) – G;

– культурная система / интеграция (integration) – I;

– социальная система / сохранение латентной структуры (latent pattern maintenance) – L.

В частности, целенаправленность *личности* профессионала отражена, по мнению Т. Парсонса, в ценностях и мотивациях профессионала, которые носят преимущественно альтруистический характер и сдерживают рациональность целей профессионалов. Ценностные установки профессионал получает в процессе профессиональной подготовки.

Культурная система способствует интеграции профессионалов. Профессиональный компонент особенно четко обозначается в коллегиальной форме ассоциации, членство в которой является не просто добровольным участием, но и одновременно «работой» с ее профессиональными ролями»[10].

L-функцию профессионализма демонстрирует вывод Т. Парсонса о том, что наиболее важные черты современного общества в значительной степени зависят от функционирования профессий (в статьи «Профессия и социальная структура», 1939). Т. Парсонс считал, что профессиональный тип – это институциональная рамка труда, в которую внесены многие важные социальные функции, особенно занятие наукой, профессиональной подготовкой и практическим применением в медицине, технологии, праве и преподавании. Профессиональный тип зависит от поддержки институциональной структуры, которая создает комплексный баланс разных социальных сил.

Т. Парсонс делает профессии структурным элементом современного общества демонстрирующим, как экономические мотивы сдерживаются профессиональной этикой: «эгоистический интерес типичного индивида в целом обуздан необходимостью поддерживать институциональный кодекс, который господствует в его профессиональной сфере»[11].

В работе «Профессия и социальная структура» (1939) Т. Парсонс выделяет основные элементы профессионального типа**: рациональность, разделение функций и универсализм.**

Под профессиональным комплексом Т. Парсонс понимает совокупность занятий, концентрирующихся вокруг интеллектуальных дисциплин как элемента современной культурной системы. Наиболее тесно общество и интеллектуальные дисциплины взаимодействуют в университетах и исследовательских институтах[12].

Особый интерес представляет экспликация Т. Парсонсом основных критериев **профессиональной роли:**

Первый – требование формализованной специальной подготовки, сопровождающейся институциализированными моделями контроля над адекватностью образования и компетенцией обученных индивидов.

Второй – наличие навыков реализации полученных профессиональных знаний.

Третий, который Парсонс называет «заключительный центральный критерий»[13], – наличие у профессионалов уверенности в том, что их компетенция используется в интересах всей социальной системы (альтруистическая мотивация труда).

Занятие Т. Парсонса медицинской практикой было инициировано исключительно его стремлением раскрыть феномен профессионализма на примере врачебной деятельности. В «Пропаганде и социальном контроле» Т. Парсонс называет медицинскую профессию моделью неэгоистической ориентации действия (nonselfish action orientation) *«в том смысле, в каком врач претендует быть выше всех расчетов, связанных с богатством пациента»*[14]. В «Замечаниях об образовании и профессиях» Т. Парсонс делает акцент на бескорыстии (disinterestedness), которое отличает профессиональные отношения от коммерческих. «Я использовал экономическую парадигму «рационального преследования собственных интересов» в качестве основной точки отсчета (в данном случае негативно), чтобы показать различия между классической экономической моделью рыночной ориентации и профессиональной ориентацией, которой я занимался. Главные различия лежали на поверхности. У практикующих врачей они проявлялись, во-первых, в характере зависимости платы за услуги от состояния пациентов, то есть в применении так называемой скользящей шкалы, или повышения вознаграждений за благополучных пациентов и понижения за менее благополучных. И, во-вторых, в характере протеста против «лавочничества» пациентов, судящих о врачах по цене, назначенной за предлагаемую медицинскую услугу в денежном или ином выражении»[15].

Учитывая альтруистические цели деятельности, интересна интерпретация Т. Парсонсом мотивационной составляющей личности профессионала. Профессиональная успешность врача, по Т. Парсонсу, – достижение положения в профессиональной группе, характер практики, наделение больничными и преподавательскими медицинскими должностями, обладание профессиональным достоинством и репутацией в своем обществе. При этом Т. Парсонс избегает рассуждений об **экономических** выгодах, извлекаемых профессионалами из своей профессиональной репутации.

---

[10] Парсонс,Т. Система современных обществ / Т. Парсонс. – М.: АспектПресс, 1998. – С. 52–131.

[11] Парсонс, Т. Мотивация экономической деятельности // Парсонс Т. О структуре социального действия. – М.: Академический проект. – 2000. – С. 347.

[12] Parsons, T. Professions / T. Parsons // International Encyclopedia of the Social Sciences. – The Macmillan Company & The Free Press, 1968. – P. 536–547.

[13] См.: Там же.

[14] Parsons, T. Propaganda and Social Control / T. Parsons // Psychiatry. – 1942. – № 5. – P. 551–572.

[15] Parsons, T. Remarks on Education and the Professions / T. Parsons // The International Journal of Ethics. – 1937. – P. 365–381.

Симпатизируя иррациональным представлениям о природе отношений врача и пациента З. Фрейда, Т. Парсонс между тем проблематизирует: «как охватить в одной и той же аналитической схеме и универсализм, особенно характерный для когнитивной рациональности, и свойственные человеческой деятельности нерациональные эмоции, или аффекты. С этой целью очень рано была сформулирована дихотомическая переменная, которую я назвал «эффективность–аффективная нейтральность», и введена мною в ту же систему, куда входила и переменная «универсализм–партикуляризм». Следовательно, интеракция между профессионалом и клиентом должна быть нейтральна по знаку влияния, так чтобы эмоциональный компонент отношений не воздействовал на качество обслуживания».

Сравнивая профессионалов с представителями других сфер деятельности, Т. Парсонс на основе рассмотренной дихотомии рационального-нерационального и универсализма-партикуляризма выдвигает тезис об альтруистических мотивах действий профессионала и универсалистском (рациональном) характере процесса их действий (рис.).

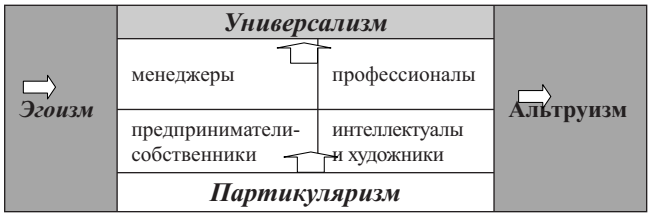


Рис. Матрица занятий в координатах универсализм-партикуляризм, эгоизм-альтруизм[16]

Профессиональная культура институциализирует универсалистские стандарты оказания услуг, не обращая внимания на партикуляристские характеристики клиента.

С другой стороны, существование профессионализма и профессионального знания имеет эффект создания неравенства не только в пределах профессиональной группы, но также между профессионалами и пациентами. Профессионализм опирается на иерархию компетенций. По Т. Парсонсу профессии, основанные на формальной подготовке, допускают иерархические отношения между профессиональным экспертом и клиентом.

Таким образом, в представлении Т. Парсонса профессионалы – пример нерыночной социальной группы, единственной мотивацией для которых является оказание услуг клиентам или служение безлично оцениваемым продвижениям науки. Профессии в этом контексте выпадают из рыночной идеологии современного общества.

Анализ эксплицированной Т. Парсонсом структуры профессионализма позволяет использовать ее как матрицу социальной системы взаимоотношений эксперт-клиент. В то же время необходимо дальнейшее развитие идеи дихотомии рационального-нерационального в концепции профессионализма с целью получения модели профессионала в современных реалиях.

Вопросы профессии, карьеры, трудовых отношений являлись основной темой исследований представителя эмпирической социологии (Чикагской социологической традиции) Эверетта Хьюза (1897–1983). В основе концепции Э. Хьюза лежит представление о работе как социальном взаимодействии: «Даже те, кто работают в одиночестве, часто взаимодействуют (are interacting) со встроенным отцом или самим Господом Богом…»[17]. Термин «социальная роль»(role) раскрывается Э. Хьюзом как роль, «играемая индивидами во взаимодействии, образующем некоторого рода социальную целостность».

В своей статье «Социальная роль и разделение труда (1971) Э. Хьюз приходит к выводу, что профессии, связанные с оказанием услуг, обречены на «двусмысленности»: «Пациент в психиатрической больнице часто убежден, что вещи, делаемые ему, делаются для кого-то другого; и хотя подобные мысли, возможно, заложены в природе его болезни, он, тем не менее, часто может быть прав. Даже человек, страдающий туберкулезом, хотя он знает, что болен, и охотно проходит лечение, считает, что многие из правил общества и больницы и даже какие-то элементы лечения предназначаются *ему*, но не для его блага. Даже в случае недолгих болезней пациент может находить унижение в каких-то вещах, делаемых, как считается, для его выздоровления. Как минимум он может думать, что они делаются для удобства тех, кто работает в больнице, а не для его комфорта». Неконгруэнтное представление о пользе или вреде, как результате социального взаимодействия у социальных акторов, имеет, по мнению автора, диалектический генезис: «противоположностью услуги (service) является ущерб (disservise) и… граница между ними тонка, неясна, подвижна»[18].

Особого внимания заслуживает экспликация в исследуемой работе предпосылок профессиональных деформаций у представителей социальных (социономических, по Е. Климову) профессий: «Во многих вещах, которые люди делают друг для друга, для *кого-то* может быть заменено на *кому-то* легким переусердствованием или сменой настроения. Везде, где некоторая мера власти, позволяющая дисциплинировать языком и силой, является существенным элементом порученной человеку задачи, может присутствовать искушение злоупотребить ею и даже получить от нее удовольствие, и неважно, идет ли здесь речь об учителе, санитаре психиатрической больнице или тюремном охраннике. Опасность серьезного искривления отношений и функций в рамках формальной должности витает повсюду, куда люди идут или посылаются за помощью или коррекцией: в школьном классе, клинике, операционной, исповедальне, похоронном бюро; всем им обща эта черта»[19]. Э. Хьюз придает серьезное значение своевременной диагностике рассматриваемых явлений, которые он называет «неуловимые искажения роли, или функции», и напрямую

[16] Абрамов, В. Н. Профессиональный комплекс в социальной структуре общества (по Парсонсу) / В. Н. Абрамов // СОЦИС. – 2005. – № 1(249). – С. 54–66.

[17] Хьюз, Э. Ч. Социальная роль и разделение труда / пер. с англ. В. Г. Николаева. – Chicago. N.Y.: Aldine-Atherton, 1971. – P. 304–310.

[18] См.: Там же.

[19] См.: Там же. С. 48.

связывает их со «значимыми коррелятами в личностях и ситуациях».

Раскрывая сущность профессий рассматриваемого типа, Э. Хьюз останавливается на неоднозначной оценке профессионального статуса с позиций социального престижа: «что видится как почетное, респектабельное, чистое и дающее престиж в противоположность менее почетному или респектабельному, низкому или даже грязному. Термин профессия в его прежнем, более узком смысле обозначал очень небольшой круг занятий, связанных с высокой образованностью и престижем, практики которых делали что-то для других. Прототипами служат право и медицина. Между тем оба этих занятия всегда требовали некоторого рода альянса или, по крайней мере, поддержания некоторых связей самыми низменными и презренными».

Так, на примере высокостатусных профессий автор под внешним антуражем респектабельности видит институционально обусловленную эмоциональную напряженность ведущего агента социального взаимодействия: «Как система, частью которой является работа юриста, погружается в нижние области нереспектабельного и простирается в лимб коварства и силы, к которым люди, даже считая их необходимыми, относятся без восторга, так и работа врача соприкасается с миром морально и ритуально, но, прежде всего, физически нечистого».

Приоритетным направлением в научном поле исследования профессий Э. Хьюз видит анализ макросоциальных условий: «... ни один вид работы не может быть полностью понят вне социальной матрицы, в которой он проявляется, или той социальной системы, в которой он является частью (part). В большинстве, а может быть и во всех случаях, система не просто включает некоторый признанный институциональный комплекс, но и простирается и вторгается в человеческую жизнь и общество».

В то же время автор предостерегает, что «одна из обычных неудач в изучении работы состоит в том, что обходят вниманием часть интеракционной системы». Для объяснения сложного механизма социального взаимодействия в профессиональном поле Э. Хьюз неоднократно обращается к психологической оценке позиций социальных акторов. В частности, он отмечает, что «Физическая опрятность человеческого организма зависит от легко разрушаемых балансов, врачи, их сотрудники работают на границах, где эти балансы фактически разрушаются очень часто. Вернуть здоровье (которое и есть чистота) – великое чудо. Те, кто своим трудом совершают чудо, с лихвой освобождаются от потенциальной нечистоты своих задач, но тем, кто выполняет приземленные задачи без признанного причисления к чудотворцам, приходится в престижном ранжировании трудно. И это дает нам еще раз повод подчеркнуть, что разделение труда – не просто технический феномен, что в нем бесконечно много социально-психологических нюансов»[20].

Э. Хьюз подходит к экспликации стрессогенности институциональных реформаций для представителей социальных профессий: «…профессионала беспокоят… расходящиеся представления о том, в чем реально состоит или должна состоять его работа, какой мандат дан ему публикой, что можно делать и какими средствами, а также какую роль должны играть люди в каждой позиции и какие обязанности или вознаграждения им причитаются. По сравнению с ограничениями, сопротивлениями или искажениями цели, распоряжений и усилий в школе, психиатрической больнице, социальной службе или тюрьме хорошо изученное ограничение производительности на заводе – сама простота. На заводе есть по крайней мере внятный консенсус относительно того, каким должен быть производимый объект. В институтах, в которых что-то делается для людей или людям, такого консенсуса нет».

Современные направления изучения феномена профессионализации характеризуются междисциплинарным характером и определяют научное поле исследования в области культурологи, психологии, педагогики, акмеологии, теоретической и прикладной социологии.

На протяжении длительного времени многие исследователи пытались создать универсальные критерии профессии. Делались попытки сформулировать атрибуты профессионализма, которые затем позволили бы оценить, насколько тот или иной вид занятий приближается к идеальному типу профессий.

Актуальность использования рассматриваемого метода в современных реалиях обусловлена адекватностью его применения в вопросах профессиональной компетентности, используя его критерии в качестве инструментария при оценке представителей той ли иной профессии.

Феноменологический подход рассматривает профессию как относительно замкнутый и самодостаточный жизненный мир, интерпретируя взгляды профессионалов на их повседневность. Профессия – это еще и номинация, «социальный ярлык», который возникает в результате усложняющегося разделения труда, становясь элементом идентичности человека и параметром социальной структуры общества[21].

Даже в западном обществе с его более стабильными социальными институтами и множеством горизонтальных и вертикальных структур социальный статус человека и его предпочтения находятся в тесной связи с такими малозначительными, казалось бы, «косвенными» характеристиками, как место проведения отпуска, профессии ближайших друзей, прочитанные книги. Иными словами, профессиональный статус и категории не всегда поддаются четкой дефиниции. Реальная социальная иерархия не может рассматриваться вне зависимости от того, как человек сам определяет в ней свое место, а также от того, какой ранг соответствующей группе отводят его сограждане.

Научно-исследовательский институт труда и социального страхования к 2000 г. переработал «Квалификационный справочник должностей руководителей, специалистов и других служащих». В настоящее время в справочнике профессий около 5 тысяч наименований,

[20] См.: Хьюз, Э. Ч. указ соч. С. 49.

[21] Романов, П. В. Мир профессий: пересмотр аналитических перспектив / П. В. Романов, Е. Р. Ярская-Смирнова // Социологические исследования. – 2009. – № 8. – С. 25–35.

уточненных в связи с изменением содержаний труда, техники и технологий, пенсионного законодательства и т. п. В то же время ни одно из квалификационных требований не может претендовать на статус общих стандартов для работодателей.

Антропологический взгляд на профессии стремится не подравнивать изменчивую и многообразную реальность под идеальные схемы, а приблизиться к пониманию жизненных миров и способов действий тех людей, которые эту реальность конструируют. Исследователи, постигая профессиональную культуру изнутри, фиксируют то, как происходит процесс приобретения языка субкультуры, как строятся социальные определения ситуаций и действий. Важным элементом субкультуры выступает способность вырабатывать знания и умения, с помощью которых людям удается совладать как с монотонностью, так и неопределенностью трудовых операций. Именно это становится предметом внимания антропологов на современном этапе[22].

Современная антропология профессий развивается в направлениях феноменологии и социальной критики, опираясь на полевые этнографии и социокультурный анализ символических форм повседневности профессиональных групп и сообществ, изучает феномены в исторически и географически выверенном контексте, подвергая пересмотру сложившиеся уклады социальных отношений. Главные акценты при этом делаются на разделяемом общем знании, специфике жизненного мира, стилевых особенностях, идентичности занятых тем или ином виде работ субъектов. Эти приемы используются и в качественной социологии профессий, поскольку границы между этими дисциплинами сегодня весьма условны[23].

Рассматриваемые подходы отражают различные аспекты профессионализации, интеграция которых в трансформационные процессы социальной системы обусловливает их видоизменение. Поэтому феномен профессионализации не может быть рассмотрен в отрыве от социального контекста. Разумеется, ее специфика определяется внутренней эволюцией самого явления. Однако особенности включенности профессионализации в существующие общественные практики непосредственно отражаются на ее структуре.

Повышение интереса к изучению профессий и профессиональных групп в целом, отмечающееся в последнее время, определяет тематику международных конференций и форумов. Один из примеров таких дискуссий – конференция «Вызовы профессионализму: ограничения и достоинства профессиональной модели» исследовательского комитета социологии профессий и профессиональных групп Международной социологической ассоциации, состоявшаяся в Осло в 2008 г. Сам комитет был учрежден в 1992 г., с ним тесно взаимодействует исследовательская сеть по социологии профессий Европейской социологической ассоциации, созданной сравнительно недавно (в 1999 г.). Основная тема обсуждения на конференции была связана с феноменом профессионализма как особой системы ценностей в сфере труда, определяющей специфическую форму социального контроля в организации занятости и в положении на рынке труда отдельных высокостатусных профессиональных групп, предоставляющих экспертные услуги.

В рамках дискуссии обсуждалось влияние на развитие профессионализма в целом, а также на индивидуальное развитие профессионалов процессов глобализации. На обсуждение были вынесены новые теоретические и методологические подходы, а также результаты эмпирических исследований на макро- и микроуровнях, проведенные в 20 странах. Материалы конференции демонстрируют сохраняющиеся существенные различия между англо-американским и континентальным (европейским) подходами к понятиям профессий и профессионализма. Первый подход, помимо профессий, выделяет занятия (occupations), рассматривая проблемы их превращения в профессии, с одной стороны, а с другой – привилегированного положения профессионалов на рынке труда через профессиональное закрытие (professional closure). При втором подходе, развивающемся во Франции и странах континентальной Европы, профессии определяются более широко и исследуются главным образом профессиональная идентичность, карьерные траектории, профессиональное обучение и компетенции.

Так, в частности, основу доклада Д. Сциулли (университет Техаса, США) «Структурная и институциональная инвариантность в профессиях и профессионализме» составляет исторический подход к изучению англо-американского феномена, последовательно развивающегося в 4 сферах – медицине, праве, науке и инженерных специальностях. Автором подчеркивается институциональная роль профессий в процессе формирования монополии на рынке труда, основанной на профессиональной компетентности, коллегиальности, ответственности. Оппонирующая ему точка зрения прозвучала в докладе Э. Эрикссена (Осло, Норвегия) о противоречивой роли профессиональной экспертизы в контексте демократических основ гражданского общества[24].

Представляет интерес подход, использованный в лекции профессора М. Сакса (Великобритания) «Вызовы к профессионализму: профессиональный зоопарк», при описании модусов управления профессиями как привилегированными занятиями на примере сферы здравоохранения: переосмысление отношений между профессиями, государством и гражданами и их регулирование рассматривалось через развитие аналогии с устройством и регулированием в зверинце. Эта аналогия исходит из неовеберианской перспективы, в которой профессии рассматриваются как привилегированные группы в сфере занятости, преследующие свои собственные интересы на рынке, отстаивании своих интересов с помощью инструментов социального закрытия (оценки, контроля, условий оплаты и др.), преследующие порой «хищнические» интересы.

В материалах конференции отражены современные тенденции управления в сфере профессионализма как

[22] Александрова, Т. Л. Методологические проблемы социологии профессий / Т. Л. Александрова // Социологические исследования. – 2000. – № 8. – С. 12.

[23] Щепанская, Т. Е. Антропология профессий / Т. Е. Щепанская // Журнал социологии и социальной антропологии. – 2003. – № 1 (Т. VI). – С. 141.

[24] Попова, И. П. Профессии и профессионализм в международной дискуссии // Социологические дискуссии. – 2009. – № 8. – С. 52–53.

способов организации и контроля работников в интересах самих работников. Так, в докладе Дж. Эветтса (Великобритания) были эксплицированы новые черты профессионализма:

– управленческие принципы, обосновывающие власть (в отличие от отношений власти, основанные на профессиональном авторитете специалиста);

– административное управление/менеджмент (в противоположность опоре на легитимность);

– планируемые контрольные цифры и индикаторы их выполнения (теснящие свободу действий профессионалов в сложных ситуациях, связанных с их компетенциями), стандартизация работы и финансовый контроль, конкуренция в индивидуалистическом духе (в противоположность коллегиальности во взаимодействии), контроль приоритетов со стороны организации.

По мнению автора, именно достижение баланса между этими тенденциями и традиционными ценностями представляется важнейшей задачей современной теории и практики[25].

Таким образом, анализ современных исследований в рассматриваемом проблемном поле позволяет определить основные научные направления в контексте трех аспектов профессионализации, рассматривающих ее как:

– *социальное явление*, характеризующееся качественными и количественными изменениями в профессиональной *жизни общества*;

– *процесс овладения человеком конкретной профессиональной деятельностью* как процесс включения его в профессиональную сферу и, как следствие этого, приобретение им необходимых профессиональных качеств;

– *систему социальных институтов*, регулирующих процесс освоения человеком профессиональной роли и обеспечивающих возможность эффективного использования своего потенциала.

Под социальными институтами профессионализации Л. А. Обухова понимает определенную организацию и систему общественных отношений, призванную осуществлять управляющее воздействие на процессы воспроизводства, формирования и рационального использования профессиональных возможностей человека[26].

Л. А. Обухова выделяет три основных типа профессионального поведения: *подвижное равновесие* – сохранение баланса изменения, обновления и традиций в профессиональном пространстве; *консервативный* тип – сохранение традиций, устоев; *прогрессивный тип* – обновление, изменение профессионального пространства. В этой связи автор уделяет большое внимание феномену профессионального пространства, выделяя в нем две субсреды – подпространство институционализированных и формализованных условий (деятельностные, организационно-управленческие, нормативно-правовые, информационные, материально-технические) и подпространство неформализованных условий профессионализации (профессионально-ментальные и социально-психологические образования). Совокупность условий (деятельностные, организационно-управленческие, нормативно-правовые, информационные, материально-технические и др.) детерминирует собой этот процесс, выступает механизмом «запуска» движения, определяет формы и характер его протекания[27].

Автор выделяет основные компоненты системы профессионального развития: накопление и передача профессиональных знаний через развитие системы профессионального образования; профессиональная ориентация и профессиональный отбор; постпрофессиональное образование. В диссертации обосновывается необходимость разработки в системе профессионального развития двух направлений: *профессионально-квалификационного развития*, связанного с профессиональным обучением, самообразованием, приобретением новых знаний, нового профессионального опыта, и *профессионально-должностного* развития, связанного с поиском возможностей наиболее рациональной расстановки кадров на основе оценки профессиональных способностей и возможностей сотрудника. В целом эта система раскрывает качественное состояние процесса трансформации той части способностей человека, которые его характеризуют как профессионала, а именно процесса профессионального развития[28].

Социальные параметры профессионального пространства на примере медицины раскрыты в исследовании Е. А. Андрияновой. Данный автор рассматривает их как совокупность свойств, обусловленных приспособленностью личности к реализации профессиональных целей[29]. Специфику профессионального пространства определяет корреляция принципов телесности и территориальности.

Профессиональное пространство является в целом структурой уровней и полей, связанных с накапливаемым жизненным опытом. Уровни выделяются на вертикальном срезе структуры и аккумулируют основные элементы профессии, генерирующиеся в процессе накопления социально значимого опыта.

Обозначив профессиональное пространство как пространство антропогенное, Е. А. Андриянова эксплицирует следующие его свойства: структурность, динамичность, процессуальность (протяженность во времени), социальная значимость[30].

На наш взгляд, особый интерес в рассматриваемом проблемном поле представляет исследование феномена профессионализации на додипломной стадии, на которой не только закладываются базовые компетенции будущих специалистов, но и возможные предпосылки профессиональных деформаций. Существующие проблемы профессионального образования наиболее ярко демонстрирует его невысокая эффективность. По данным опроса 630 студентов Екатеринбурга в рамках проекта **«Образование: как воспитать элиту?» (аналитического центра «ТАСС-Урал» совместно с факультетом социологии Уральского государственного**

[25] См.: Попова, И. П. указ соч. С. 56–57

[26] Обухова, Л. А. Профессионализация кадрового обеспечения государственной гражданской службы Российской Федерации: автореф. дис. …д-ра соц. наук / Л. А. Обухова. – М., 2007. – С. 18.

[27] См.: Там же. С. 30.

[28] См.: Там же. С. 36.

[29] Андриянова, Е. А. Социальные параметры формирования профессионального пространства медицины: автореф. дис. ... д-ра соц. наук / Е. А. Андриянова. – Саратов, 2006. – С. 106–154.

[30] См.: Там же.

педагогического университета, 2008 г.), не более 73 % студентов после окончания вуза планируют работать по специальности. Каждый пятый опрошенный (18 %) не собирается работать в профессии. Что же отталкивает молодежь от выбранной профессии? Главные причины: во время учебы в вузе появился интерес к другому виду деятельности (отметили 52 % тех, кто не планирует работать по специальности), также 49 % студентов не устраивает низкий уровень зарплаты при устройстве по специальности (таб. 1).

Таблица 1

Почему Вы не хотите работать по специальности?

	Всего
Во время учебы понял(а), что интересен другой вид деятельности	52 %
Это низкооплачиваемый вид деятельности	49 %
Не интересен вид деятельности	29 %
Нет или затруднен карьерный рост	28 %
Знаний, полученных во время учебы, недостаточно для работы по специальности	18 %
Не престижно заниматься этим видом деятельности	15 %
Другое	3 %

Конечно, готовность работать по профессии еще не означает, что все студенты после окончания вуза смогут или захотят заниматься деятельностью в рамках своей специальности. В рамках проекта были определены критерии, которые привлекают молодежь работать по специальности, главные из которых: интерес к виду деятельности (68 %); четкие перспективы карьерного роста (50 %); знания получены – нужно их применять (41 %)[31].

Актуальность исследования додипломной стадии профессионализации инициирована реформированием отечественной высшей школы в рамках Европейского образовательного пространства, очевидными преимуществами которого является ориентация на качество подготовки специалиста, индивидуальная оценка знаний и умений студента с определением его рейтингового места. В то же время, как любая реорганизация, несомненно обречена на временные деформации и перегибы, в частности, можно предположить, вероятность отрицания традиционной направленности отечественной высшей школы на гуманитарно-личностное развитие будущих специалистов.

На наш взгляд, в современных условиях реформирования образования необходимо не только внедрение новых форм и методов обучения, апробированных в западной системе, но и развитие лучших черт национальной системы образования, в частности, ее духовной содержательности, ориентированности на богатое историческое прошлое, ментальные ценности. Приоритет не только интеллектуального, но и духовного потенциала действительно позволит готовить квалифицированных специалистов, обладающих высоким уровнем профессиональной компетентности и мобильности, потребностью в перманентом образовании и самообразовании.

ЛИТЕРАТУРА

1. Абрамов, В. Н. Профессиональный комплекс в социальной структуре общества (по Парсонсу) / В. Н. Абрамов // СОЦИС. – 2005. – № 1(249). – С. 54–66.

2. Александрова, Т. Л. Методологические проблемы социологии профессий / Т. Л. Александрова // Социологические исследования. – 2000. – № 8. – С. 12.

3. Андриянова, Е. А. Социальные параметры формирования профессионального пространства медицины: автореф. дис…. д-ра социол. наук / Е. А. Андрианова. – Саратов, 2006. – 48 с.

4. Вебер, М. Политика как призвание и профессия / М. Вебер // Избранные произведения: пер с нем. – М.: Прогресс, 1990. – 658 с.

5. Голенкова, З. Т. Социальная стратификация российского общества / З. Т. Голенкова. – М.: Политиздат, 2003. – 238 с.

6. Мансуров, В. А. Социология профессий. История, методология и практика исследований / В. А. Мансуров, О. В. Юрченко // Социологические исследования. – 2009. – № 8. – С. 36–46.

7. Обухова, Л. А. Профессионализация кадрового обеспечения государственной гражданской службы Российской Федерации: автореф. дис. …д-ра соц. наук / Л. А. Обухова. – М., 2007. – 48 с.

8. Попова, И. П. Профессии и профессионализм в международной дискуссии / И. П. Попова // Социологические дискуссии. – 2009. – № 8. – С. 52–57.

9. Парсонс, Т. Система современных обществ / Т. Парсонс. – М.: АспектПресс, 1998. – 223 с.

10. Парсонс, Т. Мотивация экономической деятельности / Т. Парсонс // О структуре социального действия. – М.: Академический проект, 2000. – 420 с.

11. Романов, П. В. Мир профессий: пересмотр аналитических перспектив / П. В. Романов, Е. Р. Ярская-Смирнова // Социологические исследования. – 2009. – № 8. – С. 25–35.

12. Хьюз, Э. Ч. Социальная роль и разделение труда: пер. с англ. В. Г. Николаева. – Chicago; N.Y.: Aldine-Atherton, 1971. – P. 304–310.

13. Щепанская, Т. Е. Антропология профессий / Т. Е. Щепанская // Журнал социологии и социальной антропологии. – 2003. – № 1 (T.VI). – С. 141.

14. Цвык, В. А. Профессионализация как социальный прогресс / В. А. Цвык // Вестник РУДН. – 2003. – № 4–5. – С. 258–269.

[31] Образование: как воспитать элиту // Образовательный портал [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.tass-ural.ru/sociology/737.html (дата обращения 12.11.2010).

15. Larson, M. S. The Rise of Professionalism / M. S. Larson. – Berkeley, C. A: University of California Press, 1977.
16. Millerson, G. L. The Qualifying Associations / G. L. Millerson. – London: Routledge & Kegan Paul, 1964.
17. Parsons, T. Professions / T. Parsons // International Encyclopedia of the Social Sciences., The Macmillan Company & The Free Press. – 1968. – P. 536–547.
18. Parsons, T. Remarks on Education and the Professions / T. Parsons // The International Journal of Ethics. – 1937. – P. 365–381.
19. Parsons, T. Propaganda and Social Control / T. Parsons // Psychiatry . – 1942. – №5. – P. 551–572.
20. Saks, M. Professionalisation, politics and CAM // M. Kelner, B. Wellman, B. Pescosolido, M. Saks (eds) Complementary and Alternative Medicine: Challenge and Change. – Amsterdam: Harwood Academic Publishers, 2000.
21. Образование: как воспитать элиту // Образовательный портал [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.tass-ural.ru/sociology/737.html.

УДК 378
ББК 74.5

Зобнина Татьяна Венеровна,
к. п. н., доцент кафедры психологии
Шуйского государственного педагогического университета,
г. Шуя Ивановской области,
e-mail: zobnina-tatjana@rambler.ru

СПЕЦИФИКА АКМЕОЛОГИЧЕСКОГО ПОДХОДА КАК МЕТОДОЛОГИИ НАУЧНОГО ИССЛЕДОВАНИЯ И КАК ПРАКТИКИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ СТУДЕНТОВ

PECULIARITIES OF AKMEOLOGICAL APPROACH AS A METHODOLOGY OF SCIENTIFIC RESEARCH AND AS A PACTICE OF PROFESSIONAL EDUCATION OF A STUDENT

В статье анализируется специфика акмеологического подхода применительно к сферам научной и педагогической деятельности. Особенности акмеологического подхода как методологии научного исследования раскрываются в онтологическом, гносеологическом, аксиологическом планах. Применительно к сфере профессионального образования акмеологический подход определяется как система принципов, положенных в основу формирования у студентов психологических предпосылок профессиональной самореализации. Акмеологические технологии образования рассматриваются как совместная деятельность преподавателей и студентов, направленная на формирование у обучающихся системы профессионально необходимых знаний и умений, укрепление позитивного отношения к профессии, к себе и окружающим людям, активизацию саморазвития студентов.

The article analyses peculiarities of akmeological approach to various aspects of scientific and pedagogical activity. Peculiarities of akmeological approach as the methodology of scientific research have been revealed in ontological, gnoseological, aksiological plans. With regards to professional training akmeological approach is defined as a system of principles that serves as a basis of creation of psychological preconditions of the students' professional self-realization. Akmeological techniques of training are reviewed as the joint activity of teachers and the students, directed to formation of the system of required professional knowledge and skills, strengthening of positive attitude to an occupation, to themselves and surrounding people, activating of self-development of students.

Ключевые слова: профессионализм, творчество, самореализация личности, психология, акмеология, акмеологический подход, субъект саморазвития, профессиональная деятельность, профессиональное образование студентов, акмеологические технологии образования.

Keywords: professionalism, creativity, self-development of personality, psychology, akmeology, akmeological approach, subject of self-development, professional activity, professional education (training) of students, akmeological techniques of education.

Несмотря на краткую историю существования акмеологии как самостоятельной науки, проблема самореализации личности привлекала к себе внимание исследователей достаточно давно. На протяжении длительного периода времени отечественные и зарубежные ученые стремились выявить закономерности, пути и способы достижения вершин в разных областях человеческой деятельности. Исследования, проводимые в этом русле, привели многих из них к убеждению, что решение данной задачи предполагает синтез психологии с естественными и гуманитарными науками. Тезис о том, что психическое связано со всеми уровнями организации человека, был развит Б. Г. Ананьевым и его сотрудниками, сделавшими крупный шаг вперед в разработке комплексного подхода к изучению человека и сформулировавшими основную задачу и теоретико-эмпирические основы акмеологии[1]. Эта задача заключается в том,

[1] Ананьев, Б. Г. Избранные психологические труды: в 2 т. / Б. Г. Ананьев; под ред. А. А. Бодалева, Б. Ф. Ломова. – М.: Педагогика, 1980.

чтобы, используя комплексный подход, выявить в динамике и во взаимосвязях друг с другом объективные и субъективные факторы и условия самореализации человека в наиболее благоприятный для этого период – на ступени взрослости.

Понятие «акмеологический подход» имеет различную трактовку в рамках сложившихся к настоящему времени направлений в акмеологии. Комплексное изучение зрелого человека, самореализующегося в профессиональной деятельности, – основная черта классического направления в акмеологии. В этой связи А. А. Бодалёв отмечает, что акмеология призвана осуществлять комплексное исследование и дать целостную характеристику субъекта, проходящего ступень зрелости, когда его индивидные, личностные и субъектно-деятельностные характеристики постигаются в единстве, во всех взаимосвязях для того, чтобы активно повлиять на достижение высших уровней в деятельности, подняться до которых может каждый человек[2].

Согласно принципам комплексного подхода к человеку, сформулированным Б. Г. Ананьевым, индивидуальное развитие человека осуществляется в трех планах:

а) онтопсихологической эволюции психофизиологических функций, отражающей метрические и топологические свойства времени индивидуальной жизни человеческого организма, процесс ее становления в определенной последовательности (характеристика человека как индивида);

б) своеобразии жизненного пути человека, изучаемого с помощью биографического метода (генетический подход к эволюции личности как общественного индивида);

в) в истории развития деятельности той или иной конкретной личности, продуктов этой деятельности, т. е. созидаемых личностью материальных и духовных ценностей (характеристика человека как субъекта деятельности).

Объединение свойств индивида, субъекта деятельности и личности образует неповторимую индивидуальность человека. Системообразующим элементом в данном единстве, по мнению А. А. Деркача, является личность, что дает основание для трактовки акмеологии как «вершинной психологии», связанной с изучением номинации (акме) в жизни и развитии человека[3].

В рамках акмеологического подхода А. А. Деркач и В. Г. Зазыкин выделяют акмеоцентрический и акмеографический подходы[4]. Акмеоцентрический подход опирается на принцип системности и предусматривает согласованное использование в исследованиях подходов смежных наук при приоритете акмеологических методов исследования. Основным методом акмеографического подхода является составление акмеограммы, представляющей собой систему требований к человеку как субъекту труда и являющейся своеобразным продолжением профессиограммы. Отличие между профессиографическим и акмеологическим подходами состоит в том, что с позиций первого подхода речь идет о достижении субъектом общественно приемлемого качества труда, суть второго подхода заключается в изучении феномена акме, выявлении факторов и условий его достижения.

С точки зрения Н. В. Кузьминой[5], представляющей акмеологию образования (педагогическую акмеологию), акмеологический подход заключается в выявлении особенностей эффективной педагогической деятельности (результаты которой в значительной мере обусловливают достижения учащихся в жизни), в характеристике уровней продуктивности педагогической деятельности, в анализе динамики профессионального развития педагога.

Сопоставляя вышеназванные направления в акмеологии, следует заметить, что их сходство проявляется в рассмотрении акмеологического подхода как методологии комплексного научного исследования, а различие – во взглядах на предмет акмеологии, методах акмеологического исследования, проблемах, стоящих перед данной наукой. Дальнейшее развитие акмеологического подхода связывается авторами с уточнением категориально-понятийного аппарата акмеологии, с разработкой принципов, методов акмеологического исследования.

Вопрос о методологических основах акмеологии, с нашей точки зрения, требует своей дальнейшей разработки, свидетельствующей о том, что данная наука находится на допарадигмальной стадии своего развития.

Традиционно методология понимается как система принципов и способов организации и построения теоретической и практической деятельности, а также учение об этой системе. Основу методологического знания составляет философия. В рамках любого философского учения существуют представления о бытии, раскрывающие вопросы о том, что представляет собой объективная реальность, каким образом в ней может быть выделен интересующий исследователя объект (онтология); о путях и средствах познания (гносеология); о целях человеческой жизни, научного познания, о способах использования полученных результатов (аксиология).

Онтологический план акмеологии, характеризующий ее объектное пространство, позволяет рассматривать акмеологию преимущественно как науку о профессионализме, поскольку ведущим видом деятельности у большинства взрослых людей является трудовая деятельность. Следует заметить, что до возникновения акмеологии профессионализм, творчество также исследовались, но специфика мастерства, его вершинных форм (акме) привела к возникновению специфической проблематики и последующей разработке акмеологических технологий. Объектом акмеологического познания в таком случае можно считать прогрессивно развивающуюся зрелую личность, самореализующуюся в сфере профессиональной деятельности, а предметом – процессы, закономерности и механизмы совершенствования человека как субъекта труда. В качестве главной задачи акмеологии, с этой точки зрения, можно выделить создание концепции становления человека-профессионала применительно к той или иной сфере деятельности.

---

[2] Бодалев, А. А. О первоочередных задачах акмеологии / А. А. Бодалев // Психология сегодня. Ежегодник российского психологического общества. – М., 1996. – Т. 2. – Вып. 2. – С. 226 – 227.

[3] Деркач, А. А. Акмеология: учеб. пособие для вузов / А. А. Деркач, В. Г. Зазыкин. – СПб.: Питер, 2003.

[4] См.: Там же.

[5] Кузьмина, Н. В. Предмет акмеологии / Н. В. Кузьмина. – СПб.: Политехника, 2002.

Естественно, подобное определение предмета и задач акмеологии не является исчерпывающим. В литературе отмечается, что понятие «акме» может быть применимо к определению зрелости в развитии не только человека, но и коллектива, социального явления, института. В настоящее время предмет акмеологии, очерченный в свое время Б. Г. Ананьевым, стал более широким, и эта тенденция продолжается.

Гносеологический аспект акмеологии берет на себя ответственность за решение задачи о том, в чем специфика акмеологического исследования и какие понятийные средства могут быть использованы по отношению к объекту познания. Закрепление в объекте «предметной» стороны исследования происходит посредством выделения специальных средств – категорий. Вопрос о категориальном аппарате акмеологии является на сегодняшний день проблемным. С позиций человекознания взаимодействие акмеологии с науками о человеке характеризует категория «творчество». Данная категория определяет такие основные понятия акмеологии, как «акме», «профессионализм», «профессионал», «креативность», «субъект саморазвития», «зрелость».

В настоящее время в акмеологии выделяют теоретическое и прикладное направления исследований, в рамках которых изучаются как феномен акме (результативное направление научных поисков), так и закономерности, факторы, условия его достижения (процессуальное направление исследований). В связи с этим сущность акмеологического подхода как методологии научного исследования может быть раскрыта посредством определения принципов исследования процесса и результатов эффективной профессиональной деятельности и ее субъекта (детерминизма, взаимодействия и развития, активности, комплексности, системности, инвариантности).

К методам акмеологии относят такие методы, как акмеологический анализ, акмеологический эксперимент, акмеологическая экспертиза[6]. В прикладном аспекте акмеология использует технологии и приемы саморазвития и самосовершенствования личности.

Аксиологический план методологии науки раскрывает проблемы о ценностях человеческой жизни, о задачах научного исследования, о способах использования полученных результатов. С акмеологической точки зрения, основной задачей человеческой жизни является достижение вершин в личностном и профессиональном развитии. Поэтому акмеологический подход гуманен по своей сути. Он не только раскрывает с позиции комплексного подхода закономерности развития взрослого человека, но и содействует осознанию существования и значимости актуализационной жизненной перспективы, повышению уровня созидающей мотивации, приумножению гуманистических ценностей в жизни. Он способствует соединению идей о самоактуализации и самотрансценденции личности, в котором «состоит сила гуманистического подхода и перспективы его дальнейшей разработки, а также перспективы разработки проблемы личностной зрелости»[7].

Применительно к сфере образования понятие «подход» определяется неоднозначно: с одной стороны, как мировоззренческая категория, в которой отражаются мировоззрение, взгляды, социальные установки субъектов обучения – носителей общественного сознания, с другой – как системная организация образовательного процесса. Когда говорят о подходах, сложившихся в сфере образования, имеют в виду ориентацию их сторонников на развитие тех или иных свойств учащихся (личностно-ориентированный, когнитивный подходы) либо выделение в качестве необходимых определенных условий, компонентов обучения (бихевиористический, деятельностный подходы).

Поскольку период обучения в вузе является важным этапом на пути профессионального развития человека, представляется возможным использовать понятие «акмеологический подход» и применительно к сфере профессионального образования. В данном случае это понятие отражает ориентацию процесса профессиональной подготовки на формирование у студентов психологических предпосылок профессиональной самореализации.

Профессионализм определяется в литературе как достижение высоких и стабильных результатов в профессиональной деятельности[8]. Это становится возможным благодаря развитию внутренних (психических) качеств человека, входящих в число предпосылок профессиональной самореализации. Чтобы очертить круг предпосылок профессиональной самореализации применительно к тому или иному виду деятельности, необходимо построить его модель-описание, спроецировать эту модель на структуру психических качеств человека, выделить те из них, которые в наибольшей мере соответствуют требованиям данного вида деятельности. В самом общем плане в эту совокупность можно включить все то, что имеет отношение к достижению человеком своей вершины в профессиональной деятельности: способности, свойства характера, мировоззрение и др.; в более узком плане – важные именно для конкретной сферы профессиональной деятельности качества.

Ориентация на развитие этих свойств у студентов и создание условий для их формирования, включая отбор и организацию содержания учебного материала, выбор форм и методов работы со студентами составляют, с нашей точки зрения, сущность акмеологического подхода к их профессиональной подготовке. Так как в их число входят знания и умения по предметам, преподаваемым в вузе, то акмеологический подход имеет универсальный характер, т. е. в определенной мере реализуется всеми преподавателями вуза. Однако до настоящего времени акмеологический подход применялся преимущественно к исследованию личностно-профессионального развития взрослых людей. Пути и способы реализации данного подхода в профессиональной подготовке студентов изучены значительно меньше.

Обоснование возможности применения акмеологического подхода к подготовке студентов обусловливает необходимость определения понятия «акмеологические технологии образования».

---

[6] См.: Деркач, А. А. Указ соч.

[7] Бордовская, Н. В. Педагогика: учеб. пособие для вузов / Н. В. Бордовская, А. А. Реан. – СПб.: Питер, 2007.

[8] Маркова, А. К. Психология профессионализма / А. К. Маркова. – М.: Знание, 1996.

Истоки термина «технология» восходят к греческим корням «techne» и «logos», понимаемым соответственно как «искусство, мастерство, умение, ремесло человека» и как «знание, наука». Этимологический анализ свидетельствует о том, что, несмотря на наличие общего корня, эти понятия не тождественны, хотя сначала они не разделялись. Первоначально понятие «технология» определялось как производственный процесс, характеризующийся соответствующей совокупностью приемов производственной деятельности. Чуть позже данное понятие было определено как наука, описывающая этот производственный процесс (совокупность знаний о способах производственной деятельности). Понятие «техника» обозначало определенную область человеческой деятельности, связанную с созданием, применением, усовершенствованием орудий труда.

В настоящее время границы понятия «технология» расширились. Это понятие стало общенаучным. В частности, оно используется и для обозначения способов получения духовного продукта. Как правило, получение такого продукта связано с сохранением, передачей и применением определенной информации. Исходя из этого, подход, обусловленный потребностью общества в информации, получил название информационного.

В рамках социальных наук наряду с деятельностными и информационными технологиями зародились также социальные технологии, направленные на формирование социальной сущности людей – членов общества. Ряд исследователей выделяет в ранг самостоятельных и гуманитарные технологии, связанные с формированием у людей таких качеств, как человеколюбие, самоуважение, свобода, ответственность за свою судьбу.

Наряду с вышеназванными технологиями существуют и психотехники – методы и приемы, содействующие развитию и коррекции психических качеств человека. Они имеют локальную направленность и осуществляются, как правило, квалифицированными психологами. Разграничение перечисленных технологий является в известной мере условным, оно проводится для удобства описания их специфики.

Таким образом, анализ научной литературы свидетельствует о том, что в настоящее время существует немалое количество различных технологий. Вместе с тем среди них встречается немного разработок, отражающих технологию саморазвития человека как субъекта профессиональной деятельности. Основное внимание исследователи обращают на разработку технологий, описывающих способ технологизации производства, социального пространства и управления ими. Технологии профессионального саморазвития человека нуждаются в своей дальнейшей разработке.

Традиционно образовательный процесс связывают с педагогикой, поэтому образовательные и педагогические технологии часто отождествляют. В педагогику понятие «технология» пришло из сферы техники во второй половине XX в. По определению ЮНЕСКО, педагогические технологии – это системный метод организации процесса обучения и воспитания с учетом технических и человеческих ресурсов, а также с учетом взаимодействия между ними с целью достижения наилучших результатов. М. М. Левина определяет педагогические технологии как проект и реализацию системы последовательного развертывания педагогической деятельности, направленной на достижение целей образования и развития личности учащихся[9]. Педагогические технологии правомерно рассматривать как деятельность педагога, включающую в себя замысел в виде цели и гипотезы, планирование системы действий, а также их реализацию. Педагогические технологии являются совокупностью действий учителя по управлению деятельностью учеников. Управление же предполагает знание и учет возрастных и индивидуальных особенностей учащихся.

В рамках педагогических технологий можно выделить технологии обучения, технологии воспитания, технологии управления образовательными системами. Технологии обучения направлены непосредственно на организацию образовательного процесса. Они описывают деятельность учителя, т. е. выбор им форм, методов и приемов обучения, способствующих достижению учебных целей. Зародившись в русле разработки вопроса о применении ТСО в образовательном процессе, технологии обучения постепенно стали пониматься в более широком смысле, а именно как система научных знаний, охватывающая всю совокупность проблем, связанных с целями, содержанием, организацией учебного процесса.

В любой технологии можно выделить две стороны: теоретическую и практическую. Технологии обучения могут анализироваться в теоретическом аспекте, поскольку отвечают требованиям, предъявляемым к любой теории: выделение предмета исследования, выдвижение гипотез, выработка стратегии исследования, анализ, обобщение и систематизация полученных данных. Вместе с тем технологии обучения характеризуются и как практика педагогической деятельности. Учитывая задачи системы вузовского профессионального образования, авторы подчеркивают профессиональную направленность технологий обучения в вузе, их применимость к решению вопросов дидактического и профессионального характера.

Обращаясь к понятию «акмеологические технологии образования», следует заметить, что оно определяется в литературе неоднозначно. Так, Н. В. Кузьмина представляет акмеологические технологии образования в виде идеализированной модели системного управления качеством подготовки специалиста[10]. Их применение в вузах, по мнению автора, предполагает обеспечение преемственности подготовки студентов от первого до последнего курса и позволяет согласовывать действия руководителей образовательных учреждений, преподавателей, студентов в расчете на высокое качество подготовки выпускников вуза.

В. А. Сластенин характеризует акмеологические технологии образования как технологии обучения профессиональному мастерству[11]. Эти технологии ориентированы на раскрытие внутренних резервов человека,

[9] Левина, М. М. Технологии профессионального педагогического образования: учеб. пособие для вузов / М. М. Левина. – М.: Академия, 2001.

[10] Кузьмина, Н. В. Предмет акмеологии / Н. В. Кузьмина. – СПб.: Политехника, 2002.

[11] Сластенин, В. А. Педагогика: инновационная деятельность / В. А. Сластенин, Л. С. Подымова. – М.: Магистр, 1997.

на увеличение меры его личностной свободы. По мнению автора, акмеологические технологии образования являются личностно-ориентированными, так как в них доминирует направленность на развитие «самости» студентов. В связи с этим эффективность любой образовательной технологии определяется тем, в какой степени представлен в ней человек, как учтены и реализованы его способности, каково объективное поведение человека и его отношение к учению, работе, жизни.

На наш взгляд, акмеологические технологии образования имеют много общего с педагогическими технологиями, но не тождественны им. Используя понятие педагогической технологии, имеют в виду, прежде всего, предписание, инструкцию о содержании, составе, порядке действий педагога по управлению деятельностью учащихся. Акмеологические технологии связаны с организацией профессионального образования и последующего профессионального самосовершенствования. Их применение подготавливает почву для достижения человеком акме-уровня в избранной сфере деятельности.

Основными условиями достижения профессионализма являются образ (модель) продуктивной профессиональной деятельности (чем она характеризуется), понимание способов достижения профессионализма (за счет чего достигается), поиск собственных путей восхождения к профессионализму (как я могу этого достичь). Исходя из этого в основу акмеологических технологий образования положен принцип моделирования, находящий свое выражение в сравнении особенностей деятельности людей, достигших разного уровня профессионализма, и, с учетом этого, в формировании студентами своей цели, направляющей движение по пути освоения профессии, в моделировании авторской системы деятельности (АСД). Знакомство студентов с моделями достижения акме способствует формированию у них готовности к возможным подъемам и спадам на предстоящем пути, ориентации на безнизинную модель как восходящую ветвь человеческой жизни.

Оперирование в воображаемом плане действиями специалиста и их фиксация в форме вербальных описаний происходят и при решении задач, разборе ситуаций, при формировании студентами образа Мастера, образа Я-будущий, отражающего их потребности и устремления.

Наряду с принципом моделирования акмеологический подход к профессиональной подготовке студентов опирается дополнительно на ряд принципов, положенных в основу формирования у них психологических предпосылок достижения акме в предстоящей профессиональной деятельности (субъекта и субъектности, активности, моделирования, рефлексивности, принцип перевода потенциального в актуальное, принцип оптимальности, принцип формирования позитивной Я-концепции личности).

Итак, под акмеологическими технологиями образования мы понимаем совместную деятельность преподавателей и студентов, направленную на формирование у студентов системы профессионально необходимых знаний и умений (компонентом которых являются знания о профессионализме), укрепление позитивного отношения к профессии, к себе и окружающим людям, активизацию саморазвития студентов. Акмеологические технологии образования связаны, с одной стороны, с педагогическими технологиями, с другой – с акмеологическими технологиями самодвижения к профессионализму. Безусловно, тем преподавателям, которые в силу специфики преподаваемого предмета обращаются к вопросам самопознания и саморазвития, наиболее удобно использовать их в своей работе. Такими преподавателями могут быть преподаватели психологии, педагогики, философии и других дисциплин. Широко известен тезис о том, что ничему нельзя научить, но всему можно научиться. Учится в конечном итоге сам человек. Успешность учения обусловлена способностями, мотивацией, самооценкой, волевыми качествами личности. Все эти качества правомерно отнести и к внутренним предпосылкам достижения человеком акме в социальной и профессиональной сферах жизни.

Развивая проблематику самореализации личности, мы исходим из того, что предоставление молодежи широких возможностей прогрессивной гуманистической самореализации развивает, прежде всего, само общество. И наоборот, не участвуя в этом процессе, провозглашая самореализацию молодых людей их личным делом, общество повышает риск нисходящей динамики и обрекает себя на постепенную, но неизбежную деградацию.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ананьев, Б. Г. Избранные психологические труды: в 2 т. / Б. Г. Ананьев; под ред. А. А. Бодалева, Б. Ф. Ломова. – М.: Педагогика, 1980. – 213 с.

2. Бодалев, А. А. О первоочередных задачах акмеологии / А. А. Бодалев // Психология сегодня. Ежегодник российского психологического общества. – М., 1996. – Т.2. – Вып. 2. – С. 226–227.

3. Бордовская, Н. В. Педагогика: учеб. пособие для вузов / Н. В. Бордовская, А. А. Реан. – СПб.: Питер, 2007. – 304 с.

4. Деркач, А. А. Акмеология: учеб. пособие для вузов / А. А. Деркач, В. Г. Зазыкин. – СПб.: Питер, 2003. – 256 с.

5. Кузьмина, Н. В. Предмет акмеологии / Н. В. Кузьмина. – СПб.: Политехника, 2002. – 189 с.

6. Левина, М. М. Технологии профессионального педагогического образования: учеб. пособие для вузов / М. М. Левина. – М.: Академия, 2001. – 272 с.

7. Маркова, А. К. Психология профессионализма / А. К. Маркова. – М.: Знание, 1996. – 308 с.

8. Сластенин, В. А. Педагогика: инновационная деятельность / В. А. Сластенин, Л. С. Подымова. – М.: Магистр, 1997. – 24 с.

УДК 37.015.3
ББК 88.4

Нагорнова Анна Юрьевна,
к. п. н., доцент кафедры педагогики и психологии младшего школьника
Ульяновского государственного педагогического университета им. И. Н. Ульянова,
г. Ульяновск,
e-mail: rq-georg@pb.net.ru

ЛИЧНОСТНО-ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ГОТОВНОСТЬ БУДУЩИХ ПЕДАГОГОВ К КОРРЕКЦИИ ПСИХИЧЕСКИХ СОСТОЯНИЙ УЧАЩИХСЯ

INDIVIDUAL AND PROFESSIONAL READINESS OF FUTURE TEACHERS FOR CORRECTION OF MENTAL CONDITIONS OF PUPILS

В статье рассмотрена проблема негативных психических состояний школьников и пути ее решения посредством коррекции данных состояний учителем. Раскрываются личностно-профессиональные основы подготовки будущих педагогов в вузе, направленной на овладение коррекционно-педагогической деятельностью по уменьшению количества негативных психических состояний учащихся. Описываются данные эксперимента, направленного на оценку уровня сформированности личностно-профессиональных качеств. Выявленные уровни сформированности личностно-профессиональных качеств будущих педагогов на начальном и заключительном этапе педагогического эксперимента доказывают эффективность проведенной работы.

The problem of negative schoolchildren's mental conditions and the ways of its solution by teacher's correction of such states of mind has been reviewed in the present article. The individual and professional bases of the higher educational training of the future teachers aimed at the mastering of correctional-pedagogical activity for reducing negative mental conditions of schoolchildren have been revealed. Experimental data of appraisal of the level of preparedness of individual and professional features has been described. The work efficiencyhas been proved by the discovered levels of preparedness of individual and professional features of future teachers at the initial and final stages of pedagogical experiment.

Ключевые слова: психические свойства личности, негативные психические состояния, профессиональная деятельность педагога, профессиональное образование, коррекция, коррекционно-педагогическая деятельность, профессиональная готовность, личностно-профессиональные качества, самооценка личностных качеств, сформированность личностно-профессиональных качеств.

Keywords: psychical features of person, negative mental conditions, professional activity of a teacher, professional education, correction, correctional-pedagogical activity, professional preparedness, individual and professional features, self-appraisal of individual features, readiness of the individual and professional features.

Проблема диагностики и развития личностно-профессиональных качеств достаточно широко исследовалась такими известными отечественными и зарубежными психологами и педагогами, как А. Адлер, Б. Г. Ананьев, Р. Бендлер, А. А. Бодалев, Л. И. Божович, Д. Грейсон, О. В. Дашкевич, В. Г. Зазыкин, Р. Б. Кетгелл, Е. А. Климов, Н. И. Конюхов, В. Ф. Ковалевский, Р. Л. Кричевский, Н. В. Кузьмина, Л. Г. Лаптев, К. Леонгард, А. К. Маркова, А. Маслоу, В. С. Мерлин, В. С. Мухина, К. К. Платонов, А. Н. Сухов и др. Вышеперечисленными исследователями были предложены различные определения понятия «личностное качество». В толковании данного понятия мы придерживаемся мнения Л. И. Божович, которая характеризует личностное качество как системное образование, представляющее собой устойчивый мотив личности вместе с привычными формами его реализации в поведении[1].

Также мы согласны с положением Б. Ф. Ломова о том, что психические свойства личности (понимаемые как собственно личностные качества) не могут быть раскрыты ни как функциональные, ни, тем более, как материально-структурные. Они принадлежат к той категории свойств, которые определяются как системные. Данный подход предполагает рассмотрение индивида, обладающего личностными качествами, как элемента некоторой системы – притом развивающейся. Из системного подхода вытекает, что личность студента – это открытая саморегулирующаяся система, функционирование которой возможно при ее личностной и профессиональной реализации в деятельности.

Важно отметить, что для каждого вида деятельности набор значимых личностно-профессиональных качеств может быть достаточно специфичен. Так профессиональная деятельность педагога задает ему определенные личностные параметры, которые адекватно отражают ее функциональную структуру и создают субъективные предпосылки для ее продуктивной реализации. С точки зрения В. В. Богослоского и В. А. Маркеловой, «каждая профессиональная деятельность требует от специалиста определенного набора личностных качеств, в которых некоторые общечеловеческие качества под влиянием специфики деятельности начинают выступать как

[1] Божович, Л. И. Этапы формирования личности в онтогенезе: избранные психологические труды / Л. И. Божович; под ред. Д. И. Фельдштейна. – М.: Изд-во Моск. ин-та практ. психологии; Воронеж: МОДЭК, 1995.

профессионально значимые»[2]. Таким образом, профессионально важные качества выступают в роли тех внутренних условий, через которые преломляются внешние воздействия и требования деятельности.

Формирование личностно-профессиональной готовности будущих педагогов к коррекции психических состояний учащихся обусловлено тем, что процесс совершенствования подготовки учителей в условиях современного образования детерминирован множеством факторов. Одним из таких факторов является значимость учета, саморегуляции, управления и коррекции психических состояний в системе «учитель-ученик». Так, Н. Д. Левитов выявил закономерность, которая имеет большое значение для воспитательного процесса, – формирование новых черт характера в большинстве случаев осуществляется через переходный этап психических состояний, а повторение состояний приводит к закреплению черты характера.

Как показывают исследования А. Б. Добрович, Н. В. Жгутиковой и А. И. Захарова, количество детей, заболевших неврозами и неврозоподобными расстройствами, не уменьшается, а, наоборот, увеличивается. Вопросы информационной перегрузки учеников показаны в работе В. Н. Козловой, М. В. Антроповой и др. М. М. Хананашвили подчеркивал влияние на здоровье учеников нарастающего дефицита времени, отведенного на прием, переработку и усвоение чрезмерно большого количества информации, что нередко приводит к отклонениям в высшей нервной деятельности, болезням и неврозам[3].

Согласно исследованиям Н. В. Басовой, здоровье обучаемых находится в прямой зависимости от структуры образовательного процесса. Таким образом, при перестройке образовательных технологий необходимо включать в учебный процесс такие взаимодействия, которые не усложняли бы учащимся познавательной деятельности, а помогали бы переживать жизненные коллизии без пагубных последствий для здоровья.

По исследованию влияния травматических психических состояний на эффективность учебной деятельности учащихся, проведенному А. В. Котеневой, каждый третий ученик страдает пониженным уровнем настроения, испытывает нарушения в психосоматической сфере (бессонница, возбудимость нервной системы, потеря эмоционального контроля, трудности сосредоточения), отличается стремлением уйти от своих переживаний и решения оставшихся после травм проблем[4].

Изучению природы негативных психических состояний посвятила ряд своих работ А. М. Прихожан, которой описана школьная тревожность, причины ее появления, рассмотрены особенности тревожных школьников. Так, характерной особенностью для детей с высокой учебной тревожностью, по ее мнению, выступают: желание взять под контроль все элементы деятельности одновременно, заниженная самооценка, неблагополучное положение среди сверстников, частые отказы от решения задачи, высокий уровень обучаемости, при кажущемся низком[5].

Таким образом, приведенные выше работы показывают, что в учебно-воспитательном процессе проблема негативных психических состояний учащихся занимает важное место, определяя во многом его успешность, что указывает на необходимость формирования готовности будущих педагогов к коррекции психических состояний учащихся.

Коррекция определяется как система специальных и общепедагогических мер, направленных на ослабление или преодоление недостатков психофизического развития и отклонений в поведении.

Коррекционно-педагогическая деятельность представляет собой сложное психофизиологическое и социально-педагогическое явление, охватывающее весь образовательный процесс (обучение, воспитание и развитие), который выступает как единая педагогическая система, куда входят объект и субъект педагогической деятельности, ее целевой, содержательный, операционно-деятельностный и оценочно-результативный компоненты. Поэтому наряду с диагностико-коррекционной, коррекционно-профилактической, коррекционно-развивающей существует и коррекционно-обучающая, и воспитательно-коррекционная, и психокоррекционная деятельность. Исходя из данной трактовки коррекционной работы, правомерно говорить о коррекционно-педагогическом процессе как едином образовательном процессе, в который входят обучение, воспитание и развитие.

Наиболее глубоко психолого-педагогические основы коррекционной деятельности и ее профилактическую направленность, на наш взгляд, раскрыли психологи и психотерапевты (С. А. Бадмаев, Г. В. Бурменская, О. А. Карабанова, А. Г. Лидерс, А. С. Спиваковская и др.), которые рассматривают коррекцию как особым образом организованное психологическое воздействие, осуществляемое по отношению к группам повышенного риска и направленное на перестройку, реконструкцию тех неблагоприятных психологических новообразований, которые определяются как психологические факторы риска, на воссоздание гармоничных отношений человека со средой.

В. А. Кан-Калик рассматривает социально-педагогическую коррекцию в контексте трех основных задач обучения: обучающей, воспитывающей и развивающей. При этом решение обучающей задачи позволяет обеспечить хороший психологический контакт с учениками, формировать положительную учебную мотивацию, создавать психологическую обстановку познавательного коллективного поиска и совместных раздумий. При решении воспитывающих задач формируются воспитательные и педагогические отношения, вырабатыва-

---

[2] Богословский, В. В. Некоторые профессионально значимые свойства личности мастера производственного обучения / В. В. Богословский, В. А. Маркелова // Проблемы совершенствования подготовки мастеров производственного обучения для средних профтехучилищ. – Л., 1980. – С. 53.

[3] Хананашвили, М. М. Информационные неврозы / М. М. Хананашвили. – М., 1978.

[4] Котенева, А. В. Психическое состояние и эффективность деятельности. Психическая травматизация у студентов / А. В. Котенева // Мир психологии. – 1998. – № 2. – С. 53.

[5] См.: Прихожан, А. М. Психология неудачника: тренинг уверенности в себе / А. М. Прихожан. – М.: ТЦ Сфера, 1997; Прихожан, А. М. Тревожность у детей и подростков: психологическая природа и возрастная динамика / А. М. Прихожан. – М.: Изд-во Моск. псих.-соц. ин-та; Воронеж: МОДЭК, 2000.

ется познавательная направленность личности, преодолеваются психологические барьеры, формируются межличностные отношения в учебном коллективе. При решении развивающих задач создаются психологические ситуации, которые стимулируют самообразование и самовоспитание личности, преодолеваются социально-психологические факторы, сдерживающие развитие личности в процессе общения (неуверенность, стеснительность, скованность и т. п.), создаются возможности для выявления и учета индивидуально-типологических особенностей обучаемых[6].

Коррекционно-педагогическая деятельность – это составная и неотъемлемая часть педагогического процесса как динамической педагогической системы, как специально организованного, целенаправленного взаимодействия учителя и учеников, нацеленного на решение развивающих и образовательных задач.

Таким образом, обучение студентов методам и приемам коррекции психических состояний учащихся – залог их успешной профессиональной деятельности в современном образовании. Для формирования у будущих специалистов основ коррекционно-педагогический деятельности были использованы комплекты методик, позволяющих последовательно решать задачи обучения: умения видеть проблемы и затруднения учащихся, диагностировать степень их выраженности, классифицировать, осуществлять адекватные коррекционные воздействия по минимизации негативных психических состояний учащихся.

Готовность к коррекции психических состояний учащихся является не только результатом, но и целью профессиональной подготовки учителей, начальным и основным условием эффективной реализации возможностей каждой личности, а также успешного выполнения любой деятельности. Этим подчеркивается диалектический характер готовности как качества и как состояния, а также динамического процесса.

Готовность как предстартовая активизация будущих учителей возникает в результате овладения теоретическими знаниями, определенного практического опыта, основанного на формировании положительного отношения к педагогической деятельности, осознание ее мотивов.

Таким образом, личностно-профессиональная готовность будущих педагогов к коррекции психических состояний учащихся отражает степень сформированности профессиональной сферы студентов в процессе их обучения, осознание личной и общественной значимости будущей профессии, интенсивность волевых усилий и эмоциональных реакций обучаемых.

Л. А. Ясюкова полагает, что для успешного овладения и осуществления той или иной профессиональной деятельности особое значение имеет не столько уровень выраженности отдельных профессионально важных свойств личности, сколько характер взаимосвязи между ними. При осуществлении положительных и тесных взаимосвязей большинства личностных свойств возникает процесс их взаимоусиливания, а при возникновении антагонистических взаимосвязей между свойствами личности развитие одних сторон личности приводит к деградации других[7].

Опираясь на данные исследования, а также на ряд методик (контент-анализ документов, анкетирование, анализ сочинений и бесед со студентами педагогического факультета Ульяновского государственного педагогического университета), был выделен перечень значимых личностно-профессиональных качеств будущих педагогов, условно разделенных на девять групп:

1) интеллектуальные качества: гибкость ума, реалистичность, прогностичность, рассудительность, пластичность, критичность, сообразительность, дальновидность;

2) волевые качества: выдержка, принципиальность, решительность, настойчивость, требовательность, смелость, твердость, мужество;

3) организаторские качества: дисциплинированность, исполнительность, объективность, ответственность, самоорганизованность, самокритичность, самостоятельность, уверенность в себе, работоспособность;

4) коммуникативные качества: общительность, коммуникабельность, адаптивность, сопричастность, эмпатичность, умение слушать, умение убеждать, чувство юмора;

5) дидактические качества: владение базовой профессией, умение объяснять, умение показывать действия и операции, культура речи, общая эрудиция;

6) моральные качества: справедливость, честность, тактичность, вежливость, деликатность, доброжелательность, дипломатичность, приветливость, терпимость, уравновешенность, уважение к людям, оптимистичность;

7) креативные качества: образность, ассоциативность, воображение, фантазия, чувство новизны, неординарность, проницательность, способность к генерации идей, интуиция;

8) качества динамичности: инициативность, предприимчивость, энергичность, находчивость;

9) качества психической и физической устойчивости: физическая тренированность, самовнушаемость, самоконтроль, саморелаксация.

Для оценки уровня сформированности личностно-профессиональных качеств была применена методика самооценки личностных качеств Е. А. Юниной. Данная методика позволяет оценить сформированность личностных качеств респондентов по семи сферам: 1) физические качества; 2) мышление; 3) речь; 4) эмоционально-чувственные качества; 5) поведение; 6) общение; 7) творчество. Суммирование полученных баллов в соответствии с ключом к методике дало нам возможность определить совокупный показатель сформированности личностно-профессиональных качеств будущего педагога на трех уровнях:

1 уровне – низком, свидетельствующем о тех или иных проблемах, связанных с ощущением малой ценности своей личности, тревожности и астенизации студентов, их ригидности мышления, неспособности решать нестандартные задачи и генерировать новые идеи,

[6] Кан-Калик, В. А. Учителю о педагогическом общении / В. А. Кан-Калик. – М.: Просвещение, 1987.

[7] Ясюкова, Л. А. Социально-психологическое прогнозирование профессионального развития руководителя: автореф. дис...канд. псих. наук / Л. А. Ясюкова. – Л., 1988.

о нежелании налаживать эмоциональное общение с другим человеком;

2 уровне – среднем, характеризующемся недостаточным уровнем принятия самого себя, недостаточным самоконтролем и интероверсированностью, определенной пассивностью во взаимоотношениях с людьми, недостаточным стремлением к творческому поиску;

3 уровне – высоком, характеризующемся высоким уровнем самоуважения студентов, их независимостью, уверенностью в себе, высокой активностью и общительностью, склонностью рассчитывать на собственные силы в трудных ситуациях, способностью генерировать большое количество идей и решать нестандартные проблемы.

Была проведена сравнительная диагностика различных критериальных характеристик в разных группах (экспериментальная и контрольная). В эксперименте приняли участие 165 студентов 5 курса дневной формы обучения Ульяновского государственного педагогического университета; из них 81 студент составил экспериментальную группу (изучавшую в рамках учебного процесса основы коррекционной деятельности с учащимися), а 84 человека – контрольную группу.

Анализируя полученные данные по методике Е. А. Юниной, мы выявили, что на начальном этапе педагогического эксперимента для студентов экспериментальной группы характерны в основном низкий (51,8 %) и средний (42 %) уровни сформированности личностно-профессиональных качеств. Количество испытуемых с высоким уровнем сформированности личностно-профессиональных качеств составило лишь 6,2 %. Результаты анкетирования студентов контрольной группы на начальном этапе эксперимента несколько благоприятнее, чем в контрольной группе на заключительном этапе: так, 51,2 % обучаемых свойственен средний и 45,2 % – низкий уровень сформированности личностно-профессиональных качеств (табл. 1).

На заключительном этапе педагогического эксперимента значительно – в 3,2 раза – увеличилось количество респондентов экспериментальной группы, находящихся на высоком уровне сформированности личностно-профессиональных качеств, при этом в 2,3 раза уменьшилось число испытуемых с низким уровнем и 1,4 раза увеличилась доля студентов со средним уровнем сформированности личностно-профессиональных качеств.

Таблица 1

Распределение респондентов по уровням сформированности личностно-профессиональных качеств студентов

Группы / Уровни	Экспериментальная группа				Контрольная группа			
	До		После		До		После	
	чел.	%	чел.	%	чел.	%	чел.	%
Низкий	42	51,8	18	22,2	38	45,2	34	40,5
Средний	34	42	47	58	43	51,2	43	51,2
Высокий	5	6,2	16	19,8	3	3,6	7	8,3

Сравнительная характеристика полученных результатов контрольной и экспериментальной групп показала, что в экспериментальной группе высокий уровень сформированности личностно-профессиональных качеств в 2,4 раза превышает данный результат в контрольной группе. Число респондентов со средним уровнем на 6,8 % выше у респондентов экспериментальной группы по сравнению с контрольной группой. На низком уровне сформированности личностно-профессиональных качеств находятся почти в 1,8 раза больше испытуемых контрольной группы, чем студентов экспериментальной группы. Полученные данные позволяют сделать вывод о том, что респондентам экспериментальной группы на заключительном этапе эксперимента свойственны следующие личностные характеристики: 1) высокая интеллектуальная активность, гибкость ума; 2) способность к принятию самостоятельных принципиальных решений; 3) достаточно высокая работоспособность и исполнительность; 4) активность и общительность, владение навыками культурной речи; 5) способность выдвигать идеи, отличающиеся от очевидных, общеизвестных, общепринятых; 6) физическая тренированность и хороший самоконтроль; 7) тактичность, доброжелательность, уважительное отношение к людям и др. Таким образом, в экспериментальной группе по сравнению с контрольной значительно активизировалась личностно-профессиональная сфера студентов, что оказало позитивное влияние на процесс профессиональной подготовки будущих педагогов к коррекции психических состояний учащихся.

ЛИТЕРАТУРА

1. Богословский, В. В. Некоторые профессионально значимые свойства личности мастера производственного обучения / В. В. Богословский, В. А. Маркелова // Проблемы совершенствования подготовки мастеров производственного обучения для средних профтехучилищ. – Л., 1980. – С. 52–62.

2. Божович, Л. И. Этапы формирования личности в онтогенезе: избранные психологические труды / Л. И. Божович; под ред. Д. И. Фельдштейна. – М.: Изд-во Моск. ин-та практ. психологии; Воронеж: МОДЭК, 1995.

3. Кан-Калик, В. А. Учителю о педагогическом общении / В. А. Кан-Калик. – М.: Просвещение, 1987. – 190 с.

4. Котенева, А. В. Психическое состояние и эффективность деятельности. Психическая травматизация у студентов / А. В. Котенева // Мир психологии. – 1998. – № 2. – С. 50–57.

5. Прихожан, А. М. Психология неудачника: тренинг уверенности в себе / А. М. Прихожан. – М.: Сфера, 1997. – 188 с.

6. Прихожан, А. М. Тревожность у детей и подростков: психологическая природа и возрастная динамика. – М.: Изд-во Моск. псих.-соц. ин-та; Воронеж: МОДЭК, 2000. – 304 с.

7. Хананашвили, М. М. Информационные неврозы / М. М. Хананашвили. – М., 1978. – 144 с.

8. Ясюкова, Л. А. Социально-психологическое прогнозирование профессионального развития руководителя: автореф. дис. ... канд. псих. наук / Л. А. Ясюкова. – Л., 1988. – 16 с.

УДК 378. 14
ББК 74. 580. 2

Беспалова Валерия Валерьевна,
аспирант кафедры общей педагогики
Шуйского государственного педагогического университета,
психолог отдела воспитательной работы со студентами
Шуйского государственного педагогического университета,
г. Шуя Ивановской области,
e-mail:ukrir_sgpu@front.ru

ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПЛАН ИЗУЧЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ КАК СРЕДСТВО СОВМЕСТНОГО ПРОЕКТИРОВАНИЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА В ВУЗЕ

INDIVIDUAL PLAN FOR STUDYING A PARTICULAR DISCIPLINE AS A METHOD OF JOINT DEVELOPMENT OF EDUCATIONAL PROCESS AT HIGH SCHOOL

Статья посвящена одному из аспектов проектирования образовательного процесса в вузе, а именно разработке индивидуального плана изучения учебной дисциплины студентом. В ней представлены общая логика и основные подходы к разработке процедуры проектирования образовательного процесса в педагогическом вузе на основе технологического и компетентностного подходов. Данная процедура состоит из трех основных этапов: проектирования, реализации и корректировки. Также раскрыты структура и содержание индивидуального плана студента по изучению конкретной учебной дисциплины. Основное внимание уделено идее включения студентов в совместную проектировочную деятельность.

The article is devoted to one of the aspects of educational process development at High School that is the formation of individual plan for studying of a particular discipline by a student. It presents the general logic and the basic approaches to creation of procedure of development of educational process at pedagogical university on the basis of technological and competence approaches. This procedure consists of three basic stages: development, Implementation and updating. The structure and the content of a student's individual plan for studying of a particular discipline is revealed as well. The basic attention is paid to the idea of inclusion of students into the joint development activity.

Ключевые слова: компетентностный подход, образовательный процесс в вузе, проектирование образовательного процесса, технология проектирования, индивидуальный план студента, учебная дисциплина, вуз, студент, образовательный процесс, преподаватель.

Keywords: competence approach, the educational process at the university, designing the educational process, technology of designing, an individual plan of a student, academic discipline, high school, student, the educational process, a teacher.

Проблема проектирования в педагогической науке в настоящее время находится в центре внимания многих исследователей и рассматривается в двух основных аспектах: социально-педагогическом (О. И. Генисаретский, М. Г. Мерзлякова, З. Ф. Мазур, Н. О. Яковлева, О. Г. Прикот, В. Е. Радионов и др.) и дидактическом (В. С. Безрукова, В. М. Монахов, Г. Е. Муравьева, Н. Н. Суртаева и др.).

Дидактическое проектирование может быть представлено как этап любой отдельной деятельности (проектирование выступает как часть другого вида педагогической деятельности, например коммуникативной) и как вид педагогической деятельности (проектирование представляет собой функциональный компонент педагогической деятельности, отражающий предвидение учителем будущего образовательного процесса).

Процесс проектирования играет важную роль в педагогической деятельности: во-первых, проектирование как система подготовительных действий позволяет научно обоснованно выстраивать любую деятельность, во-вторых, проектирование образовательного процесса преподавателем ежедневно дает новый продукт в виде образовательной технологии.

Важно отметить, что главной особенностью при проектировании образовательного процесса в педагогическом вузе является профессиональная направленность образования, главным участником – студент, а значит, его субъектом. Субъектная позиция студента

характеризуется осознанием и принятием целей деятельности; самостоятельностью и ответственностью в реализации целей; адекватностью самооценки своих способностей и достижений, критичностью; способностью обоснованно и самостоятельно делать выбор и принимать решения на всех этапах профессиональной подготовки.

Таким образом, студент активно влияет на ход образовательного процесса, становится активным и непосредственным его участником.

Исследуя проблему проектирования образовательного процесса в высшей школе на основе компетентностного подхода, мы пришли к выводу, что данный феномен представляет собой достаточно сложный и многосторонний процесс. Таким образом, основополагающими аспектами для проводимого в данной работе проектирования образовательного процесса в педагогическом вузе явились следующие теоретико-методологические подходы:

– технологический подход, означающий рассмотрение и структурирование образовательного процесса как процесса преобразовательного;

– компетентностный подход, отражающий качественные результаты образовательного процесса в виде компетенций;

– личностно-ориентированный подход, предполагающий, что все обучение строится с учетом личностных особенностей каждого студента в субъектном взаимодействии;

– деятельностный подход, требующий включения каждого студента в самостоятельную активную познавательную деятельность, так как личность формируется, развивается и проявляется в деятельности;

– системный подход, сущность которого заключается в том, что относительно самостоятельные компоненты процесса проектирования должны рассматриваться и использоваться не изолированно, а в их взаимосвязи.

Понятие проектирования образовательного процесса, рассматриваемое с позиций технологического подхода, представляет собой вид профессиональной деятельности преподавателя, в котором определяется будущий процесс и результат целенаправленного развития (преобразования) учащихся с учетом природных и социальных законов, на основе выбора и принятия решений, в течение определенного промежутка времени.

Необходимо отметить, что принципиальная структура образовательного процесса не зависит от его длительности, т. е. может отображать как соответствующий процесс подготовки специалистов в целом, так и процесс обучения и воспитания по определенной учебной дисциплине.

Следовательно, рассматривая проектирование как вид профессиональной деятельности преподавателя, можно говорить о создании им прообраза образовательного процесса на уровне учебной дисциплины.

Целью нашего исследования является теоретически обосновать и разработать технологию проектирования образовательного процесса в педагогическом вузе на уровне учебной дисциплины.

Г. Е. Муравьева отмечает, что продукт проектирования – это технология образовательного процесса, или образовательная технология.

Под образовательной технологией автор понимает «описание предварительно спроектированного и всесторонне обоснованного развития личности учащихся в учебно-познавательной деятельности под руководством учителя или самостоятельно при решении тех или иных образовательных задач. Основные характеристики образовательной технологии как проекта: законосообразность, системность, алгоритмичность, оптимальность»[1].

Технология образовательного процесса в педагогическом вузе – это описание процесса формирования профессиональной компетентности студентов при изучении отдельной учебной дисциплины на основе совместной проектировочной деятельности субъектов образовательного процесса.

Технология проектирования образовательного процесса в педагогическом вузе – это процедура взаимосвязанной деятельности преподавателя и студентов в процессе формирования профессиональной компетентности учащихся при изучении отдельной учебной дисциплины.

Технология проектирования как процесс состоит из совокупности технологических операций, выстроенных в определенной последовательности.

Процедура проектирования образовательного процесса представляет собой совокупность следующих технологических операций: 1. Анализ исходных данных. 2. Поиск приемлемых технологических способов обучения. 3. Оценка каждого варианта и выбор оптимального. 4. Перенос избранного варианта технологического способа обучения в новый контекст.

Данную процедуру мы рассматриваем как общий (нормативный) способ решения задачи проектирования образовательного процесса.

Анализируя и конкретизируя данный способ решения задачи проектирования, профессор Г. Е. Муравьева[2] разработала общую последовательность необходимых действий преподавателя, или общую логику проектирования образовательного процесса:

1. Анализ исходных данных, конкретизация образовательных целей.

2. Генерирование идей: составление вариантов технологических способов обучения, т. е. систем приемов учебно-познавательной деятельности учащихся по овладению содержанием образования.

3. Оценка каждого варианта и выбор оптимального – создание общей модели проектируемого образовательного процесса.

4. Разработка приемов реализации выбранного технологического способа, то есть системы дидактических приемов деятельности преподавателя по управлению учебно-познавательной деятельностью учащихся.

5. Подбор необходимого материально-технического оснащения образовательного процесса.

6. Мысленное экспериментирование – проигрывание будущего процесса, установление и уточнение пространственно-временных характеристик процесса.

7. Документальное оформление проекта.

---

[1] Проектирование образовательного процесса в средней и высшей школе: монография / под ред. Г. Е. Муравьевой. – Шуя: Изд-во ГОУ ВПО ШГПУ, 2009. – С. 15.

[2] См.: Там же.

Образовательный процесс в образовательных учреждениях разного уровня и направленности имеет свои специфические особенности. Мы исследуем образовательный процесс в педагогическом университете на уровне высшего профессионального образования.

Нашей принципиальной позицией является то, что сущность образовательного процесса, как процесса технологического, остается неизменной на любом уровне и любом направлении образования.

Мы выделяем три этапа в процедуре проектирования образовательного процесса в вузе на уровне учебной дисциплины:

1 этап – этап проектирования – происходит в процессе подготовки к преподаванию учебной дисциплины и каждого учебного занятия. На данном этапе преподаватель, на основе исходных данных, проектирует весь процесс обучения в рамках конкретной учебной дисциплины, определяя при этом ориентировочно систему собственной дидактической деятельности и виды учебной деятельности студентов, также устанавливает возможный набор технологических способов обучения и продумывает организационно-технические вопросы.

Продуктом этапа проектирования является инвариантная часть проекта образовательного процесса, рассматриваемая нами как основная, неизменная часть проекта образовательного процесса, отражающая деятельность педагога при подготовке к любой учебной дисциплине.

Инвариантная часть проекта позволяет сделать процесс взаимодействия преподавателя и студентов целенаправленным и служит основой для реализации совместной деятельности субъектов образовательного процесса.

2 этап – этап реализации – предполагает осуществление образовательного процесса.

При разработке этого этапа мы руководствовались следующими положениями: 1) ориентация на личные цели, ожидания, интересы и опыт студентов; 2) предоставление студентам возможности самостоятельно определять формы и методы работы; 3) побуждение студентов к самостоятельному поиску и творчеству; 4) стимулирование мотивационного и рефлексивного отношения к профессиональной деятельности.

Образование каждого студента должно происходить с учетом его личных целей, при этом у каждого студента имеется явно/неявно обозначенная цель как в отношении изучаемого материала, так и формирования личностных качеств. Задача преподавателя состоит в том, чтобы помочь студенту выявить, понять и достичь воплощения этой цели.

Данный этап предполагает реализацию инвариантной части проекта образовательного процесса, но с учетом индивидуальных запросов студентов, в результате чего образуется вариативная часть проекта образовательного процесса.

Вариативная часть проекта образовательного процесса представляет собой технологическое описание образовательного процесса, составленное для конкретных студентов на основе совместного проектирования.

3 этап – этап корректировки – подразумевает коррекцию инвариантной части проекта образовательного процесса и расширение его вариативной части, которые отражают последовательность шагов первого и второго этапов и по результатам реализации третьего этапа должны воплотиться в единый проект образовательного процесса.

Полученный проект и составляющие его части (инвариантная и вариативная) влияют тем самым на общее качество профессиональной подготовки студентов. Следовательно, в рамках деятельности педагога возникает необходимость включения оценивания процесса и результатов изучения студентами учебной дисциплины, определяя таким образом эффективность проделанной работы, оказывая стимулирующее воздействие на будущий образовательный процесс.

В качестве способа анализа результатов образовательного процесса по учебной дисциплине выступает SWOT – анализ, позволяющий определить не только существующие возможности, перспективы, но и проблемы, трудности, возникающие на образовательном пути студента, и способы их преодоления.

Продуктивность данного анализа состоит в том, что он позволяет выявить и оценить качество педагогической подготовки студентов в рамках изучения конкретной дисциплины и служит информационно-аналитической базой для проектирования образовательного процесса с целью его дальнейшего совершенствования.

Однако в получении качественного образования заинтересованы не только студенты и преподаватель, которые являются внутренними потребителями, но и внешние (родители, выпускники вуза, другие вузы, работодатели, школы, государство). Поэтому дальнейшая коррекция структуры образовательного процесса осуществляется в соответствии с требованиями заинтересованных сторон, которые способствуют появлению актуальных целей и содержания, что гарантирует требуемое качество подготовки студентов.

В высшей школе в качестве субъектов образовательного процесса выступают преподаватель и студент. Учитывая предпочтения учащихся, происходят их постепенное включение в образовательный процесс, проектирование и реализация совместной деятельности преподавателя и студентов. Следовательно, можно говорить о совместном проектировании образовательного процесса, что может быть достигнуто с помощью индивидуальных планов изучения учебной дисциплины.

Индивидуальный план изучения учебной дисциплины предполагает принятие студентом ответственности за собственное образование, осознание его цели, понимание особенностей своего стиля учения и стиля педагогической деятельности.

Индивидуальный план изучения учебной дисциплины содержит в себе следующие разделы:

– сведения о студенте;

– содержание учебной деятельности;

– рефлексия.

Первый раздел является общим и включает справочные данные о студенте, который самостоятельно определяет содержание данного раздела. В содержательном плане ограничений нет, имеется только установка на то, чтобы учащиеся подумали, какую информацию о себе можно разместить в данном разделе, которую было бы полезно узнать педагогу. Следовательно, студент может

ограничиться только указанием Ф. И. О., факультета, курса, группы, учебной дисциплины.

Следующий раздел заполняется на первом занятии после знакомства учащихся с основным содержанием учебной дисциплины, которое представлено в виде модулей.

С целью формирования сферы профессиональных интересов мы использовали технику «Метаплан». Для этого студентам предлагается выбрать для себя темы, которые вызвали у них особый интерес. Перечень выбранных тем фиксируется и становится изначально основой самостоятельной работы учащихся. Результаты изучения тем находят свое отражение в виде таблицы, включающей несколько граф.

Графа «Цели изучения» служит не только для того, чтобы обучающиеся сформулировали главные цели и определили, что конкретно они должны изучить, но и способствует проведению анализа и установлению уже имеющихся знаний и взаимосвязи с ранее изученными курсами.

После того, как студент примет цель учебной деятельности, он начинает выступать в качестве субъекта учебной деятельности. При этом перед ним во всей полноте встают вопросы: что, как и когда ему надо делать для того, чтобы достичь результата. Для того, чтобы определиться, каким образом он будет преподносить необходимый материал аудитории, необходимо подобрать данный материал. С этой целью создана графа «Дополнительная литература».

Графа «Дополнительная литература» требует от обучающихся, во-первых, осуществления отбора литературы по теме, во-вторых, изучения выбранной литературы, в-третьих, фиксации выбранной литературы в данной рубрике.

Названия таких граф, как «Форма представления на лекции» и «Форма представления на семинаре», сформулированы таким образом, чтобы предоставить возможность учащимся продумать различные варианты собственной деятельности через описание методов и форм обучения.

Преподаватель, в свою очередь, на основе полученной информации и в зависимости от выбранных тем продумывает организацию взаимодействия студентов: индивидуально, в паре, в малой группе.

В данной графе педагог указывает Ф. И. О. учащихся, которым предстоит работать в одной команде. После того, как каждый член команды осмыслит заявленную тему и заполнит предложенную таблицу, рабочей группе необходимо собраться вместе, обменяться мнениями, осуществить разбор, анализ темы и продумать еще раз форму предоставления на лекции и семинаре. Далее необходимо обговорить свои предложения с педагогом и выработать общий план деятельности на учебных занятиях по выбранной теме. При этом можно использовать такую форму индивидуальной работы, как делегирование студентам полномочий преподавателя по организации всего учебного занятия или его фрагмента.

Организовывая работу учащихся таким образом, педагог должен постараться, чтобы большинство тем были охвачены и чтобы каждый из студентов попробовал как минимум два типа взаимодействия (пара, малая группа). Помимо углубленного изучения заявленных тем это позволяет создавать вариативную методику в зависимости от желаний и возможностей обучающихся, также способствует развитию умения работать в команде, сплоченности в коллективе, умения высказывать свое личное мнение и обращать внимание на чувства и интересы других людей.

Таким образом, студент изначально работает самостоятельно, подбирая и изучая материал по заявленной теме, затем происходит совместное обсуждение и продумывание действий уже группы студентов, после чего в данный процесс вливается педагог, и в результате проектируется совместная деятельность субъектов образования в рамках конкретного учебного занятия или его фрагмента. Следовательно, можно констатировать факт постепенно нарастающей совместной проектировочной деятельности педагога и студентов в рамках конкретного учебного занятия или его фрагмента.

Успешность освоения учащимися курса учебной дисциплины зависит не только от профессионализма педагога, но и от степени осознания собственной деятельности. Так, рефлексивный раздел заполняется после каждого занятия и помогает определить эффективность деятельности преподавателя, а учащимся выработать стратегии собственного развития, найти личностный смысл.

С этой целью одним из заданий данного раздела является высказывание «личного мнения», отражающее отношение студента к содержанию и организации учебного занятия. При этом преподаватель не дает каких-либо четких указаний, тем самым предоставляя учащимся возможность самостоятельно определить содержание своего текста по изучаемому модулю.

Таким образом, мы наблюдаем не только совместную проектировочную деятельность студентов и преподавателя в рамках учебного занятия, но и совместно спроектированный образовательный процесс на уровне учебной дисциплины: первый этап разработанной процедуры ограничивается только деятельностью преподавателя и отражает общую логику проектирования образовательного процесса, разработанную профессором Г. Е. Муравьевой. Это является основой для дальнейшего совместного проектирования образовательного процесса, в котором задействован уже не только преподаватель, но и студенты. Реализация третьего этапа предполагает участие других заинтересованных сторон. В результате мы наблюдаем постепенное включение в образовательный процесс внутренних и внешних потребителей, которые вместе позволяют составить наиболее полное и детальное описание требуемого качества предоставляемых образовательных услуг, определить эффективность уже оказанных услуг, что, в свою очередь, определяет структурные, содержательные, технологические изменения на уровне учебной дисциплины.

ЛИТЕРАТУРА

1. Проектирование образовательного процесса в средней и высшей школе: монография / под ред. Г. Е. Муравьевой. – Шуя: Изд-во ГОУ ВПО ШГПУ, 2009. – 229 с.

УДК 378.1
ББК 74.584

Белов Михаил Сергеевич,
аспирант кафедры изобразительного искусства и методики обучения
Шуйского государственного педагогического университета.
г. Шуя Ивановской области,
e-mail: mishkagrek@bk.ru

ИННОВАЦИОННОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В ПЕДАГОГИЧЕСКОМ УНИВЕРСИТЕТЕ

INNOVATIVE ENTREPRENEURSHIP AT PEDAGOGICAL UNIVERSITY

В статье рассматривается инновационная деятельность молодых ученых в современном университете. Без использования инноваций сегодня практически невозможно создавать конкурентоспособную продукцию в любой отрасли. Это становится актуальным в связи с вхождением российской экономики в мировое хозяйство и стратегическим развитием российского образования и науки. Современные университеты направляют все свои усилия на формирование инновационного мышления, инновационной культуры выпускников, развивают инновационную инфраструктуру, обеспечивают условия для дополнительного образования в области инноваций.

The article examines the innovative activity of young scientists at a modern pedagogical University by example of Shuya State Pedagogical University. Nowadays it's practically impossible to create competitive production in any domain without using innovations. It's especially actual in connection with the process of ingress of Russian economics into the world economy and also with the strategic development of science and education in Russia. Modern Universities are doing their best to forming the innovative thinking and innovative culture of the graduating students, develop innovative infrastructure, provide for conditions for additional education in the field of innovations.

Ключевые слова: рынок, инновация, инновационное предпринимательство, патент, ноу-хау, интеллектуальная собственность, коммерциализация технологий, педагогическая инноватика, образовательные технологии, образование.

Keywords: market, innovation, innovative entrepreneurship, patent, know-how, intellectual property, commercialization of technologies, pedagogical innovation, educational technologies, education.

Одним из главных приоритетов государственной политики является создание инновационной экономики, глобальная реформа всех сфер, в том числе модернизация образования с ориентацией его на подготовку высококонкурентного специалиста, личности, способной разрабатывать и реализовывать инновационные проекты. Высшая школа сегодня перешла в такую фазу своего развития, когда инновационность стала сущностной ее характеристикой. Высшим профессиональным учебным заведениям предоставлена возможность развивать молодежное инновационное предпринимательство, создавая рабочие места для студентов, аспирантов и молодых ученых в малых инновационных предприятиях.

Механизмы решения стоящих задач заложены в комплексе законодательных актов, направленных на развитие инновационного предпринимательства. Индикатором приоритетности инновационного развития вузов стал Федеральный закон от 2 августа 2009 г. № 217-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам создания бюджетными научными и образовательными учреждениями хозяйственных обществ в целях практического применения (внедрения) результатов интеллектуальной деятельности»[1]. Предметом деятельности, создаваемых хозяйственных обществ выступает практическое применение (внедрение) результатов интеллектуальной деятельности: программ для электронных вычислительных машин, баз данных, изобретений, полезных моделей, промышленных образцов, селекционных достижений, топологий интегральных микросхем секретов производства (ноу-хау), исключительные права на которые принадлежат соответствующим высшим учебным заведениям.

Без использования инновационных технологий невозможно создать конкурентоспособную на рынке продукцию, а тем более, подготовить в университетской среде конкурентоспособного специалиста. Мировой опыт показывает, что результаты интеллектуальной деятельности как специфический вид объекта рыночных отношений стали входить в рыночный оборот около 200 лет назад. Анализ развития стран и народов, отдельных организаций и учреждений убеждает, что инновации возникают только там, где созданы условия для проявления творческих способностей людей. Наверное, поэтому либеральный мыслитель начала XX в. Джон А. Гобсон расширил известную формулу факторов стоимости «земля + труд + капитал», предложенную К. Марксом, добавив четвертую составляющую «талант», и ввел понятие «сфера прогрессивной промышленности», говоря о той части экономической системы, в которой производятся новые товары, осваиваются новые рынки, внедряются новые технологии

[1] О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам создания бюджетными научными и образовательными учреждениями хозяйственных обществ в целях практического применения (внедрения) результатов интеллектуальной деятельности: закон РФ от 2 августа 2009 г. № 217-ФЗ // Собрание законодательства РФ. – 2009. – № 31. – Ст. 3923.

производства. Именно в этой сфере А. Гобсон считал оправданным получение прибыли, и фактически речь шла об инновационной экономике[2].

В России процессы развития молодежного инновационного предпринимательства еще совсем молоды. Многие исследователи инновационных процессов, происходящих в нашей стране (А. Е. Варшавский, М. В. Волынкина, А. И. Гаврилов, Л. П. Гончаренко, В. Ф. Ефременко, Ю. П. Морозов, Ю. В. Яковец и др.), напрямую указывают на недостаточную разработанность правовой основы инноваций. В связи с этим во внедрении инновационных процессов в университетах зачастую возникают определенные трудности, которые касаются в первую очередь педагогических высших учебных заведений. В них инновационная деятельность связана с педагогической инноватикой. Педагогическая инноватика, в отличие от педагогики, – молодая наука, в России о ней начали говорить только в конце 80-х гг. прошлого века, т. е. немногим более 20 лет назад. Сегодня педагогическая инноватика находится в стадии становления и эмпирического поиска. Под педагогической инноватикой понимается **учение о создании педагогических новшеств, их оценке и освоении педагогическим сообществом, использовании и применении на практике**[3].

Если практики чаще озабочены конкретными результатами обновлений, то ученых интересует система знаний и соответствующих им деятельностей, которые изучают, объясняют, обосновывают педагогическую инноватику, ее собственные принципы, закономерности, понятийный аппарат, средства, границы применимости и другие научные атрибуты, характерные для теоретических учений. В этом смысле перед любым вузом, будь то гуманитарный, педагогический или технический, стоит проблема поиска и конструирования специальных средств, методов, технологий подготовки и переподготовки кадров, которые бы обеспечивали формирование у выпускников профессиональные компетенции в сфере инновационного проектирования.

Шуйский государственный педагогический университет, сохраняя и преумножая традиции качественного образования, активно участвует в инновационных процессах. Формой интеграции и координации усилий учебного, научного и инновационно-внедренческого потенциала университета для совместных действий в образовательной и научной областях, включая международную деятельность и популяризацию научных знаний, является социогуманитарный научно-образовательный центр. В его задачи входят высококачественная подготовка молодых специалистов и научных кадров высшей квалификации на основе интеграции научно-педагогического потенциала вуза в проведении фундаментальных, поисковых и прикладных научных исследований, коммерциализации их результатов; разработка новых программ, технологий и методов, развивающих и объединяющих научные исследования и учебный процесс; технологическое обеспечение образовательного процесса[4]. Студенты, аспиранты и молодые ученые занимаются реализацией различных проектов, внедряя педагогические новшества на практике. Регистрируются результаты интеллектуальной деятельности (ноу-хау, базы данных, программы для ЭВМ), которые оцениваются и ставятся на бюджетный учет. Внесены изменения в действующий устав вуза о возможности создания хозяйственных обществ, в соответствии с ФЗ от 02.08.2009 г. № 217 создано малое инновационное предприятие ООО «Технологический центр». В университете имеется развитая производственная база для тиражирования необходимых научных и методических материалов на различных носителях (печатная продукция на бумажных и электронных носителях, электронные учебники и др.), а также мощный интеллектуальный и творческий потенциал научно-педагогического корпуса. Созданы специализированные структуры, ориентированные на использование современных образовательных технологий и их разработку. Вместе с тем, требуется решение множества сопутствующих вопросов, в том числе юридических и финансовых, создание эффективных механизмов выявления потребностей потенциальных заказчиков и механизмов обратной связи, позволяющих оперативно реагировать на изменение ситуации в сфере образовательных услуг. Особое внимание следует уделять изучению опыта других университетов. Российские вузы, работая на рынке инноваций, уже накопили определенный опыт, реализуемый в программах повышения квалификации, например «Пути и формы практического применения результатов интеллектуальной деятельности вуза» в Ставропольском государственном университете, «Система подготовки инновационных проектов» в Ивановском государственном химико-технологическом университете и др. Многое зависит от инновационного потенциала. Инновационный потенциал – это своего рода характеристика способности системы к изменению, улучшению, прогрессу[5].

Отдельная группа проблем возникает в связи с необходимостью встраивания малого инновационного предприятия в формально-бюрократическую организацию высших учебных заведений. Сама идея создания инновационного предприятия в настоящий момент является своего рода новацией, и можно ожидать, что процесс ее создания оказался недостаточно проработан с законодательной стороны. Требуют уточнения юридический статус инновационного предприятия, статус органов государственного и муниципального управления, принимающих участие в работе предприятия, и условия, на которых такое сотрудничество будет осуществляться, условия и механизмы реализации созданных образовательных технологий, источники

[2] Харченко, Л. Н. Инновационная деятельность в современном университете: нормативно-правовые документы / Л. Н. Харченко, Е. А. Терещенко, С. Г. Кочергин, И. Е. Панова; под ред. В. А. Шаповалова. – Ставрополь: Сервисшкола, 2008. – С. 6–10.

[3] Степкина, Е. Что такое «предпринимательская деятельность» вуза? / Е. Степкина // Высшее образование в России. – 2007. – № 2. – С. 30–36.

[4] Шмелева, Е. А. Акмеология в профессиональной подготовке учителя к педагогическим инновациям / Е. А. Шмелева // Высшее образование сегодня. – 2010. – № 6. – С. 88–90.

[5] Монина, Е. С. К определению понятия «инновационный потенциал» / Е. С. Монина // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2009. – № 10. – С. 54–62.

и способы финансирования и др. Комплекс нерешенных противоречий постоянно существует и тормозит развитие инновационного предпринимательства, и построение НИС идет достаточно медленно. Данную проблему предстоит решать как в сфере предоставления ресурсов, так и на законодательном уровне, а также обучать представителей работать в условиях инновационной экономики[6].

Эффективное развитие малого инновационного предпринимательства – достаточно непростая задача, требующая самого пристального внимания. Не вызывает сомнения перспективность инновационного предпринимательства в ведущих и технических вузах, работающих в тесной кооперации с производствами. Но вместе с тем любой гуманитарный вуз, создавая результаты интеллектуальной деятельности, способные лежать в основе создания малых инновационных предприятий, также имеет все основания реализовать инновационные проекты. Такие предприятия могут оказывать услуги консалтингового характера (в юридической, экономической, финансовой и других сферах), научные и образовательные услуги, физкультурно-оздоровительные, спортивные, экскурсионные, культурно-массовые и другие виды услуг. Студенты совместно с квалифицированными специалистами могут принимать посильное участие в работе этих предприятий. Планируемые законодательные льготы для осуществления деятельности таких малых инновационных предприятий создадут реальную основу для реального взаимовыгодного взаимодействия образовательных, научных учреждений и бизнес-структур для построения подлинного инновационного общества.

ЛИТЕРАТУРА

1. О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам создания бюджетными научными и образовательными учреждениями хозяйственных обществ в целях практического применения (внедрения) результатов интеллектуальной деятельности: закон РФ от 2 августа 2009 г. № 217-ФЗ // Собрание законодательства РФ. – 2009. – № 31. – Ст. 3923.

2. Монина, Е. С. К определению понятия «инновационный потенциал» / Е. С. Монина // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2009. – № 10. – С. 54–62.

3. Степкина, Е. Что такое «предпринимательская деятельность» вуза? / Е. Степкина // Высшее образование в России. – 2007. – № 2. – С. 30–36.

4. Харченко, Л. Н. Инновационная деятельность в современном университете: нормативно правовые документы / Л. Н. Харченко, Е. А. Терещенко, С. Г. Кочергин, И. Е. Панова; под ред. В. А. Шаповалова. – Ставрополь: Сервис-школа, 2008. – С. 6–10.

5. Хуторской, А. В. Педагогическая инноватика – рычаг образования / А. В. Хуторский [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://eidos.ru/journal/2005/0910-19.htm.

6. Цыганкова, В. Н. Анализ проблем развития российского инновационного предпринимательства / В. Н. Цыганкова // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2009. – № 10. – С. 66–70.

7. Шмелева, Е. А. Акмеология в профессиональной подготовке учителя к педагогическим инновациям / Е. А. Шмелева // Высшее образование сегодня. – 2010. – № 6 . – С. 88–90.

[6] Цыганкова, В. Н. Анализ проблем развития российского инновационного предпринимательства / В. Н. Цыганкова // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2009. – № 10. – С. 66–70.

УДК 378
ББК 74.5

Ларина Екатерина Викторовна,
преподаватель кафедры экономики, менеджмента и учетных дисциплин
Урюпинского филиала Волгоградского института бизнеса,
г. Урюпинск,
e-mail:caterina.larina@ mail.ru

КОМПЕТЕНТНОСТНЫЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ ПОТЕНЦИАЛА ПРЕПОДАВАТЕЛЯ ВЫСШЕЙ ШКОЛЫ

COMPETENCE APPROACH TO THE VALUATION OF A HIGHER SCHOOL TEACHER'S POTENTIAL

В современных условиях к научно-педагогическим кадрам вузов предъявляются требования высоких профессиональных знаний и навыков, владения передовыми педагогическими методами и технологиями, а также осознанной личной ответственности за качество образования, формирование творческих, всесторонне развитых личностей профессионалов. В статье акцентируется внимание на проблеме оценки эффективности деятельности преподавателя с точки зрения поведенческой компетенции. В рамках этой задачи изучена существующая тенденция в определении компетенций преподавателя. Автором представлена модель компетенций преподавателя высшей школы. Разработанная модель согласована со стратегическими планами учебного заведения и адаптирована под существующую корпоративную культуру.

Nowadays scientific and educational specialists of higher education institutions should meet the requirements to be highly professionally experienced and skilled in the modern educational methods and technologies. They should be responsible personally for the quality of the education for the upbringing of creative and intelligent personalities, the future experts. The paper emphasizes the problem of evaluation teacher's effective activity from the point of view of the behavior competence. According to this task the existing tendency towards the definition of teacher's competences has been studied. The model of the competences of a higher school teacher has been presented by the author. The worked out model has been coordinated with the strategical plans of the higher educational institution and has been adapted for the existing corporate culture.

Ключевые слова: оценка, компетентность, компетенция, модель, способность, научно-педагогические кадры, преподаватель высшей школы, высшее учебное заведение, корпоративная культура, навыки.

Keywords: evaluation, competence, model, ability, scientific and pedagogical staff, professor of higher school, higher school, skills, corporate culture.

Осуществление изменений в системе высшего образования предусматривает качественно новые требования к преподавательскому составу вузов, организации их профессиональной деятельности и оценке ее результативности.

Оценка персонала имеет своей целью изучить степень подготовленности работника к выполнению именно того вида деятельности, которым он занимается, а также выявить уровень его потенциальных возможностей с целью определения перспектив роста. Деятельность преподавателя вуза относится к типу профессий, в которых не каждый человек может добиться соответствующей компетентности.

Компетентность представляет собой язык высококачественного выполнения работы. Она может четко определить как ожидаемый результат работы человека, так и то, каким образом он будет осуществлять свою деятельность. Поскольку каждый член организации может научиться говорить на этом языке, компетентность обеспечивает общее, всем понятное средство описания ожидаемого качества исполнения работы в самых разных контекстах.

Именно на компетентность во всех видах деятельности современного преподавателя делают упор зарубежные и российские специалисты, сформировавшие следующие требования к ПВШ: высокая профессиональная компетентность, педагогическая компетентность, социально-экономическая компетентность, коммуникативная компетентность, высокая профессиональная и общая культура.

М. Армстронг в своей работе «Практика управления человеческими ресурсами» выделил три типа компетенций – поведенческая компетентность, техническая компетентность, NVQs и SNVQs[1]. Поведенческая компетентность определяет ожидания в отношении поведения, необходимого для получения результатов деятельности. Технические компетенции определяют, что люди должны знать и уметь делать для эффективного исполнения своей роли. NVQs/SNVQs устанавливают минимальный стандарт в достижении поставленной цели.

Одним из методов оценки поведенческой компетентности педагогических работников может быть использован метод компетенций. Компетенция – это набор поведенческих характеристик, необходимых сотруднику для успешного выполнения той или иной работы. Компетенции характеризуют человека, а не его работу. Для того, чтобы преподавателю продемонстрировать способность выполнять поставленные перед ним учебно-воспитательные задачи, т. е. проявить свою «компетентность»,

[1] Армстронг, М. Практика управления человеческими ресурсами: пер. с англ. / М. Армстронг; под ред. С. К. Мордовина. – 10-е изд. – СПб.: Питер, 2009.

он должен уметь регулярно и полноценно проявлять в своей педагогической деятельности имеющиеся у него компетенции.

В современной российской педагогике компетенции стали пониматься как «личностную составляющую профессионализма» (Т. Ю. Базаров), как результат и критерий качества подготовки специалиста (А. Г. Бермус, И. А. Зимняя), а также как новый подход к конструированию образовательных стандартов (А. В. Хуторской)[2].

В ряде документов Европейского Союза предпринималась попытка определения подобных компетенций, которые бы характеризовали деятельность преподавателя XXI в. Среди наиболее популярных можно назвать следующие: умение жить в поликультурном, толерантном обществе; умение координировать свой стиль жизни с природоохранными задачами; осуществление жизни в контексте европейского гражданства; поддержание тендерного равенства в семье, на рабочем месте, в социальных отношениях; развитие креативности и инновационности, владение цифровыми технологиями и др.

Для описания необходимых компетенций педагогических работников Урюпинского филиала Волгоградского института бизнеса (УФ ВИБ) были изучены организационные документы, регламентирующие деятельность преподавателя: Устав НОУ ВПО ВИБ, Положение об аттестации преподавателей, должностные инструкции преподавателей, Кодекс корпоративной культуры.

Всего в ходе специального исследования было разработано 8 ключевых компетенций преподавателей филиала, соответствующих ключевым факторам стратегии развития Волгоградского института бизнеса и организационной культуре филиала(табл.).

Таблица

Модель компетенций преподавателя Урюпинского филиала «Волгоградский институт бизнеса»

Компетенция	Характеристика
Стремление к развитию	Постоянная нацеленность на личностное и профессиональное совершенствование
Ориентация на достижение	Способность четко представлять результат и стремление удерживать его в процессе работы
Организаторские навыки	Организация процесса обучения студентов, самоорганизация деятельности преподавателя
Творческие способности	Оригинальность мышления, высокая эмоциональная компетентность, богатое воображение, умение найти выход из сложной ситуации, организация творческого процесса
Коммуникативные навыки	Владение грамотной речью, умение слушать и слышать, умение подобрать правильные аргументы, обладание поведенческой гибкостью, умение подстраиваться под собеседника, легко входить в контакт с аудиторией, высокий самоконтроль
Умение принимать решения	Умение видеть множество всех возможных вариантов действий; выставлять приоритеты для текущей ситуации, из множества вариантов выбирать наиболее эффективный
Эрудированность	Высокий уровень интеллекта, широкий кругозор, умение глубоко проникнуть в тему исследования, свободно ориентироваться в источниках информации, обладание систематическим мышлением
Толерантность	Уважение и признание равенства, отказ от доминирования и насилия, признание многомерности и многообразия человеческой культуры, норм, верований и отказ от сведения этого многообразия к единообразию или к преобладанию какой-то одной точки зрения, готовность принять других такими, какие они есть, и взаимодействовать с ними на основе согласия

Источник: разработано автором.

Исходя из идеи личностно-ориентированного образования, был проведен анкетный опрос необходимых для преподавателя качеств с позиций другого субъекта образовательного процесса – студентов. В опросе приняло участие 200 студентов УФ ВИБ, выборка осуществлялась методом основного массива[3] (опрос 70 % генеральной совокупности).

Необходимые качества преподавателя с точки зрения студентов:

– чувство юмора – 34,2 %;
– справедливость – 23,0 %;
– знание своего предмета – 22,3 %;
– терпение – 11,2 %;
– общительность – 9,3 %.

По результатам исследования видно, что ожидания студентов и предложенные в модели компетенции почти совпадают, в частности, это такие качества, как умелое изложение материала, терпение, общительность.

Для оценки уровня выраженности компетенций преподавателей использовались два независимых метода оценки: тестовый метод и наблюдение. Преподавателям УФ ВИБ было предложено 6 тестов для диагностики преподавательского потенциала и один тест для определения ценностных ориентаций преподавателей. В оценке участвовало 27 преподавателей филиала.

В процессе диагностики респондентам предлагались стандартизированные тесты и тесты, в основе которых лежат фундаментальные типологические теории (теория профессиональных предпочтений Дж. Холланда, определяющая склонности человека к конкретному виду деятельности; соционика, опирающаяся на Юнговские шкалы, определяющие специфику восприятия, переработку и передачу информации человеком). Все параметры тестов связаны с измеряемыми компетенциями цепочкой логических правил.

[2] Исаева, Т. Е. Классификация профессионально-личностных компетенций вузовского преподавателя [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http: //www.portalus.ru/modules/shkola/ (дата обращения: 30.10.2010).

[3] Социология [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://vc.by/soc/3.html (дата обращения: 30.10.2010).

В качестве другого способа диагностики для повышения достоверности оценки использовался метод наблюдения за процессом группового взаимодействия. Наблюдение проводилось в рамках разработанной модели компетенций (см. табл.).

По данным исследования, 6,6 % преподавателей направлены на себя, на прямое вознаграждение и удовлетворение собственных амбиций без оглядки на учебное заведение, проявляется агрессивность в достижении статуса, властность, склонность к соперничеству, раздражительность, тревожность, интровертированность; 13,3 % преподавателей направлены на общение, стремятся при любых условиях поддерживать отношения с людьми, ориентированы на совместную деятельность, (часто даже в ущерб выполнению своих должностных обязанностей); 80 % преподавателей филиала направлены на дело, они проявляют заинтересованность в решении деловых проблем, выполнении работы как можно лучше, ориентированы на деловое сотрудничество, способны отстаивать в интересах дела собственное мнение, которое полезно для достижения общей цели.

У большинства исследуемых преподавателей – нормальный творческий потенциал (73,3 %) и хорошие коммуникативные способности (86 %). Нетерпимы лишь 20 % преподавателей. Однако только 23 % преподавателей организованы и считают организацию неотъемлемой частью работы. У 77 % преподавателей организованность то проявляется в их действиях, то исчезает. Это признак отсутствия четкой системы самоорганизации.

26,6 % преподавателей – это нерешительные люди, прежде чем что-то предпринять, они основательно взвесят все «за и против» каждого варианта, 73 % преподавателей – люди решительные, но иногда их действия слишком поспешны и результаты оказываются далеки от желаемых. Стремление к развитию отмечено у незначительного числа преподавателей (у 26,6 %).

Полученные в ходе исследования результаты можно соотнести с моделью компетенций преподавателя УФ ВИБ (рис.).

Полученные результаты позволяют сделать вывод, что наиболее сильно развиты следующие компетенции преподавателей:

– ориентация на достижение;
– умение принимать решения;
– коммуникативные навыки;
– толерантность;
– творческие способности.

На основе проведенного сопоставления фактических компетенций преподавателей с идеальной моделью компетенций обнаружилась проблема в сформированности организаторских навыков преподавателей и их стремления к развитию.

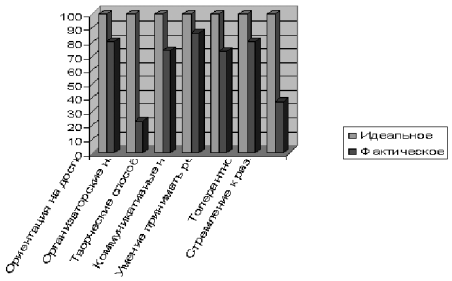
Основными причинами, отрицательно сказывающимися на отсутствии стимула к совершенствованию профессиональной деятельности, преподаватели считают низкую зарплату (83,6 %), слабое материально-техническое обеспечение (64,2 %), уровень подготовки студентов (33,5 %) и индифферентное отношение студентов к учебе (22,4 %).

Для развития поведенческой компетентности преподавателей целесообразно:

– разработать программу развития компетенций преподавателей;

– сформировать группы для обучения в тренинговом режиме;

– пересмотреть систему мотивации преподавателей, так как приобретенная компетенция не принесет никакой пользы, если персонал не заинтересован реализовать ее с максимальной отдачей. Ведь реальное производственное поведение каждого работника складывается под действием трех основных факторов: надо, могу, хочу.



Источник: построено автором.

Рис. Соответствие компетенций преподавателей Урюпинского филиала ВИБ модели компетенций

ЛИТЕРАТУРА

1. Армстронг, М. Практика управления человеческими ресурсами: пер. с англ. / М. Армстронг; под ред. С. К. Мордовина. – 10-е изд. – СПб.: Питер, 2009. – 848 с.

2. Бахматова, Т. Г. Оценка конкурентоспособности работников с позиций обладания ресурсным потенциалом трудовой мобильности / Т. Г. Бахматова // Проблемы повышения конкурентоспособности трудовых ресурсов: материалы межрегион. науч.-практ. конф. – Бийск: Печатный двор, 2007. – С. 58–59.

3. Интеграционные процессы в образовании и профессионализм преподавателей высшей школы (Содержание, формы и методы обучения в высшей школе): Аналитические обзоры по основным направлениям развития высшего образования / НИИВО. – М., 2003. – Вып. 10 – 52 с.

4. Исаева, Т. Е. Классификация профессионально-личностных компетенций вузовского преподавателя / Т. Е. Исаева [Электронный ресурс]. – Режим доступа http: //www.portalus.ru/modules/shkola/.

5. Корольков, В. Кадровая политика в высшей школе: методологические принципы / В. Корольков, В.Мануйлов, В. Приходько и др. // Высшее образование в России. – 2003. – № 1. – С. 53–58.

6. Социология [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://vc.by/soc/3.html.

7. Федянова, Н. А. Особенности чтения лекций по математическим дисциплинам в современной взрослой аудитории / Н. А. Федянова // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2010. – № 3 (13). – С. 200–202.

РАЗДЕЛ 6. ОТКРЫТАЯ АУДИТОРИЯ



ОБЩЕНИЕ – ЭТО ЧЕЛОВЕЧЕСКАЯ КУЛЬТУРА.
ОБМЕН ЗНАНИЯМИ – ЭТО НАШЕ ПИТАНИЕ

Alison Tucker

Ермоченко Ольга Николаевна,
зав. кафедрой бухгалтерского учета, анализа и аудита
Волгоградского института бизнеса,
практикующий специалист в области бухгалтерского учета и налогообложения,
г. Волгоград,
e-mail: meon_nauka@mail.ru

ЕСЛИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ ВЫБРАЛ УСН...*

Единственным минусом работы на «упрощенке» можно назвать следующее: покупатели (заказчик) иногда отказываются сотрудничать с предпринимателями-«упрощенцами» в связи с тем, что они не являются плательщиками НДС, и, как следствие, покупатель (заказчик), уплачивающий НДС, не имеет возможности получить налоговый вычет по этому налогу по приобретенным товарам (работам, услугам).

Применение УСН не освобождает от исполнения обязанностей налогового агента. Таковыми признаются лица, на которых в соответствии с НК РФ возложены обязанности по исчислению, удержанию у налогоплательщиков и перечислению налогов в бюджетную систему Российской Федерации (п. 1 ст. 24 НК РФ). Наиболее распространенный случай исполнения обязанностей налогового агента – удержание НДФЛ при выплате заработной платы работникам.

Статьей 346.12 НК РФ установлен достаточно большой перечень условий, при наличии которых налогоплательщик не вправе применять УСН.

Индивидуальные предприниматели вправе перейти на «упрощенку» независимо от размера дохода, полученного при применении общей системы налогообложения (письмо Минфина России от 11.12.2008 г. № 03-11-05/296).

Не вправе применять УСН индивидуальные предприниматели, средняя численность работников которых за налоговый (отчетный) период превышает 100 человек.

Индивидуальные предприниматели при переходе на УСН вправе перейти на УСН в случае, если стоимость основных средств и нематериальных активов превышает сумму 100 млн руб. (Письмо Минфина России от 11.12.2008 № 03-11-05/296).

Переход на УСН осуществляется исключительно в добровольном порядке (п. 1 ст. 346.11 НК РФ), а также у предпринимателя есть право отказаться от применения УСН.

Порядок перехода на УСН, равно как и порядок возврата на общую систему налогообложения, жестко регламентированы нормами НК РФ.

Переход на УСН производится в уведомительном порядке. Это означает, что предприниматель должен известить об этом налоговый орган путем подачи соответствующего заявления.

Перейти на УСН может как вновь зарегистрированный индивидуальный предприниматель, так и предприниматель, уже осуществляющий предпринимательскую деятельность.

Вновь зарегистрированный предприниматель вправе применять УСН сразу с момента регистрации. Для этого необходимо представить в налоговый орган заявление о переходе на УСН.

Пунктом 2 ст. 346.13 НК РФ установлено, что заявление должно быть подано в пятидневный срок с даты постановки на учет в налоговом органе, указанной в свидетельстве о постановке на учет.

Осуществляющий свою деятельность индивидуальный предприниматель вправе перейти на УСН в начале календарного года (с 1 января очередного года). Для этого необходимо предоставить в налоговый орган соответствующее заявление.

В данном случае срок для предоставления заявления ограничен периодом с 1 октября по 30 ноября года, предшествующего году, с которого предприниматель планирует применять УСН. Пропуск данного срока лишает налогоплательщика возможности применения УСН в следующем году.

Заявление принимается по месту жительства предпринимателя.

Предприниматели в заявлении указывают следующие сведения:

– выбранный объект налогообложения;

– среднюю численность работников за девять месяцев текущего года;

– сведения о применении УСН ранее.

Если предприниматель уже применяет УСН, он не вправе по собственной инициативе отказаться от этого до начала календарного года (налогового периода).

Прекратить применять УСН можно, только если предприниматель перестанет соответствовать требованиям, установленным п. 3 ст. 346 НК РФ:

– размер доходов превысил установленный НК РФ лимит;

– средняя численность работников за отчетный (налоговый) период превысила 100 человек;

– остаточная стоимость основных средств и нематериальных активов превысила 100 млн руб.

Одна из самых частых причин утраты права на применение УСН – когда полученные доходы превышают установленный пп. 4 или 4.1 ст. 346.13 НК РФ размер.

С 1 января 2010 года максимальный размер дохода, при получении которого можно продолжать применение УСН, составляет 60 млн руб. (п. 4.1 ст. 346.13 НК РФ). Эта величина не подлежит индексации на коэффициент-дефлятор.

При утрате права на применение УСН исчисление налогов в соответствии с общей системой налогообложения должно осуществляться с начала квартала, в котором налогоплательщик утратил право на применение УСН, фактически задним числом. Предприниматель, утративший право применения УСН, обязан сообщить в налоговую инспекцию о переходе на общий режим налогообложения в течение 15 календарных дней по истечении отчетного (налогового) периода,

* *Продолжение...* Ермоченко, О. Н. Если предприниматель выбрал УСН... / О. Н. Ермоченко // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2010. – № 3 (13). – С. 204.

в котором произошел переход на общую систему налогообложения.

Вновь перейти на УСН можно не ранее чем через год, после того как предприниматель утратил право на ее применение (п.7 ст. 346.13 НК РФ).

Возвращаем свои доходы

Конец календарного года в большинстве случаев совпадает с концом финансового и налогового периодов.

Все налогоплательщики – физические лица имеют право на налоговые вычеты. При налогообложении физических лиц налоговые вычеты ориентированы на снижение объема налогооблагаемой базы. Это означает, что доходы физических лиц, для которых действует налогообложение в размере 13 % согласно ст. 224 НК РФ, могут быть уменьшены.

Наибольший интерес для физических лиц представляют стандартные, социальные и имущественные налоговые вычеты. Стандартные налоговые вычеты определяются ст. 218 НК РФ, социальные – ст. 219 НК РФ, имущественные – ст. 220 НК РФ.

Стандартные налоговые вычеты предусмотрены только для налогоплательщиков – физических лиц и представляют собой необлагаемый минимум за каждый месяц налогового периода в зависимости от категории налогоплательщика. Согласно п. 3 ст. 218 НК РФ они предоставляются одним из работодателей, являющихся источником выплаты дохода на основании заявления и документов, подтверждающих право на их получение; либо налоговым органом на основании декларации и документов, подтверждающих право вычета по истечении календарного года, если вычеты не были предоставлены работодателями. Поскольку стандартные налоговые вычеты не привязаны к факту существования каких-либо расходов и могут применяться каждый месяц, доходы, полученные по итогам налогового периода, могут быть снижены на суммы стандартных вычетов.

Нововведением 2010 г. является то, что в случае непредставления стандартных налоговых вычетов налогоплательщику или предоставления в течение налогового периода в меньшем размере, для их получения налогоплательщик обязан предоставить и налоговую декларацию, и документы, подтверждающие право на такие вычеты, по окончании налогового периода, после чего налоговый орган произведет перерасчет налоговой базы с учетом предоставления стандартных налоговых вычетов в размерах, предусмотренных ст. 218 НК РФ (в ред. ФЗ от 27.07.2010 № 229-ФЗ).

Право налогоплательщика на получение социальных налоговых вычетов заключается в уменьшении налоговой базы в налогооблагаемый период на суммы произведенных расходов:

– на благотворительные цели;

– на обучение;

– на лечение;

– по договорам с негосударственного пенсионного страхования;

– на накопительную часть трудовой пенсии.

Особенностью подачи документов на возврат социального налогового вычета является то, что ранее для предоставления данного налогового вычета необходимо было письменное заявление налогоплательщика, теперь же он предоставляется при подаче налоговой декларации в налоговый орган налогоплательщиком по окончании налогового периода (п. 2 ст. 219 НК РФ).

Хотелось бы напомнить, что Федеральным законом от 03.06.2009 № 120-ФЗ уже в 2009 г. был расширен перечень лиц, имеющих право на получение социального налогового вычета за обучение. Теперь не только сами налогоплательщики, их родители или опекуны (попечители) имеют право на получение указанного социального вычета, но и налогоплательщик-брат (сестра) обучающегося в случаях оплаты налогоплательщиком обучения брата (сестры) в возрасте до 24 лет по очной форме обучения в образовательных учреждениях. Однако следует отметить, что данное положение распространяется только на правоотношения, возникшие с 1 января 2009 г. Таким образом, договор на обучение, заключенный ранее указанного срока, налогоплательщиком-братом (сестрой) обучающегося не попадает под данный социальный вычет.

Следует обратить внимание, что социальный налоговый вычет по договорам с негосударственного пенсионного страхования может быть предоставлен налогоплательщику также до окончания налогового периода. Для этого налогоплательщик должен обратиться к работодателю и предоставить документы, подтверждающие внесение денег по данному договору, однако это возможно при условии, что взносы по договору негосударственного пенсионного обеспечения и (или) добровольного пенсионного страхования удерживались из выплат в пользу налогоплательщика и перечислялись в соответствующие фонды работодателем.

Размер суммы социальных налоговых вычетов не может превышать 120 тыс. руб. в налоговом периоде. Если налогоплательщик в одном налоговом периоде потратил деньги одновременно на обучение, медицинское лечение, на взносы по договору с негосударственного пенсионного страхования и (или) на накопительную часть трудовой пенсии, при обращении к налоговому агенту он может сам выбрать, какие виды расходов и в каких суммах учитываются в пределах указанных 120 тыс. руб.

Однако согласно Налоговому кодексу РФ под данное ограничение не попадают суммы произведенных расходов на благотворительные цели, на обучение всех детей налогоплательщика, обучающихся по очной форме, но не более 50 тыс. руб. на каждого ребенка в общей сумме на обоих родителей (опекуна или попечителя), и расходов на дорогостоящие виды лечения, перечень которых утверждается постановлением Правительства Российской Федерации.

Следует помнить следующее: во-первых, почти все социальные вычеты предоставляются налоговыми органами, а не работодателями; во-вторых, социальные налоговые вычеты на обучение и лечение предоставляются только при наличии у учреждения лицензии на осуществление соответствующего вида деятельности.

Право налогоплательщика на имущественные налоговые вычеты заключается в уменьшении налоговой базы по следующим суммам:

– полученным от продажи имущества,

– израсходованным на новое строительство либо приобретение квартиры или жилого дома на территории

РФ, а также на земельный участок и (или) расположенный на нем иной объект недвижимого имущества,

– израсходованным на уплату процентов по ипотечным и целевым кредитам и займам, полученным в банках и фактически израсходованным на новое строительство либо приобретение квартиры или жилого дома на территории РФ.

Имущественные налоговые вычеты предоставляются по окончании налогового периода при подаче налоговой декларации в налоговые органы на основании заявления.

В 2010 г. увеличился размер максимальной суммы, полученной в налоговом периоде от продажи иного имущества (например, автомобиля), находившегося собственности налогоплательщика менее трех лет, до 250 тыс. руб.

С 1 января 2010 г. налогоплательщик также имеет право на имущественный налоговый вычет в размере выкупной стоимости земельного участка и (или) расположенного на нем иного объекта недвижимого имущества, полученной им в денежной или натуральной форме, если вышеуказанное имущество было изъято для государственных или муниципальных нужд.

Существенно расширен перечень фактически произведенных налогоплательщиком расходов в подп. 2 п. 1 ст. 220 НК РФ:

– на новое строительство или приобретение жилого дома, квартиры, комнаты или доли (долей) в них, земельных участков, предоставленных для индивидуального жилищного строительства, и земельных участков, на которых расположены приобретаемые жилые дома, или доли (долей) в них;

– на погашение процентов по целевым займам (кредитам), полученным от российских организаций или индивидуальных предпринимателей и фактически израсходованным на новое строительство либо приобретение жилого дома, квартиры, комнаты или доли (долей) в них, земельных участков, предоставленных для индивидуального жилищного строительства, и земельных участков, на которых расположены приобретаемые жилые дома, или доли (долей) в них;

– на погашение процентов по кредитам, полученным от банков в целях рефинансирования (перекредитования) кредитов на новое строительство либо приобретение жилого дома, квартиры, комнаты или доли (долей) в них, земельных участков, предоставленных для индивидуального жилищного строительства, и земельных участков, на которых расположены приобретаемые жилые дома, или доли (долей) в них.

Все вышесказанное относится исключительно к территории Российской Федерации.

Следует также помнить, что при приобретении земельных участков, предоставленных для индивидуального жилищного строительства, или доли (долей) в них имущественный налоговый вычет предоставляется только после получения налогоплательщиком свидетельства о праве собственности на дом.

В фактические расходы на приобретение квартиры, комнаты или доли (долей) в них, кроме расходов на приобретение квартиры, комнаты, доли (долей) в них или прав на квартиру, комнату в строящемся доме; приобретение отделочных материалов, теперь, так же как и в отношении фактических расходов на новое строительство или приобретение жилого дома или доли (долей) в нем, могут включаться расходы на работы, связанные с отделкой квартиры, комнаты, доли (долей) в них, а также расходы на разработку проектно-сметной документации на проведение отделочных работ.

Также расширен перечень сумм, направленных на погашение процентов, не входящих в общий размер вышеуказанного имущественного налогового вычета, который не может превышать 2 млн руб.:

– по целевым займам (кредитам), полученным от российских организаций или индивидуальных предпринимателей и фактически израсходованным на новое строительство либо приобретение жилого дома, квартиры, комнаты или доли (долей) в них, земельных участков, предоставленных для индивидуального жилищного строительства, и земельных участков, на которых расположены приобретаемые жилые дома, или доли (долей) в них;

– по кредитам, предоставленным банками в целях рефинансирования (перекредитования) займов (кредитов), полученных на новое строительство либо приобретение жилого дома, квартиры, комнаты или доли (долей) в них, земельных участков, предоставленных для индивидуального жилищного строительства, и земельных участков, на которых расположены приобретаемые жилые дома, или доли (долей) в них.

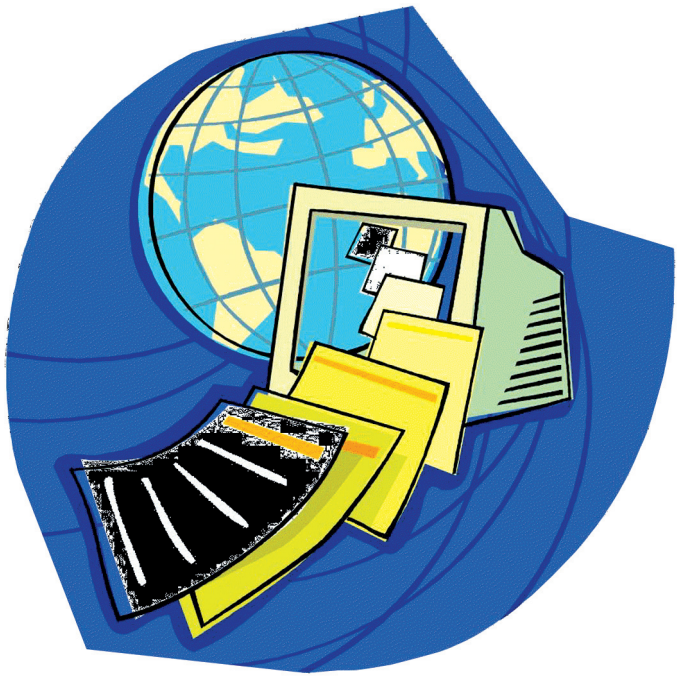
Все вышесказанное относится исключительно к территории Российской Федерации.

Напоминаем, что для подтверждения права на имущественный налоговый вычет при приобретении земельных участков, предоставленных для индивидуального жилищного строительства, и земельных участков, на которых расположены приобретаемые жилые дома, или доли (долей) в них налогоплательщик представляет документы, подтверждающие право собственности на земельный участок или долю (доли) в нем, и документы, подтверждающие право собственности на жилой дом или долю (доли) в нем.

Для получения данного имущественного налогового вычета налогоплательщик обязан предоставить в налоговый орган следующие документы: письменное заявление, а также платежные документы, оформленные в установленном порядке и подтверждающие факт уплаты денежных средств налогоплательщиком по произведенным расходам (квитанции к приходным ордерам, банковские выписки о перечислении денежных средств со счета покупателя на счет продавца, товарные и кассовые чеки, акты о закупке материалов у физических лиц с указанием в них адресных и паспортных данных продавца и другие документы).

В заключение хотелось бы отметить, что, хотя в большинстве случаев налогоплательщик не обязан одновременно с подачей налоговой декларации представлять документы, подтверждающие правильность применения налогового вычета, налоговый орган вправе требовать от налогоплательщика документы, необходимые и достаточные для проведения проверки правильности применения налоговых вычетов. В связи с этим рекомендуем всем налогоплательщикам подготавливать максимально полный пакет документов при подаче документов на получение налогового вычета.

РАЗДЕЛ 7. ИНФОРМАЦИОННЫЙ БЛОК



В ЖИЗНИ, КАК ПРАВИЛО,
ПРЕУСПЕВАЕТ БОЛЬШЕ ДРУГИХ ТОТ,
КТО РАСПОЛАГАЕТ ЛУЧШЕЙ ИНФОРМАЦИЕЙ

Бенджамин Дизраэли,
английский писатель, государственный деятель,
министр финансов, премьер-министр
Великобритании

УСЛОВИЯ ПОДПИСКИ НА НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ «БИЗНЕС. ОБРАЗОВАНИЕ. ПРАВО. ВЕСТНИК ВОЛГОГРАДСКОГО ИНСТИТУТА БИЗНЕСА»

Федеральное государственное унитарное предприятие "Почта России" Ф СП - 1

Бланк заказа периодических изданий

АБОНЕМЕНТ На газету / журнал _____ (индекс издания)

Бизнес. Образование. Право (наименование издания) Количество комплектов: 1

На 2011 год по месяцам

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12

Куда _____ (почтовый индекс) _____ (адрес)

Кому _____

Линия отреза

ПВ	место	литер

ДОСТАВОЧНАЯ КАРТОЧКА _____ (индекс издания)

На газету / журнал Бизнес. Образование. Право. (наименование издания)

Стоимость	подписки	руб.	Количество комплектов	1
	каталожная	руб.		
	переадресовки	руб.		

На 2011 год по месяцам

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12

			Город
почтовый индекс			село
			область
код улицы			Район
			улица
дом	корпус	квартира	Фамилия И.О.

Условия подписки на журнал в 2011 году

Оформить подписку на научный журнал «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса» на 2011 года можно в любом почтовом отделении связи «Почта России».
Информацию для оформления подписки на научный журнал можно найти в подписных каталогах «Почта России», «Пресса России», которые есть в каждых отделениях связи «Почта России».

Издание	Индекс по каталогу «Почта России»	Индекс по каталогу «Пресса России»
«Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса» (выходит 4 раза в год)	38683	41806

Стоимость подписки на 2011 год без комиссии за услуги почты:

Стоимость подписки на 1 год	1 000 руб.
Стоимость подписки на II полугодие	
Стоимость подписки на 6 месяцев	600 руб.
Стоимость подписки на 3 месяца	300 руб.

Подписка может осуществляться как физическими лицами, так и юридическими лицами.
В редакции по заявке можно приобрести номера журнала за все предыдущие годы с начала выпуска журнала.
При необходимости получения дополнительных экземпляров журнала (3–5 экземпляров) можно сделать заявку в редакцию по указанным контактам.

Телефон: **(8442)54-46-23.** Факс: **(8442)22-35-47.**
E-mail: **meon_nauka@mail.ru**

УСЛОВИЯ РАЗМЕЩЕНИЯ РЕКЛАМНЫХ МОДУЛЕЙ В НАУЧНОМ ЖУРНАЛЕ «БИЗНЕС. ОБРАЗОВАНИЕ. ПРАВО. ВЕСТНИК ВОЛГОГРАДСКОГО ИНСТИТУТА БИЗНЕСА»

Размеры рекламных модулей (мм) и тарифы на размещение рекламы

Требования к рекламным модулям

Файлы с рекламными модулями принимаются в форматах:

– ***.tiff** – 300 dpi; CMYK; 1:1
– ***.cdr**, ***.ai** – шрифты в кривых; CMYK; в пропорциях 1:1, 1:10, ...

Тарифы на размещение рекламы

Модуль	*Тариф*(руб.)*	*Размер (мм)*
1\1 страницы	40 000	175 x 255
1\2 страницы	25 000	175 x 127,5; 87,5 x 255
1\4 страницы	15 000	127,5 x 87,5
1\8 страницы	10 000	43,75 x 127,5
1\16 страницы	7 000	43,75 x 63,75
1\32 страницы	4 000	63,75 x 21,8

Скидки

– Размещение рекламных модулей в 2-х и более номерах – 20 %*;*

– Ассоциированным членам редакционного совета – 30 %

Цены указаны с учетом НДС (18 %)

Сроки сдачи рекламных модулей

	Вестник № 1 (14)	**Вестник № 2 (15)**	**Вестник № 3 (16)**	**Вестник № 4 (17)**
Срок выхода номера	1 февраля 2011 г.	1 мая 2011 г.	1 августа 2011 г.	1 ноября 2011 г.
Срок сдачи рекламных модулей	10 января 2011 г.	10 апреля 2011 г.	10 июля 2011 г.	10 октября 2011 г.

Контакты:
Ващенко Александр Николаевич,
телефон / факс: 8 (8442) 22-35-47,
моб.: 8-909-384-16-61, 8-902-386-55-49
e-mail: meon_nauka@mail.ru

Адрес редколлегии:
400010, г. Волгоград,
ул. Южно-Украинская, 2,
тел./факс: (8442) 544-623,
e-mail: meon_nauka@mail.ru

ТРЕБОВАНИЯ К ОФОРМЛЕНИЮ АВТОРСКИХ МАТЕРИАЛОВ, ПРИСЫЛАЕМЫХ В НАУЧНЫЙ РЕЦЕНЗИРУЕМЫЙ ЖУРНАЛ «БИЗНЕС. ОБРАЗОВАНИЕ. ПРАВО. ВЕСТНИК ВОЛГОГРАДСКОГО ИНСТИТУТА БИЗНЕСА»

Для издания принимаются только ранее не опубликованные авторские материалы – научные (практические) статьи, обзоры (обзорные статьи), рецензии, соответствующие тематике журнала «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса».

В редакцию следует направлять печатный и идентичный ему электронный **авторский вариант**. Пакет документов, предоставляемый автором, должен содержать следующую информацию:

– текст статьи;

– анкету автора;

– ксерокопия квитанции об оплате рецензирования статьи;

– справка о статусе/месте учебы (если автор является аспирантом);

– рецензия доктора или кандидата наук, заверенная в отделе кадров той организации, в которой работает рецензент.

В печатном виде рукописи авторских материалов направляются в редакцию по адресу: Волгоград, ул. Южно-Украинская, 2, кабинет 604, в электронном виде – по адресу электронной почты: meon_nauka@mail.ru. Телефон для справок: (8442)54-46-23. Печатный вариант статьи подписывается всеми авторами. Документы, присланные по электронной почте (без наличия печатного варианта документов, указанных в перечне), не рассматриваются.

Подаваемый в редакцию текст статьи должен содержать (каждый пункт оформляется с новой строчки):

– индекс УДК. Располагается в начале научной статьи слева;

– индекс ББК. Располагается в начале научной статьи отдельной строчкой слева;

– фамилию, имя, отчество (полностью);

– ученую степень, ученое звание, иные почетные звания (если есть);

– аспирант, докторант (соискатель) с указанием кафедры и учебного заведения;

– должность и место работы, город;

– контактный e-mail;

– **название статьи** (на русском и английском языках) (шрифт TNR 12), выравнивание по центру;

– **аннотацию** на русском и английском языках (шрифт TNR 10, начертание – курсив), выравнивание по ширине, не менее 600–800 знаков, причем аннотация должна в наиболее полной форме отражать содержание статьи. Аннотация должна адекватно представлять содержание и результаты научной статьи. Рекомендуется избегать общих и неинформативных фраз;

– **ключевые слова или фразы**, используемые в статье (от 10 до 12 фраз) на русском и английском языках (шрифт TNR 10, начертание – курсив), выравнивание по ширине. Количество слов в ключевой фразе не должно быть больше трех.

Услуги по рецензированию, переводу на английский язык названия статьи, аннотации и ключевых слов, научному, литературному и техническому редактированию, а также по набору и оформлению статьи по требованиям издателя являются платными.

Техническое редактирование текста статьи осуществляется на основании следующих требований

Набор текста осуществляется в формате MS Word. Формат страницы А4. При наборе текста рекомендуется использовать основные гарнитуры шрифтов: Times New Roman. Размер основного шрифта – 10 кегль. Межстрочный интервал для текста – одинарный. Абзацный отступ должен быть одинаковым по всему тексту. Отбивка абзацного отступа пробелом и клавишей Tab не допускается. Поля страницы (верхнее, нижнее, правое, левое) – 2 см. Текст набирается без переносов и выравнивается по ширине полосы (режим «выравнивания по ширине»). Все слова внутри абзаца разделяются только одним пробелом. Перед знаком препинания пробелы не ставятся, после знака препинания – один пробел. Списки (нумерованные, буквенные, маркированные (•) следует набирать без использования автоматического оформления. Сноски набираются внизу каждой страницы с использованием автоматического аппарата текстового редактора. Нумерация сносок сквозная.

Оформление математических формул и буквенных обозначений величин осуществляется в стандартном редакторе для Word, в редакторе формул Microsoft Equation 3.0. Использование других программ должно быть предварительно согласовано с редакцией. Редакция не накладывает ограничений на количество и сложность формул. Формулы в распечатках должны быть тщательно выверены автором, который несет за них полную ответственность. Шрифт дается в стиле основного текста Times New Roman; латинские – курсив, греческие – прямо, русские – прямо, матрица-вектор – полужирный. Размеры в математическом редакторе (в порядке очередности): обычный – 10 pt; крупный индекс – 8 pt; мелкий индекс – 7 pt; крупный символ – 16 pt; мелкий символ – 10 pt.

Иллюстрации (рисунки, графики) должны быть расположены в тексте статьи и выполнены в одном из графических редакторов (формат tif, jpg), с соблюдением ГОСТ 2.304–81 ЕСКД «Шрифты чертежные». Допускается также создание и представление графиков при помощи табличных процессоров Excel. Рисунки и фотографии должны иметь контрастное изображение. При представлении цветных рисунков автор должен предварительно проверить их качество при использовании черно-белой печати. Формат рисунка должен быть не более 12 см по ширине и в виде, пригодном для непосредственного воспроизведения. Рисунки могут включать краткие цифровые или буквенные обозначе-

ния (нумеруются слева направо или по часовой стрелке), набранные соответствующим остальному тексту шрифтом. Желательно включать рисунки в состав файла (рисунки, выполненные в формате Word должны быть сгруппированы, толщина линий для данных рисунков не менее 0,75 pt). Под рамкой рисунка на расстоянии не менее 1 см располагаются его номер и подрисуночная подпись. Включение этой страницы в состав файла обязательно.

Таблицы представляются по форме: слово «Таблица» в правом верхнем углу, номер таблицы цифрами (если их более одной), название с большой буквы форматируется по центру таблицы. Содержимое ячеек следует располагать по центру. Если таблица занимает более одной страницы, ниже шапки таблицы на первой странице располагается строка нумерации колонок – по порядку слева направо, вторая и последующая страницы начинаются словами «Продолжение таблицы», далее повторяется строка нумерации. Таблицы размером менее одной страницы разрывать не следует. Размеры ячеек и таблицы в целом следует по возможности минимизировать. В таблицы включаются только необходимые цифровые данные. Материалы должны быть метрологически обработаны (указаны число измерений, погрешность и т.п.). В тексте на полях отмечаются места расположения таблиц.

Список литературы оформляется после основного текста статьи**,** под заголовком «Литература» (начертание – жирный, шрифт – Times New Roman, кегль – 10. В списке литературы приветствуется ссылка на материалы по рассматриваемой проблеме, ранее опубликованные другими авторами в журнале. Источники в списке литературы располагаются в алфавитном порядке. Библиографический аппарат статьи должен быть представлен библиографическими ссылками, оформленными согласно ГОСТу 7.0.5-2008, и библиографическими списками **в конце материала** ***(раздел «Список литературы»).*** При оформлении библиографического списка к научной статье необходимо соблюдать основные правила описания документов, закрепленные ГОСТом 7.1-2003. Библиографическое описание содержит библиографические сведения о документе, которые определяют порядок следования областей и элементов и предназначены для идентификации и общей характеристики документа. При этом автор отвечает за достоверность сведений представляемой информации. Основным источником библиографических сведений для описания является книга или издание. Элементы описания располагаются в следующей последовательности:

Заголовок. Основное заглавие: сведения, относящиеся к заглавию / сведения об ответственности. – Сведения о повторности издания. – Место издания: Издательство, год. – Количество страниц.

Заголовок – автор.

Основное заглавие – название документа.

Сведения, относящиеся к заглавию – содержат информацию, которая раскрывает и поясняет основное заглавие, дает сведения о виде, жанре, назначении произведения и т. п.

Сведения об ответственности – содержат информацию о лицах и организациях, участвовавших в создании и подготовке произведения к публикации.

Сведения о повторности издания – включают сведения о повторности издания и характеристику этого издания (дополненное, переработанное, исправленное и т. п.).

Область выходных данных – содержит сведения о месте издания, название издательства и год издания. Название издательства в кавычки не берется.

Область количественной характеристики – дает сведения о количестве страниц в издании.

Подробнее смотрите в ГОСТ 7.1-2003 – Библиографическая запись. Библиографическое описание.

Статьи, направляемые в редакцию без соблюдения вышеперечисленных требований, не рассматриваются.

Небольшие исправления стилистического и формального характера вносятся в статью без согласования с автором (-ами). При необходимости более серьезных исправлений правка согласовывается с автором (-ами) или статья направляется автору (-ам) на доработку.

Решение о публикации статьи или об отказе принимает редакционный совет с учетом поступивших рецензий. Редакционный совет может принять решение о принятии статьи к публикации после доработки автором. О принятом решении автора извещают.

Аспиранты публикуют научные статьи в журнале «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса» бесплатно при предъявлении документа из аспирантуры, заверенного печатью вуза.

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ПИСЬМА О ПРОВЕДЕНИИ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКИХ INTERNET-КОНФЕРЕНЦИИ НАУЧНЫМ ЖУРНАЛОМ «БИЗНЕС. ОБРАЗОВАНИЕ. ПРАВО. ВЕСТНИК ВОЛГОГРАДСКОГО ИНСТИТУТА БИЗНЕСА»

ИНФОРМАЦИОННОЕ ПИСЬМО

Волгоградская региональная общественная организация обеспечения гражданских прав и свобод, личной и имущественной безопасности граждан «Гражданский союз»
НОУ ВПО «Волгоградский институт бизнеса»
Редакция рецензируемого научного журнала «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса», включенного в Перечень ведущих рецензируемых научных журналов и изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученых степеней доктора и кандидата наук (решение Президиума Высшей аттестационной комиссии Минобрнауки России № 6/6 от 19.02.2010г).

приглашает Вас принять участие
в I Всероссийской научно-практической Internet-конференции
«Актуальные проблемы обеспечения антикриминальной безопасности населения РФ»
(01 марта 2011 г.)

Уважаемые коллеги!

Правовой статус личности занимает центральное место в правовой системе общества. Ценность этой системы в значительной мере определяется тем, какая роль отводится в ней личности, как обеспечиваются, гарантируются, охраняются ее интересы, честь, достоинство, безопасность, в том числе и защищенность от криминальных угроз. Защита, в том числе, и, главным образом, от криминальной угрозы, прав и свобод, нравственности, здоровья и собственности каждого человека имеет приоритетное значение в формировании национальной системы безопасности, положения которой закреплены в Законе РФ «О безопасности» и «Концепции национальной безопасности Российской Федерации». Таким образом, анализ проблемы антикриминальной безопасности и защиты государством граждан от преступности становится все более востребованным научным направлением. Публикация результатов подобных исследований является чрезвычайно ответственным и важным шагом для каждого ученого.

ТЕМАТИКА КОНФЕРЕНЦИИ

Секция 1. Политические аспекты проблемы обеспечения антикриминальной безопасности населения РФ.
Секция 2. Правовые аспекты проблемы обеспечения антикриминальной безопасности населения РФ.
Секция 3. Экономические аспекты проблемы обеспечения антикриминальной безопасности населения РФ.
Секция 4. Региональные аспекты проблемы обеспечения антикриминальной безопасности населения РФ.
Секция 5. Экологические аспекты проблемы обеспечения антикриминальной безопасности населения РФ.
Секция 6. Криминолого-виктимологические аспекты проблемы обеспечения антикриминальной безопасности населения РФ.
Секция 7. Психологические аспекты проблемы обеспечения антикриминальной безопасности населения РФ.
Секция 8. Педагогические аспекты проблемы обеспечения антикриминальной безопасности населения РФ.
Секция 9. Обеспечение личной безопасности населения.
Секция 10. Обеспечение имущественной безопасности населения.

По итогам конференции будет издан сборник материалов конференции.

По рекомендации оргкомитета авторы лучших статей получат право опубликовать материалы своих научных исследований в рецензируемом научном журнале «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса», включенном в Перечень ведущих рецензируемых научных журналов и изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученых степеней доктора и кандидата наук (решение Президиума Высшей аттестационной комиссии Минобрнауки России № 6/6 от 19.02.2010 г.).

Контакты
400048, г. Волгоград, ул. Южно-Украинская, 2,
тел./факс: (8442) 22-35-47, тел.: (8442) 54-47-50, тел.: (8442) 54-46-23.
Главный редактор: д.э.н., профессор Ващенко Александр Николаевич,
Сотрудники редакции:
Первый зам. главного редактора: к.э.н., доцент Морозова Наталья Ивановна,
Ответственный секретарь: Арутюнян Татьяна Дмитриевна
Материалы на конференцию направлять по электронной почте e-mail: confvibur@rambler.ru

ИНФОРМАЦИОННОЕ ПИСЬМО

Волгоградская региональная общественная организация обеспечения гражданских прав и свобод, личной и имущественной безопасности граждан «Гражданский союз»
НОУ ВПО «Волгоградский институт бизнеса»
Редакция рецензируемого научного журнала «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса», включенного в Перечень ведущих рецензируемых научных журналов и изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученых степеней доктора и кандидата наук (решение Президиума Высшей аттестационной комиссии Минобрнауки России № 6/6 от 19.02.2010г).

приглашает Вас принять участие
в I Всероссийской научно-практической Internet-конференции
«Модернизация национальной экономики как стратегия дальнейшего социально-экономического развития России»
(04 апреля 2011 г.)

Уважаемые коллеги!

Одной из наиболее значимой для отечественного сознания, как научного, так и общественного, является проблема модернизации, поскольку она связана с выработкой как среднесрочной, так и долгосрочной стратегии развития страны. Осуществление масштабной модернизации, затрагивающей экономическую, социальную и институциональную сферы, позволит превратить Россию в передовую экономическую державу, сочетающую высокотехнологический ресурсосберегающий уровень развития производительных сил с высокими стандартами жизни населения на всей территории государства. Публикация результатов подобных исследований является чрезвычайно ответственным и важным шагом для каждого ученого.

ТЕМАТИКА КОНФЕРЕНЦИИ

Секция 1. Теоретико-методологические аспекты модернизации.

Секция 2. Цели и приоритеты модернизации экономики России: от теории к практическим рекомендациям.

Секция 3. Промышленная, инновационная и технологическая политика как основа системной модернизации экономики России.

Секция 4. Законодательное обеспечение инновационного и технологического развития России.

Секция 5. Государство как координатор промышленного, инновационного и технологического развития России.

Секция 6. Планирование как механизм решения проблем модернизации России: уроки прошлого, реалии настоящего в контексте опыта зарубежных стран.

Секция 7. Модернизация государственного и регионального управления и подготовка кадрового резерва.

Секция 8. Оценка и мониторинг качества государственного и регионального управления.

Секция 9. Конкурентоспособность регионов и внедрение передового опыта модернизации региональной экономики.

Секция 10. Опыт реализации приоритетных проектов и программ инновационного и технологического развития в регионах и городах России.

Секция 11. Вопросы кадрового обеспечения социально-экономического развития субъектов РФ.

Секция 12. Модернизация российского образования и инновационное развитие России.

Секция 13. Развитие человеческого потенциала и модернизация экономики России.

Секция 14. Ментальные и культурные традиции в инновационном и технологическом развитии России.

Секция 15. Частно-государственное партнерство в модернизации российской экономики.

По итогам конференции будет издан сборник материалов конференции.

По рекомендации оргкомитета авторы лучших статей получат право опубликовать материалы своих научных исследований в рецензируемом научном журнале «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса», включенном в Перечень ведущих рецензируемых научных журналов и изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученых степеней доктора и кандидата наук (решение Президиума Высшей аттестационной комиссии Минобрнауки России № 6/6 от 19.02.2010г).

Контакты
400048, г. Волгоград, ул. Южно-Украинская, 2, тел./факс: (8442) 22-35-47, 54-47-50, 54-46-23.
Главный редактор: д.э.н., профессор Ващенко Александр Николаевич,
Сотрудники редакции:
Первый зам. главного редактора: к.э.н., доцент Морозова Наталья Ивановна,
Ответственный секретарь: Арутюнян Татьяна Дмитриевна.
Материалы на конференцию направлять по электронной почте e-mail: cnfvibecon@rambler.ru



ВСЕОБЩИЙ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЙ БИЗНЕС (ВИБ)

ЯРМАРКА ПРОДУКТОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО ТРУДА

Павильоны

О ярмарке

Условия участия в ярмарке

Оформить заявку

Новости сайта

Контакты

Реклама

О ЯРМАРКЕ

Ярмарка...

Всем нам знакомо это слово. Здесь продают и покупают.

Наша ярмарка особенная!

Да, здесь тоже можно продать и купить. Но здесь можно найти спонсоров, которые помогут реализовать вашу идею от проекта до производства, соратников, с которыми вместе будет легче реализовать идею или проект. Продавая рациональное предложение, технологию, изобретение или другой продукт интеллектуальной деятельности, вы делаете его достоянием многих людей: организаторов производств, предпринимателей, бизнесменов. Вы становитесь активным участником модернизации не только общественного производства, но и общественного сознания.

Вы продаете не свое авторское право, а право на внедрение с установлением своей собственной цены. Кроме того, в заключаемом договоре вы обговариваете условия ссылки на вашу работу.

На ярмарке вы можете продать текст своей диссертации или научной публикации, помочь молодым, мечтающим о научной деятельности, ознакомиться с вашими достижениями и так далее. Предложения могут иметь самый разный характер. Если на ваш взгляд на ярмарке необходимо добавить павильоны или сделать какие-либо поправки, добавления, исправления, то мы ждем ваших предложений.

Как бесконечна мысль, так и бесконечно творчество!

ПАВИЛЬОНЫ

В павильоне, выбранном вами, будет размещено объявление с вашим предложением.

Важно, чтобы оно было кратким и заинтересовывало потенциального покупателя. Можно разместить свое резюме и предложить свои интеллектуальные услуги. Главное, чтобы оно соответствовало названию и содержанию павильона.

УСЛОВИЯ УЧАСТИЯ В ЯРМАРКЕ

1. В разделе «Павильоны» вы выбираете интересующий вас павильон.
2. В выбранном павильоне определяетесь с направлением (тематикой) и размещаете текст объявления.
3. Для того, чтобы разместить свое объявление, необходимо выбрать вкладку «Разместить объявление», или заполнить интерактивный бланк в навигационном меню «Оформить заявку».
4. Размещение объявления происходит на безвозмездных условиях, ярмарка предоставляет бесплатное место для размещения объявления.
5. Ярмарка размещает объявление, все остальные договоренности и правовое оформление договоров происходит между разместителем заявки и тем, кто ей заинтересовался.
6. Ваше объявление будет располагаться на ярмарке в течение трех месяцев.
7. Через три месяца объявление автоматически снимается.
8. Если появляется необходимость продлить объявление, вам нужно повторно оформить заявку.



Уважаемые авторы и читатели!

Приглашаем посетить наш сайт http://vestnik.volbi.ru, на котором вы можете более подробно ознакомиться с требованиями к оформлению статей и условиями их публикации, порядком рецензирования авторских оригиналов статей (материалов) и условиями подписки на наш журнал.

Адрес учредителя и редколлегии:
400048, г. Волгоград, ул. Южно-Украинская, 2, каб. 604,
тел. (8442) 544623, тел./факс (8442) 223547.
E-mail: meon_nauka@mail.ru
Сайт журнала: http://vestnik.volbi.ru

Подписано в печать 18.01.2011. Формат 60x84 1/8.
Бумага офсетная. Печать офсетная. Усл. печ. л. 34,41.
Тираж 1000. Заказ 3012.
Отпечатано: ООО «ПринТерра-Дизайн», 400005,
г. Волгоград, пр-т им. В. И. Ленина, 88, (8442) 23-87-01

© Редакция журнала «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса»

Материалы журнала постоянно предоставляются в базу данных РИНЦ (http://elibrary.ru).

Редакция принимает решение о публикации по результатам рецензирования.
Рукописи не возвращаются.
При перепечатке материалов ссылка на журнал обязательна.
Мнение редакции может не совпадать с мнением авторов.
Плата с аспирантов за публикацию статей не взимается.

