



Межрегиональная
Ассоциация
специалистов
негосударственных
образовательных
учреждений
Южного Региона



Некоммерческое партнерство
«Южно-Российский Университет»

☀ **БИЗНЕС** ☀ **ОБРАЗОВАНИЕ** ☀ **ПРАВО** ☀

ВЕСТНИК ВОЛГОГРАДСКОГО ИНСТИТУТА БИЗНЕСА



☀ **BUSINESS** ☀ **EDUCATION** ☀ **LAW** ☀

BULLETIN OF THE VOLGOGRAD BUSINESS INSTITUTE

Выпуск № 1 (18)

Волгоград 2012



Уважаемые авторы и читатели!

**Приглашаем посетить наш сайт <http://vestnik.volbi.ru>,
на котором вы можете более подробно ознакомиться с тре-
бованиями к оформлению статей и условиями их публика-
ции, порядком рецензирования авторских оригиналов
статей (материалов) и условиями подписки на наш журнал.**

Адрес издателя, учредителя и редколлегии:
400010, г. Волгоград, ул. Качинцев, 63, каб. 104,
тел. (8442) 223547, 540588.
E-mail: meon_nauka@mail.ru
Сайт журнала: <http://vestnik.volbi.ru>

Подписано в печать 15.11.2011. Формат 60x84¹/₈,
Бумага офсетная. Печать офсетная. Усл. печ. л. 34,41.
Тираж 1000. Заказ 3592.
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.*

Цена свободная

КРЕДИТНЫЙ СОЮЗ «ВКБ-КРЕДИТ»

Кредитный союз «ВКБ-кредит» образован в 2003 году на базе кассы взаимопомощи Волгоградского колледжа потребительской кооперации (в настоящее время Волгоградского института бизнеса), которая существует 70 лет.

20 февраля 2004 года внесен в областной реестр кредитных кооперативов Комитета экономики Администрации Волгоградской области.

28 апреля 2004 года принят в Ассоциацию кредитных кооперативов Волгоградской области.

11 февраля 2005 года принят в ассоциацию бизнес-образования Волгоградской области имени Петра Великого.

В 2006 году стал участником федеральной программы «Доступное жилье». Кооператив ведет активную работу по выдаче ипотечных займов в соответствии со стандартами «Агентства по ипотечному жилищному кредитованию» (АИЖК).

В апреле 2007 года отмечен главой Администрации Волгоградской области за особый вклад в развитии на территории области образовательных и ипотечных программ.

1 июня 2009 года директор кредитного союза Лымарев М. И. избран председателем Совета ассоциации кредитных кооперативов Волгоградской области.

С 1 января 2010 года Кредитный союз «ВКБ-кредит» становится лидером среди кооперативов Волгоградской области по большинству финансово-экономических показателей.

«ВКБ-кредит» нацелен на сотрудничество с работниками образования, здравоохранения, бюджетными служащими. Социальная направленность работы отмечена почетными грамотами Администрации Волгоградской области.

Сегодня через кооператив, работающий со всеми вузами области, образовательные займы получили уже порядка тысячи молодых людей, поставивших цель получить высшее образование.

Образование играет очень важную роль в современном обществе. Становится все более существенной необходимостью высшего образования. Интеллектуальный потенциал любого государства создается его системой образования, которая является основным и неотъемлемым фактором устойчивого и прогрессивного развития государства. Займ является удобным решением получения финансовой помощи. Образовательный займ – достаточно перспективное направление, так как спрос на получение образования год от года растет.

Деятельность «ВКБ-кредит», основанная на финансовой взаимопомощи, заключается в доступности предоставления займов как молодому поколению, так и людям пенсионного возраста. Займы предоставляются на потребительские, предпринимательские нужды, ипотеку, но основным видом займов был и остается «Образовательный». Займы предоставляются на оплату обучения, в том числе второго высшего образования или переподготовки специалиста соответствующего уровня, по очной/очно-заочной (вечерней)/заочной форме обучения в среднеспециальных учебных заведениях и высших учебных заведениях, осуществляющих на коммерческой (платной) основе обучение граждан. Денежные средства перечисляются сразу на счет учебного заведения, и это облегчает для учащегося процесс оплаты.

Ставка по займу равна 18 % годовых, тем самым является возможным для студентов и их родителей оплачивать займ и получать желаемое образование.



*Объединяя усилия,
реализуем потребности*

Дополнительным стимулом к получению знаний является ставка по займу: для отличников она снижена до 15 % (годовых), для хорошистов – до 16 % (годовых).

Одним из приоритетных направлений является привлечение сбережений пайщиков. Личные сбережения пайщиков «ВКБ-кредит» направляются на ипотеку и оплату образования.

Хранить личные сбережения в «ВКБ-кредит» доходно, выгодно и безопасно. Пайщики кредитных кооперативов теперь будут первыми и в обязательном порядке получают компенсации в случае банкротства организации. Однако сумма выплат, как и для вкладчиков банка, ограничена 700 тыс. руб.

Наиболее востребованный вид сбережений: премия

Срок	Ставка (% годовых)	Выплата компенсации
6 месяцев	14,5	ежемесячно
9 месяцев	15	ежемесячно
12 месяцев	15,5	ежемесячно
18 месяцев	16	ежемесячно
24 месяца	16,5	ежемесячно

Уполномоченные представители «ВКБ-кредит» действуют почти на всей территории Волгоградской области



Получить полную информацию можно в офисах «ВКБ-кредит» по адресу

Дзержинский район:
г. Волгоград,
ул. Качинцев, д. 63.
Тел.: (8442) 54-14-30,
20-02-55, 98-98-22.

Центральный район:
г. Волгоград,
ул. Краснознаменная, д. 8.
Тел.: 39-08-87.

Красноармейский район:
г. Волгоград,
ул. 40 лет ВЛКСМ, д. 13.
Тел.: 62-04-04.

Бизнес. Образование. Право.
ВЕСТНИК ВОЛГОГРАДСКОГО ИНСТИТУТА БИЗНЕСА
Business. Education. Law.
BULLETIN OF THE VOLGOGRAD BUSINESS INSTITUTE

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

№ 1 (18), 2012
ISSN 1990-536X

Учредитель –
НОУ ВПО «Волгоградский
институт бизнеса»

Подписной индекс в каталоге
«Почта России» – 38683

Редакционный индекс – Р8683

Подписной индекс в каталоге
«Пресса России» – 41806, 42928

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 Волгоградского
института бизнеса**

ЗАМЕСТИТЕЛИ ГЛАВНОГО РЕДАКТОРА:



**Кабанов Вадим Николаевич –
д. э. н., профессор кафедры
экономики и управления
Волгоградского
института бизнеса,
зам. председателя
диссовета ДМ 502.005.02**



**Белоненко Михаил Борисович –
д. ф.-м. н., профессор кафедры
финансовых, учетных
и математических дисциплин
Волгоградского
института бизнеса**



**Сибиряков Сергей Львович –
д. ю. н., профессор,
профессор кафедры
специальных юридических
дисциплин
Волгоградского
института бизнеса**

Ответственный секретарь – Арькова Ирина Евгеньевна

ЧЛЕНЫ РЕДКОЛЛЕГИИ:

Ростовщиков И. Д., д. ю. н., проф. кафедры теории и истории государства и права Волгоградского института бизнеса;
Анисимов А. П., д. ю. н., проф. кафедры гражданского права и процесса Волгоградского института бизнеса;
Гончаренко Е. В., к. ю. н., доц. кафедры теории и истории государства и права Волгоградского института бизнеса;
Гончаренко В. Д., к. ю. н., доц. кафедры теории и истории государства и права Волгоградского института бизнеса;
Коробова Т. Л., к. ю. н., доц., и. о. зав. кафедрой гражданского права и процесса Волгоградского института бизнеса;
Филиппов М. В., к. т. н., доц., зав. кафедрой информационных систем и технологий Волгоградского института бизнеса;
Кузеванова А. Л., к. с. н., доц. кафедры экономики и управления Волгоградского института бизнеса;
Полтавская М. Б., к. с. н., доц. кафедры экономики и управления Волгоградского института бизнеса;
Сибирякова Т. Б., к. б. н., проф. кафедры экономики и управления Волгоградского института бизнеса;
Шамрай Л. В., к. э. н., доц., зав. кафедрой экономики и управления Волгоградского института бизнеса;
Федянова Н. А., к. т. н., доц., зав. кафедрой финансовых, учетных и математических дисциплин Волгоградского института бизнеса;
Зубова О. Г., к. э. н., доц. кафедры финансовых, учетных и математических дисциплин Волгоградского института бизнеса;
Клеткина Ю. А., к. э. н., доц. кафедры финансовых, учетных и математических дисциплин Волгоградского института бизнеса.

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 / Editorial advisory board



Председатель редакционного совета – Сазонов С. П., д. э. н., профессор, академик РАЕН, зав. кафедрой экономики и финансов предприятий Волгоградского государственного технического университета, член диссовета ДМ 212.028.07, член диссовета Д 212.029.04 Волгоградского государственного университета, заслуженный экономист РФ (Волгоград)

Sazonov S. P.

Chairman of the editorial advisory board: Sazonov S. P., doctor of economics, professor, academician of the Russian Academy of Natural Sciences, head of the department of economics and finances of the companies of Volgograd state technical university, member of dissertation board DM 212.028.07, member of dissertation committee D 212.029.04 of Volgograd State University, honored economist of the RF (Volgograd).

Зам. председателя редакционного совета – Ващенко А. А., д. э. н., доцент, ректор Волгоградского института бизнеса, председатель Комитета по развитию потребительского рынка Волгоградской торгово-промышленной палаты (Волгоград)

Deputy of the chairman of the editorial advisory board: Vashchenko A. A.,

Doctor of economics, assistant professor, rector of Volgograd Business Institute, Chairman of the committee on development of the consumer market of Volgograd Chamber of Commerce and Industry (Volgograd)



Агапов С. А.

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

Agapov S. A.,

doctor of economics, professor, auditor of the Accounts Chamber of the Russian Federation, academician of the Russian Academy of Natural Sciences (Moscow)

Акперов И. Г.
д. э. н., профессор, ректор Института управления, бизнеса, права, член диссовета ДМ 212.113.01 (Ростов-на-Дону)

Akperov I. G.,

Doctor of economics, rector of the Institute of management, business and law, member of dissertation board DM 212.113.01 (Rostov-on-Don)



Гончарова М. В.

д. э. н., профессор кафедры экономики и финансов предприятий Волгоградского государственного технического университета, член диссовета Д 212.029.04 (Волгоград)

Goncharova M. V.,

Doctor of economics, professor of the department of economics and finances of the companies of Volgograd state technical university, member of the dissertation board D 212.029.04 (Volgograd)

Галушкин В. И.
д. э. н., профессор, заслуженный работник жилищно-коммунального хозяйства, заместитель Главы Администрации Волгоградской области по промышленности и торговле (Волгоград)

Galushkin V. I.,

Doctor of economic sciences, professor, honored employee of the housing and public services, deputy Head of the Volgograd Region Administration, in charge for industry and trade (Volgograd)



Белицкий А. Д.

президент Волгоградской торгово-промышленной палаты (Волгоград)

Belitskiy A. D.,

President of Volgograd Chamber of Commerce and Industry (Volgograd)

Комлев А. Л.
к. с. н., председатель Комитета по труду и занятости Администрации Волгоградской области (Волгоград)

Komlev A. L.,

Master of social sciences, chairman of the committee on labor and employment of population of Volgograd Region Administration (Volgograd)



Латышевская Н. И.

д. м. н., профессор, председатель Комитета по здравоохранению, физической культуре и молодежной политике Волгоградской областной Думы (Волгоград)

Latyshevskaya N. I.,

Doctor of medicine, professor, chairman of the committee on health services, physical culture and youth policy of the Volgograd Regional Duma (Volgograd)

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

Dudov A. S.,

Doctor of economics, professor, rector of Kislovodsk institute of economics and law, chairman of dissertation board DM 521.002.01 (Kislovodsk)





Клейн В. Р.,
руководитель Управления Федеральной службы государственной регистрации, кадастра и картографии по Волгоградской области – главный государственный регистратор Волгоградской области, действительный государственный советник юстиции Российской Федерации 2 класса (Волгоград)

Klein V. R.,
Head of the Directorate of the Federal service for the state registration, cadastre and cartography of the Volgograd Region – chief state registrar of the Volgograd Region, actual state counselor of justice of the Russian Federation of class 2 (Volgograd)

Герасимова В. В.,

д. э. н., профессор, зав. кафедрой экономики Поволжского института государственной службы им. П. А. Столыпина Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации, председатель диссовета ДМ 502.005.02 (Саратов)

Gerasimova V. V.,

Doctor of economics, professor, head of the department of economics of Povolzhsky institute of the state service named after P.A. Stolypin of the Russian academy of economy and state service under the guide of the President of the Russian Federation, chairman of dissertation board DM 502.005.02 (Saratov)



Гончаров А. И.,
д. э. н., д. ю. н., профессор кафедры гражданско-правовых дисциплин Волгоградского филиала Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации, член диссовета Д 212.029.07 (Волгоград)

Goncharov A. I.,
Doctor of economics, doctor of law, professor of the department of civil and law disciplines of Volgograd branch of the Russian academy of economy and state services the guide of the President of the Russian Federation, member of dissertation board D 212.029.07 (Volgograd)

Козенко З. Н.,

д. э. н., профессор, зав. кафедрой экономической теории и сельской кредитной кооперации Волгоградской государственной сельскохозяйственной академии, член диссовета ДМ 212.028.07, член диссовета ДМ 521.002.01, заслуженный работник высшей школы РФ (Волгоград)

Kozenko Z. N.,

Doctor of economics, professor, head of the department of economic theory and rural credit cooperation of Volgograd state agricultural academy, member of dissertation board DM 212.028.07, member of dissertation board DM 521.002.01, honored expert of high school of the RF (Volgograd)



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

Perekrestova L. V.,
Doctor of economics, professor, corresponding member of the Russian Academy of Natural Sciences, head of the department of the theory of finances, credit and taxation of Volgograd state university, member of dissertation board D 212.029.01, member of dissertation board DM 307.001.08, honored expert of the high school of the RF (Volgograd)

Набиев Р. А.,

д. э. н., профессор, декан строительного факультета Астраханского государственного технического университета, зав. кафедрой экономики и управления предприятием, член диссовета ДМ 307.001.08, член диссовета Д 212.029.04, заслуженный строитель РФ (Астрахань)

Nabiev R. A.,

Doctor of economics, professor, dean of the construction department of Astrakhan state technical university, head of the department of economics and management of the companies, member of dissertation board DM 307.001.08, member of dissertation board D 212.029.04, honored construction engineer of the RF (Astrakhan)



Сериков В. В.,
д. э. н., профессор, чл.-кор. Российской академии образования, зав. кафедрой управления педагогическими системами Волгоградского государственного социально-педагогического университета, зам. председателя диссовета Д 212.027.02 (Волгоград)

Serikov V. V.,
Doctor of pedagogical sciences, professor, corresponding member of the Russian academy of education, head of the department of management of pedagogical systems of Volgograd state social-pedagogical university, deputy head of the dissertation board D 212.027.02 (Volgograd)

Калиничева Р. В.,

д. э. н., профессор, проректор по научной работе Волгоградского кооперативного института, филиал Российского университета кооперации, член диссовета Д 513.002.03 (Волгоград)

Kalinicheva R. V.,

Doctor of economics, professor Deputy Rector, in charge of scientific activity of Volgograd cooperative institute, branch of the Russian university of cooperation, Member of dissertation committee D 513.002.03 (Volgograd)



**География подписчиков, авторов и партнеров рецензируемого научного журнала
«Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса»
Distribution of subscribers, authors and partners of the peer-reviewed scientific journal
“Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute”***



Зарубежные партнеры
Университет города Стерлинг (Шотландия)
Институт экономики сельского хозяйства (Белград)



Российские партнеры
г. Москва
Всероссийский заочный финансово-экономический институт
Всероссийская государственная налоговая академия Минфина РФ
Национальный институт бизнеса
Московский государственный университет
экономики, статистики и информатики
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 службы государственной регистрации,
кадастра и картографии по Волгоградской области
Департамент потребительского рынка Администрации Волгограда



* Версия на английском языке представлена на сайте научного журнала «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института-та бизнеса»: <http://vestnik.volbi.ru>

English version is available at the website of the scientific journal «Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute»: <http://vestnik.volbi.ru>

Управление Федеральной антимонопольной службы
России по Волгоградской области
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
Комитет по сельскому хозяйству и продовольствию
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»
КПК «Кредитный союз “ВКБ-кредит”»

г. Волжский, Волгоградская область
Волжский институт экономики, педагогики и права

Республика Калмыкия
Калмыцкий государственный университет
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
Сыктывкарский государственный университет

Республика Хакасия
Хакасский технический институт
филиал ФГОУ ВПО «Сибирский федеральный университет»

г. Армавир
Северо-Кавказский институт бизнеса, инженерных и информационных технологий

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

г. Белгород
Центр педагогики М. Монтегори Белгородского государственного университета

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. Кемерово
Кузбасский государственный технический университет



г. Киров

Кировский институт повышения квалификации
и переподготовки работников образования
Вятский государственный университет



г. Кисловодск

Кисловодский институт экономики и права
Северо-Кавказский государственный технический университет



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
Ростовский юридический институт МВД РФ
Ростовский государственный экономический университет (РИНХ)



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 морского технического
университета «Севмашвуз»

г. Тольятти

Филиал Поволжской академии государственной
службы им. П. А. Столыпина



г. Ульяновск

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

г. Ханты-Мансийск

Югорский гуманитарный университет



г. Чебоксары

Чувашский государственный университет им. И. Н. Ульянова

г. Челябинск

Южно-Уральский государственный университет

г. Шуя, Ивановская область

Шуйский государственный педагогический университет

СОДЕРЖАНИЕ

РАЗДЕЛ 1. ВЕКТОР ПОИСКА	15
Плякин А. В. , д-р экон. наук, доцент, зав. каф. природопользования, геоинформационных систем и наноэкономических технологий филиала Волгоградского государственного университета Волжского гуманитарного института (г. Волжский)	
Орехова Е. А. , д-р экон. наук, доцент, зав. каф. экономической теории Волжского института экономики, педагогики и права (г. Волжский)	
Эволюционно-генетический подход к формированию системы индикаторов региональной безопасности	16
РАЗДЕЛ 2. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ	21
08.00.05. – Экономика и управление народным хозяйством	22
01. – Экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами	
Промышленность	22
Киселева О. В. , канд. экон. наук, доцент каф. экономического анализа и государственного управления Ульяновского государственного университета (г. Ульяновск)	
Структурная составляющая инвестиционного процесса в России	22
Донец Д. Ю. , аспирант каф. менеджмента Московского гуманитарного университета (г. Москва)	
Сущность понятия «слияние предприятий», особенности его трактовки в отечественной экономической литературе	24
Слащев Е. В. , магистр экономики, аспирант каф. экономики и управления Волгоградского государственного технического университета (г. Волгоград)	
Оценка эффективности управления издержками в системе стратегического управления предприятием	26
Баянов Б. А. , аспирант каф. технологии строительного производства Волгоградского государственного архитектурно-строительного университета (г. Волгоград)	
Система бюджетных инструментов финансовой поддержки жилищного строительства.	30
Овчинников А. П. , аспирант каф. технологии строительного производства Волгоградского государственного архитектурно-строительного университета, преподаватель каф. экономики и управления Волгоградского института бизнеса (г. Волгоград)	
Возможности регулирования рынка жилой недвижимости	33
Полин Р. Н. , аспирант каф. экономики и управления на предприятии в строительстве Волгоградского государственного архитектурно-строительного университета (г. Волгоград)	
Повышение эффективности жилищно-коммунального хозяйства на основе развития систем управления	37
01. – Экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами	
АПК и сельское хозяйство	41
Беляков А. В. , канд. техн. наук, доцент каф. экономики и внешнеэкономической деятельности Волгоградского государственного аграрного университета (г. Волгоград)	
Лихолетов Е. А. , канд. с.-х. наук, доцент каф. экономики и внешнеэкономической деятельности Волгоградского государственного аграрного университета (г. Волгоград)	
Лучина И. В. , канд. экон. наук, доцент каф. экономики и внешнеэкономической деятельности Волгоградского государственного аграрного университета (г. Волгоград)	
Состояние и тенденции развития бахчеводства Волгоградской области	41
02. – Управление инновациями	46
Чертина Е. В. , старший преподаватель каф. экономики бизнеса и финансов Астраханского государственного технического университета (г. Астрахань)	
Мосейко В. О. , д-р экон. наук, профессор, декан факультета управления и региональной экономики Волгоградского государственного университета (г. Волгоград)	
Перспективы инновационного развития России в современных условиях	46

03. – Региональная экономика	50
Морозова Н. И. , канд. экон. наук, доцент каф. экономики и управления Волгоградского института бизнеса (г. Волгоград) Межбюджетные отношения как инструмент государственного регулирования качества жизни населения	50
Свидров М. А. , аспирант каф. экономики предприятия и инновационной деятельности, Волгоградского государственного университета (г. Волгоград) Внедрение системы менеджмента качества в органах исполнительной власти (на примере Комитета бюджетно-финансовой политики и казначейства Администрации Волгоградской области)	55
Жуковский А. Г. , аспирант каф. экономики Поволжского института им. П. А. Столыпина филиала Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ (г. Саратов) Попова В. О. , преподаватель каф. финансов, кредита и налогообложения Поволжского института им. П. А. Столыпина филиала Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ (г. Саратов) Общественный центр стратегического планирования как механизм стратегического управления муниципальным образованием	59
Снегирева Т. В. , старший преподаватель каф. государственного и муниципального управления Кузбасского государственного технического университета (г. Кемерово) Интегральная кадровая политика как форма управления человеческим капиталом региона	62
Тайговская Е. В. , аспирант кафедры экономики и инновационных рыночных исследований Института управления, бизнеса и права (г. Ростов-на-Дону) Развитие экономики региона с учетом транспортной системы	67
05. – Экономика труда	75
Потуданская В. Ф. , д-р экон. наук, профессор, декан факультета экономики и управления, зав. каф. экономики и организации труда Омского государственного технического университета (г. Омск) Мокрецова А. В. , магистрант каф. экономики и организации труда Омского государственного технического университета (г. Омск) Классификация нестандартных форм занятости	75
Манько А. А. , канд. экон. наук, старший научный сотрудник Государственного университета управления, генеральный директор ЗАО фирма «ЮНИФОЛ» (г. Минск, Республика Беларусь) Структуры организации как предмет исследования и трансформации в процессе жизнедеятельности	79
Сложеникина Л. В. , аспирант каф. экономики и управления Волгоградского института бизнеса, зав. кафедрой экономики, права и учетных дисциплин Урюпинского филиала Волгоградского института бизнеса (г. Урюпинск) Информационная деятельность, психологическая поддержка и социальная адаптация безработных как стратегический ориентир государственной политики на рынке труда	85
Суханова Е. А. , аспирант каф. организации и управления наукоемкими производствами Омского государственного технического университета (г. Омск) Обеспечение эффективной занятости как необходимое условие и приоритетное направление повышения уровня жизни населения	90
Стриганкова В. В. , аспирант кафедры экономики Поволжского института им. П. А. Столыпина филиала Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ (г. Саратов) Специфика труда PR-специалиста	94
07. – Экономика природопользования	98
Савон Д. Ю. , д-р экон. наук, профессор каф. экономических дисциплин Института экономики и внешнеэкономических связей Южного федерального университета (г. Ростов-на-Дону) Гасний В. В. , канд. экон. наук, доцент каф. государственного и муниципального управления Кубанского государственного университета (г. Краснодар) Информационное обеспечение системы экологического мониторинга в экономике природопользования ЮФО	98

Котлярова Е. В. , соискатель каф. инженерной защиты окружающей среды, ассистент каф. архитектуры и градостроительства Ростовского государственного строительного университета (г. Ростов-на-Дону) Анализ социо-эколого-экономического состояния промышленных территорий г. Ростова-на-Дону	104
08. – Экономика предпринимательства	108
Зябкин А. С. , аспирант каф. экономики и управления Волгоградского государственного технического университета, специалист-эксперт территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Волгоградской области (г. Волгоград) Сравнительный анализ моделей государственно-частного партнерства в теплоэнергетике муниципального образования	108
Базулин А. В. , соискатель ученой степени канд. экон. наук, старший преподаватель каф. менеджмента в градостроительстве, архитектуре и искусстве Института архитектуры и искусств Южного федерального университета (г. Ростов-на-Дону) Малое предпринимательство в сфере производства: кластерный подход	116
09. – Маркетинг	124
Сотникова Т. В. , соискатель каф. социальной психологии, старший преподаватель каф. эргономики и инженерной психологии Санкт-Петербургского государственного университета (г. Санкт-Петербург) Особенности формирования команд в сбытовых подразделениях предприятия	124
10. – Менеджмент	129
Московцев А. Ф. , д-р экон. наук, профессор, зав. кафедрой менеджмента, маркетинга и организации производства Волгоградского государственного технического университета (г. Волгоград) Великанов В. В. , канд. экон. наук, доцент каф. менеджмента, маркетинга и организации производства Волгоградского государственного технического университета (г. Волгоград) Пахарь И. В. , старший преподаватель каф. прикладной математики Волгоградского государственного технического университета (г. Волгоград) Концепция и обоснование программы исследования корпоративной культуры	129
Тимошенко М. А. , канд. социол. наук, доцент, докторант каф. менеджмента, доц. каф. философии Волгоградского государственного аграрного университета (г. Волгоград) Модернизационно-инновационные процессы	133
08.00.10. – Финансы, денежное обращение и кредит	137
Семенова Н. Н. , канд. экон. наук, доцент каф. финансов и кредита, докторант каф. экономической теории Мордовского государственного университета им. Н. П. Огарева (г. Саранск) Теоретико-методологические принципы финансирования аграрного сектора экономики в контексте обеспечения продовольственной безопасности	137
Замылин И. Е. , аспирант каф. менеджмента, маркетинга и организации производства Волгоградского государственного технического университета (г. Волгоград) К вопросу о стратегии и методике формирования портфеля реальных опционов	141
Кузулгуртова А. Ш. , аспирант каф. теории финансов, кредита и налогообложения Волгоградского государственного университета (г. Волгоград) Приоритеты развития государственного контроля налоговых правонарушений на современном этапе	144
Лосева О. В. , аспирант каф. теории финансов, кредита и налогообложения Волгоградского государственного университета (г. Волгоград) Методика расчета транспортного налога в цене топлива	152

Храпова Е. А. , аспирант каф. теории финансов, кредита и налогообложения Волгоградского государственного университета (г. Волгоград)	
Основные направления повышения эффективности налогового администрирования и контроля в России	155
Юдаев А. Ш. , аспирант каф. корпоративных финансов и банковской деятельности Волгоградского государственного университета (г. Волгоград)	
Национальная платежная система как инфраструктура, обеспечивающая денежные отношения в экономике . . .	162
08.00.12. – Бухгалтерский учет, статистика	
	166
Балашова Н. Н. , д-р экон. наук, профессор, зав. кафедрой бухгалтерского учета и аудита Волгоградского государственного аграрного университета (г. Волгоград)	
Носко О. В. , аспирант каф. бухгалтерского учета и аудита Волгоградского государственного аграрного университета (г. Волгоград)	
Роль бюджетирования в системе планирования и контроля деятельности предприятия	166
Глущенко А. В. , д-р экон. наук, профессор, зав. кафедрой учета, анализа и аудита Волгоградского государственного университета (г. Волгоград)	
Гришкеева З. В. , аспирант каф. учета, анализа и аудита Волгоградского государственного университета (г. Волгоград)	
Инструменты стратегического управленческого учета	170
Кузнецова Л. Н. , канд. экон. наук, доцент каф. аудита Ростовского государственного экономического университета (РИНХ) (г. Ростов-на-Дону)	
Развитие методики анализа финансовых и экономических показателей с использованием бенчмаркинга	173
Собачко А. И. , аспирант каф. анализа хозяйственной деятельности и аудита Саратовского государственного социально-экономического университета, старший преподаватель каф. учета, финансов и банковского дела Саратовского института филиала Российского государственного торгово-экономического университета (г. Саратов)	
Построение налогового регистра по учету амортизируемого имущества в образовательных учреждениях	178
08.00.13. – Математические и инструментальные методы в экономике	
	182
Рогачев А. Ф. , д-р техн. наук, профессор, зав. каф. информатики, теоретической механики и основ научных исследований Волгоградского государственного аграрного университета (г. Волгоград)	
Марченко А. А. , аспирант каф. информационных систем в экономике Волгоградского государственного технического университета (г. Волгоград)	
Экономическая оценка применения блефовых стратегий при проведении аукционов.	182
08.00.14. – Мировая экономика	
	187
Давиденко И. В. , аспирант каф. международных экономических отношений Южно-Российского института филиала Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ (г. Ростов-на-Дону)	
Детерминация основополагающих тенденций влияния деятельности транснациональных компаний на экономическую безопасность страны	187
РАЗДЕЛ 3. ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ НАУКИ	
	191
Ануфриева Е. В. , канд. филос. наук, доцент, зав. каф. философии, истории, социологии Волгоградского института бизнеса (г. Волгоград)	
Розка В. Ю. , канд. ист. наук, доцент каф. управления образовательными системами Волгоградской государственной академии повышения квалификации и переподготовки работников образования (г. Волгоград)	
Индивидуальное консультирование персонала как средство достижения гендерного равенства в коллективе . . .	192
Гричаникова И. А. , канд. соц. наук, доцент, проректор по научной работе и международной деятельности Белгородского государственного института культуры и искусств (г. Белгород)	
Особенности коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности в вузе культуры и искусств	195

Молдавская Е. Э. , ведущий инженер управления делами, аспирант каф. теории и методики профессионального образования Астраханского государственного университета (г. Астрахань)	
Трещев А. М. , д-р пед. наук, профессор, проректор по внутреннему аудиту СМК Астраханского государственного университета (г. Астрахань)	
Пути адаптации концепции бережливого производства в самообучающейся организации.	199
Каширина О. М. , соискатель каф. педагогики, старший преподаватель каф. теории и методики обучения изобразительному искусству и дизайна костюма Волгоградского государственного социально-педагогического университета (г. Волгоград)	
Художественно-эстетический вкус как средство создания целостного значения вещи в художественно-технической деятельности дизайнера костюма.	202
Цыннова В. В. , соискатель каф. педагогики, доцент каф. графики и дизайна Волгоградского государственного социально-педагогического университета (г. Волгоград)	
Некоторые аспекты формирования ассоциативно-образного мышления студентов художественно-графических специальностей в вузе	206
Кипкеева З. С. , аспирант каф. педагогики и педтехнологии Карачаево-Черкесского государственного университета им. Д. У. Алиева, учитель-логопед МДОУ № 8 «Солнышко» (г. Карачаевск)	
Мультикультурная образовательная среда как фактор формирования этнической идентичности у младших школьников.	212
Мамакина И. А. , аспирант, старший преподаватель каф. физической культуры Ульяновского государственного университета (г. Ульяновск)	
Донина О. И. , д-р пед. наук, профессор каф. педагогики Ульяновского государственного университета (г. Ульяновск)	
Актуализация здоровьесберегающей компетенции в профессиональной компетентности специалиста по физической культуре	218
Вагина Е. Е. , методист Ульяновского института повышения квалификации и переподготовки работников образования (г. Ульяновск)	
Особенности профессиональной подготовки социального работника в вузе к превентивной деятельности с детьми-сиротами и детьми, оставшимися без попечения родителей	221
Окутина Н. Н. , аспирант каф. теории и истории государства и права Ульяновского государственного университета (г. Ульяновск)	
Историко-правовой аспект развития института мещанской общины в России	225
РАЗДЕЛ 4. ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ.	229
Гончаров А. И. , д-р экон. наук, д-р юрид. наук, профессор каф. гражданско-правовых дисциплин Волгоградского филиала Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ (г. Волгоград)	
Рыженков А. Я. , д-р юрид. наук, профессор каф. гражданско-правовых дисциплин Волгоградского филиала Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ (г. Волгоград)	
Черноморец А. Е. , д-р юрид. наук, профессор каф. гражданско-правовых дисциплин Волгоградского филиала Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ (г. Волгоград)	
Формирование состава объектов права собственности во взаимосвязи гражданского и природоресурсных отраслей права	230
Чаркин С. А. , зам. председателя Волгоградского областного суда, канд. юрид. наук (г. Волгоград)	
К вопросу о содержании земельных правоотношений	236
Горничар Г. М. , соискатель каф. уголовного права и криминалистики Ростовского института защиты предпринимателя (г. Ростов-на-Дону)	
Анализ уголовного законодательства, направленного против незаконного оборота и употребления наркотиков в Российской Федерации	241
Давыдов Р. А. , аспирант каф. права факультета социологии, экономики и права Московского педагогического государственного университета, индивидуальный предприниматель (частная юридическая практика) (г. Москва)	
Преступления против жизни и здоровья личности, совершенные медицинскими работниками по неосторожности: типичная информация о личности преступника.	245

Тазабаев Р. Х. , помощник судьи Октябрьского районного суда г. Грозного (г. Грозный) Криминологический анализ отдельных видов преступлений в Чеченской Республике	249
Муртузалиев А. Ш.-И. , соискатель каф. уголовного права, криминологии и уголовно-исполнительного права Дагестанского государственного университета (г. Волгоград) К вопросу о причинах самовольного оставления части или места службы	252
Алтенгова О. Л. , аспирант каф. гражданского права и процесса Волгоградского института бизнеса, ст. преподаватель каф. гражданско-правовых дисциплин Волжского института экономики, педагогики и права (г. Волжский) Юридические факты как основания принудительного прекращения права собственности на жилое помещение в связи с изъятием земельного участка, на котором оно находится	255
Перелыгин А. Е. , адвокат, аспирант каф. уголовного права и процесса Елецкого государственного университета имени И. А. Бунина (г. Липецк) Налоговые преступления в период новой экономической политики: ретроспективный взгляд	262
Рамазанов Т. Г. , аспирант каф. гражданско-правовых дисциплин Волгоградского института экономики, социологии и права (г. Волгоград) Правовое содержание понятий «предупреждение банкротства» и «восстановление платежеспособности» коммерческого банка	268
Дервянченко О. А. , преподаватель кафедры гражданско-правовых дисциплин Волгоградского филиала Российской академии народного хозяйства и государственной службы (г. Волгоград) Договор об оказании возмездных общеобразовательных услуг как правовая форма образовательной деятельности негосударственного учреждения в сфере общего образования	279
РАЗДЕЛ 5. ОТКРЫТАЯ АУДИТОРИЯ	283
Гончарова М. В. , д-р экон. наук, профессор каф. экономики и финансов предприятий Волгоградского государственного технического университета (г. Волгоград) Гончаров А. И. , д-р экон. наук, д-р юрид. наук, профессор каф. экономики и финансов предприятий Волгоградского государственного технического университета (г. Волгоград) Население и банки: государственные гарантии по вкладам населения	284
Российский регион: приобретение и реализация прав на садовые, дачные, огородные земельные участки	288
Чикильдина А. Ю. , канд. юрид. наук, доцент каф. гражданского права и процесса Волгоградского института бизнеса (г. Волгоград) Приобретение права частной собственности на садовые земельные участки: основания и практика их применения	288
РАЗДЕЛ 6. ИНФОРМАЦИОННЫЙ БЛОК	293
Условия подписки на научный рецензируемый журнал «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса»	294
Требования к оформлению авторских материалов, присылаемых в научный рецензируемый журнал «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса»	294
Календарь проведения научно-практических конференций	296

РАЗДЕЛ 1. ВЕКТОР ПОИСКА



***ПОИСК ИСТИНЫ
ЗНАЧИТЕЛЬНО ЦЕННЕЕ,
ЧЕМ ОБЛАДАНИЕ ЕЮ.***

Лессинг Готгольд Эфраим (Lessing G. E.)



Приглашаем на сайт научного журнала:

<http://vestnik.volbi.ru>

Все вопросы

по e-mail: meon_nauka@mail.ru

УДК 332.14
ББК 65.050.22

Плякин Александр Валентинович,

д-р экон. наук, доцент, зав. каф. природопользования,
геоинформационных систем и наноэкономических технологий
филиала Волгоградского государственного университета
Волжского гуманитарного института,
г. Волжский,

e-mail: a.v.plyakin@vgi.volsu.ru;

Орехова Елена Анатольевна,

д-р экон. наук, доцент, зав. каф. экономической теории
Волжского института экономики, педагогики и права,
г. Волжский,

e-mail: eorekhova@mail.ru

ЭВОЛЮЦИОННО-ГЕНЕТИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ФОРМИРОВАНИЮ СИСТЕМЫ ИНДИКАТОРОВ РЕГИОНАЛЬНОЙ БЕЗОПАСНОСТИ¹

EVOLUTIONARY-GENETIC APPROACH TO CREATION OF THE SYSTEM OF REGIONAL SECURITY INDICATORS²

С позиции эволюционно-генетического подхода обоснована система индикаторов региональной безопасности. Региональная безопасность имеет структуру и включает в себя такие виды безопасности, как безопасность личности, производственная, экологическая, правовая, организационно-экономическая, информационная. Региональная безопасность (SCR) описана функцией качества жизни населения (QL) и его экономической активности (EA) в муниципальных образованиях, находящихся на территории региона. Рассмотрена факторная структура исходных и относительных показателей качества жизни и экономической активности населения в муниципальных образованиях. Разработка и реализация программ обеспечения региональной безопасности требует создания региональных ГИС и активного использования ресурсов пространственных данных, характеризующих природно-ресурсный и социально-экономический потенциал региона.

The system of indicators of the regional safety is justified from the point of view of evolution-genetic approach. Regional safety is structured and includes such types of safety as personal safety, production safety, ecological safety, legal safety, organizational-economic safety, information safety. Regional safety (SCR) has been described as a function of the population life quality (QL) and its economic activity (EA) in municipal entities located in the region. The factor structure of the baseline and relative indices of the life quality and economic activity of the population in municipal entities has been reviewed. The development and implementation of the programs of providing regional safety requires establishment of regional GIS and the active use of resources of the data that characterizes the natural resources and socio-economic potential of the region.

Ключевые слова: индикаторы, регион, муниципальный район, региональная безопасность, экологическая безопасность, безопасность личности, устойчивое развитие, факторы производства, экономическая активность, качество жизни, геоинформационная система (ГИС).

Keywords: security indicators, region, municipal district, regional security, environmental security, human security, sustainable development, factors of production, economic activity, life quality, geographical information system (GIS).

Разработка и реализация стратегий социально-экономического развития субъектов РФ (далее – регионов) невозможна без использования объективных индикаторов, характеризующих текущее состояние региональной безопасности. При этом индикаторы и их пороговые значения должны учитывать специфику экономики и социальной сферы данного региона [1]. Управление региональной хозяйственной системой предполагает непрерывный процесс многокритериальной оценки возникающих отклонений в социальной, экономической и природно-ресурсной сферах для ее настройки на траекторию устойчивого и безопасного развития. Формирование индикаторов региональной безопасности тесно сопряжено с поиском, инвентаризацией и классификацией актуальных статистических данных и показателей, характеризующих природно-ресурсную обеспеченность и социально-экономическое состояние региона. Однако важнейшим этапом создания системы индикаторов региональной безопасности является их теоретическое обоснование.

Различные теоретико-методологические подходы к обоснованию системы индикаторов социально-экономического развития региона и экономической безопасности обсуждались в работах ряда авторов [2–4]. В соответствии с полученными результатами исследований представления о региональной безопасности и пороговых значениях ее индикаторов не могут быть однозначными, поскольку многомерность регионального воспроизводственного процесса детерминируется целой совокупностью факторов: природно-ресурсным, экологическим, трудовым, информационным, производственно-технологическим и др. Предлагаемая ниже авторская позиция является очередной попыткой обоснования индикаторов региональной безопасности.

¹ Статья подготовлена при финансовой поддержке Российского гуманитарного научного фонда и Администрации Волгоградской области (грант № 11-12-34015а/В).

² Article is prepared with financial support of the Russian humanitarian scientific fund and Administration of the Volgograd region (grant # 11-12-34015 a/B).

Региональную безопасность SCR^3 в широком смысле следует понимать как такое состояние региональной хозяйственной системы, которое обеспечит удовлетворение жизненно важных потребностей населения в будущем вне зависимости от чрезвычайных обстоятельств экономического, социально-политического или экологического характера. Допустимо считать, что региональная безопасность может быть описана функцией качества жизни населения QL и его экономической активности EA в муниципальных образованиях, находящихся на территории региона:

$$SCR = F(QL; EA).$$

Основу формирования индикаторов региональной безопасности может определить эволюционно-генетический подход к оценке экономической активности и качества жизни населения муниципальных образований в соответствии с новой эволюционно-генетической теорией факторов производства [5]. Основу эволюционно-генетического подхода составляет представление об эндогенном «ядре развития» хозяйственной системы и шести базовых факторах производства: человеческом A , технико-технологическом T , природно-ресурсном M , институциональном Ins , организационном O и информационном Inf [6]. Указанные факторы определяют шестимерное состояние экономической активности и качества жизни населения (табл. 1).

Таблица 1

Факторная структура экономической активности EA и качества жизни населения QL

Факторы производства	EA	QL
A	EA_A	QL_A
T	EA_T	QL_T
M	EA_M	QL_M
Ins	EA_{INS}	QL_{INS}
O	EA_O	QL_O
Inf	EA_{INF}	QL_{INF}

На основе факторной структуры составляющих региональной безопасности структура ее индикаторов может быть представлена в следующем виде (табл. 2).

Таблица 2

Структура индикаторов региональной безопасности

Региональная безопасность SCR	Безопасность личности	$SCR_A = F(EA_A; QL_A)$
	Производственная безопасность	$SCR_T = F(EA_T; QL_T)$
	Экологическая безопасность	$SCR_M = F(EA_M; QL_M)$
	Правовая безопасность	$SCR_{INS} = F(EA_{INS}; QL_{INS})$
	Организационно-экономическая безопасность	$SCR_O = F(EA_O; QL_O)$
	Информационная безопасность	$SCR_{INF} = F(EA_{INF}; QL_{INF})$

Исходные статистические показатели, необходимые для оценки экономической активности EA в муниципальных образованиях, представлены в табл. 3.

На основе базового расчетного статистического показателя – количества организаций и предприятий O – возможны расчет и оценка временной динамики 12 относительных показателей экономической активности в муниципальных районах:

- спроса на рабочую силу $EA_A = F(O/A; A/O)$;
- инвестиционной активности $EA_T = F(O/T_1; T_1/O)$;

- активности использования природного пространства (активности природопользования) $EA_M = F(O/M; M/O)$;
- исполнения договорных обязательств $EA_{INS} = F(O/Ins; Ins/O)$;
- экономической эффективности деятельности организаций $EA_O = F(O/O_u; O_u/O)$;
- величины спроса организаций на информационные услуги $EA_{INF} = F(O/Inf; Inf/O)$.

Оценка спроса на рабочую силу в муниципальных районах EA_A может быть выполнена на основе расчета организационного обеспечения трудовой занятости населения O/A в виде количества предприятий и организаций в районе в расчете на единицу численности населения (например, на 1 тыс. чел.) и трудовой емкости организаций A/O , измеряемой количеством занятых в экономике районов в расчете на одну организацию.

Инвестиционная активность в районах EA_T определяется уровнем организационного обеспечения инвестиций в основной капитал O/T_1 в виде количества организаций и предприятий в районах на единицу стоимости основных фондов и инвестиционной емкостью организаций T_1/O , измеряемой стоимостью основных фондов в расчете на одну организацию.

Таблица 3

Факторная структура исходных и относительных показателей экономической активности EA в муниципальных образованиях

EA	Исходные показатели	Относительные показатели EA*
EA_A	Количество занятых в экономике районов, тыс. чел., A	Организационное обеспечение трудовой занятости населения O/A ; трудовая емкость организаций A/O
EA_T	Инвестиции в основной капитал по районам, млн руб., T_1	Организационное обеспечение инвестиций в основной капитал (инвестиционный дефицит) O/T_1 ; инвестиционная емкость организаций T_1/O
EA_M	Площадь хозяйственно освоенной и антропогенно преобразованной территории по муниципальным районам, км ² , M	Организационное обеспечение хозяйственного освоения территории O/M ; пространственная емкость природопользования M/O
EA_{INS}	Задолженность по кредитам юридических лиц в районах, млн руб., Ins	Организационное обеспечение кредитных задолженностей O/Ins ; объем кредитной задолженности организаций Ins/O
EA_O	Количество убыточных организаций в районах, ед., O_u	Организационная обеспеченность убыточности в экономике O/O_u ; удельный вес убыточных организаций O_u/O
EA_{INF}	Затраты организаций на услуги связи в районах, млн руб., Inf	Организационная обеспеченность информационной деятельности O/Inf ; информационная емкость деятельности организаций Inf/O

Примечание: показатель количество предприятий и организаций O , ед., принят в качестве базового расчетного показателя.

Важнейшей составляющей экономической активности, определяющей итоговое состояние экологической безопасности муниципальных образований и региона в целом, является активность в сфере природопользования EA_M , что крайне важно учитывать в процессе последующих оценок состояния экологической безопасности в регионе. Активность в сфере природопользования может быть оценена площадью хозяйственно освоенной и антропогенно преобразованной территории по муниципальным районам, км², M , а также двумя относительными показателями –

³ SCR – сокращение от «security» (англ.) – безопасность; EA – сокращение от «economic activity» – экономическая активность; QL – сокращение от «quality of life» – качество жизни.

организационным обеспечением хозяйственного освоения территории (количество предприятий – природопользователей на единицу площади муниципального района) O/M ; пространственной емкостью природопользования (площадь хозяйственно освоенной территории в расчете на каждое предприятие) M/O .

Экономическая активность также может быть оценена исполнением договорных обязательств предприятиями и организациями EA_{INS} , а именно *организационным обеспечением кредитных задолженностей O/Ins и объемом кредитной задолженности организаций Ins/O* , т. е. величиной кредитной задолженности в расчете на одну организацию.

Экономическая эффективность деятельности организаций EA_o оценивается величиной *организационной обеспеченности убыточности в экономике муниципальных районов O/O_u* , т. е. отношением количества всех организаций в районе к количеству убыточных организаций, и *удельным весом убыточных организаций в общей численности предприятий и организаций муниципального района O_u/O* .

Наконец, величина спроса организаций на информационные услуги EA_{INF} является важнейшим показателем развития информационного пространства, определяемого, с одной стороны, как *организационная обеспеченность информационной деятельности (O/Inf)*, т. е. как количество организаций в расчете на единицу затрат на информационно-коммуникационные технологии в районе, а с другой стороны, – как *информационная емкость деятельности организаций Inf/O* , определяемая отношением затрат на информационно-коммуникационные технологии в районе в расчете на одну организацию.

Для оценки **качества жизни населения QL** в муниципальных образованиях региона следует использовать следующий набор исходных статистических показателей (табл. 4).

На основе базового расчетного статистического показателя – *численности населения муниципального образования P* – возможны расчет и оценка временной динамики 12 относительных показателей качества жизни населения:

– фактического конечного потребления домашних хозяйств $QL_A = F(C/P; P/C)$;

– состояния жилищных условий $QL_T = F(T_2/P; P/T_2)$;

– естественного движения населения $QL_M = F(M/P; P/M)$;

– уровня общественной безопасности $QL_{INS} = F(Ins/P; P/Ins)$;

– состояния сферы здравоохранения, образования и культуры $QL_O = F(O/P; P/O)$;

– степени включенности населения муниципальных образований в региональное информационное пространство $QL_{INF} = F(Inf/P; P/Inf)$.

Оценка фактического конечного потребления домашних хозяйств может быть выполнена на основе расчета *объема потребления на душу населения C/P и социальной емкости конечного потребления домашних хозяйств P/C* , измеряемой количеством человек, потребляющих единицу благ и услуг.

Состояние жилищных условий определяется *обеспеченностью жильем на душу населения T_2/P* , а также *социальной емкостью жилья*, измеряемой количеством населения муниципального района в расчете на единицу жилой площади P/T_2 .

Естественное движение населения QL_M – разность между количеством родившихся и умерших жителей района в течение одного года – позволяет определить *коэффициент естественного прироста населения M/P*

и *социальную емкость его естественного движения P/M* , измеряемую количеством жителей на единицу численности естественного движения населения района.

Таблица 4

Факторная структура исходных и относительных показателей качества жизни населения QL в муниципальных образованиях

QL	Исходные показатели	Относительные показатели QL^*
QL_A	Фактическое конечное потребление домашних хозяйств C	Объем потребления на душу населения C/P ; социальная емкость конечного потребления домашних хозяйств P/C
QL_T	Состояние жилищного фонда T_2	Обеспеченность жильем на душу населения T_2/P ; социальная емкость жилья (сколько человек фактически проживает на единице жилой площади) P/T_2
QL_M	Естественное движение населения M	Коэффициент естественного прироста населения M/P ; социальная емкость естественного движения населения P/M
QL_{INS}	Число зарегистрированных преступлений Ins	Количество зарегистрированных преступлений на 10 тыс. чел. населения Ins/P ; социальная емкость совершенных преступлений P/Ins
QL_O	Общее количество организаций социальной сферы (здравоохранения, образования и культуры) O	Количество организаций социальной сферы на 1 000 чел. населения O/P ; социальная емкость организаций сферы здравоохранения, образования и культуры P/O
QL_{INF}	Число абонентов сотовой связи Inf	Количество абонентов связи на 100 чел. населения Inf/P ; социальная емкость регионального информационного пространства P/Inf

Примечание: *базовый расчетный показатель – численность населения в муниципальном районе, тыс. чел., P .

Уровень общественной безопасности QL_{INS} предлагается измерить *количеством ежегодно регистрируемых преступлений на одну тыс. человек населения муниципального района Ins/P* , а также *социальной емкостью совершенных преступлений*, определяемой количеством жителей района в расчете на каждое совершенное преступление P/Ins .

Состояние социальной сферы (здравоохранения, образования и культуры) QL_O оценивается *количеством организаций социального профиля на тысячу человек*, проживающих в каждом районе O/P , а *социальная емкость организаций сферы здравоохранения, образования и культуры* – количеством жителей в расчете на каждую организацию социального профиля P/O .

Включенность населения муниципального образования в региональное информационное пространство QL_{INF} определяется *количеством абонентов сотовой связи на 100 человек населения по каждому району Inf/P* , а *социальная емкость регионального информационного пространства* – количеством жителей района на каждого абонента сотовой связи P/Inf .

Сформированные и предлагаемые к практическому использованию индикаторы безопасности регионального развития способны объективизировать процесс дальнейшей оценки пространственной неоднородности факторов, определяющих экологическую безопасность региона. Полученные при этом количественные оценки состояния факторных

пространств в виде *ранговых индикаторов* в геоинформационной системе ГИС открывают дополнительные возможности в районировании территории региона по уровню безопасности развития входящих в его состав муниципальных образований. Ранговые оценки экономической активности и качества жизни муниципальных районов позволяют не только охарактеризовать текущее состояние региональной безопасности, но и построить прогнозные оценки ее состояния в виде натуральных и стоимостных оценок ущерба, наносимого природной среде в процессе хозяйственной деятельности в регионе. Представляется актуальным дальнейший поиск методологических подходов, позволяющих задействовать потенциал ГИС-технологий в анализе и прогнозировании условий, ресурсов и факторов производства на основе индикаторов региональной безопасности. Анализ пространственных диспропорций природно-ресурсного потенциала региона и экологического состояния территории способен существенно расширить имеющиеся представления о возможностях управления экологической безопасностью региона.

Бурное развитие ГИС-технологий в последние десятилетия позволило реализовать уникальную по своим аналитическим возможностям технологическую платформу для реализации алгоритмов, схем и моделей обеспечения региональной безопасности на основе электронных атласных систем картографирования [1]. Актуальность создания и прикладного использования ГИС-атласов в разработке комплексных программ устойчивого и безопасного развития региона отчасти обусловлена тем, что решение задач обеспечения региональной безопасности фактически невозможно без учета *пространственных характеристик*, которые органически связаны с современными представлениями о региональных природно-хозяйственных системах [8]. «Обычно эти характеристики присутствуют в моделях в знаковой (например, индексной) форме, т. е. вводятся неявным способом, что затрудняет дальнейшую интерпретацию результатов» [9]. В связи с этим электронный атлас «Устойчивое развитие и безопасность Волгоградской области» способен актуализировать и интегрировать всю имеющуюся информацию о состоянии природной среды, производственных ресурсов, экономики, социальной сферы и культуры, которую можно использовать для решения проблем комплексного обеспечения безопасности на территории Волгоградской области.

В процессе разработки методических подходов к исследованию структуры региональной безопасности были получены выводы, которые могут быть сведены к следующему:

1. Следует отметить высокую продуктивность реализации эволюционно-генетического подхода к обоснованию комплексных индикаторов региональной безопасности, позволившего предложить 24 новых индикатора региональной безопасности и объективно определить необходимые для их расчета исходные статистические показатели.

2. Обеспечение региональной безопасности объективно требует внедрения и реализации мониторинга факторов производства на уровне муниципальных образований, приспособленного к природным, социальным и хозяйственным особенностям их территории. Цель проведения мониторинга производственных факторов – прогнозирование будущего состояния региональной безопасности, включая оценку перспектив развития хозяйственной деятельности и проводимой в регионе экономической политики.

3. Разработка и реализация комплексных программ устойчивого развития региона и обеспечения региональной безопасности требуют активного использования ресурсов *пространственных данных* о социально-экономическом и природно-ресурсном состоянии территории. Эффективным средством хранения ресурсов пространственных данных являются электронные ГИС-атласы, интегрирующие имеющуюся информацию о природно-ресурсном и социально-экономическом потенциале региона. В числе приоритетных задач по созданию ресурсов пространственных данных в виде баз геоданных следует назвать: инвентаризацию и обобщение природно-ресурсной, медико-биологической и экологической информации в регионе; расчет и оценку пространственных показателей региональной безопасности на его территории.

4. Внедрение мониторинга производственных факторов должно происходить при условии создания региональных геоинформационных систем и тематических геопорталов, обеспечивающих свободный доступ заинтересованных лиц, организаций и общественности к созданным в ГИС базах социально-экономических показателей и индикаторам региональной безопасности. Выполнение комплекса научных исследований и внедрение системы регионального мониторинга является не только своевременным, но и необходимым условием в деле реализации эффективной и экологически безопасной экономической политики в регионе.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

- Новикова И. В., Красников Н. И. Индикаторы экономической безопасности региона [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://sun.tsu.ru/mminfo/000063105/330/image/330-132.pdf> (дата обращения: 01.12.2011).
- Илларионов А. Критерии экономической безопасности // Вопросы экономики. 1998. № 10. С. 35–58.
- Сенчагов В. К. Инновационные преобразования как императив экономической безопасности региона: система индикаторов // Инновации. 2011. № 5. С. 17–22.
- Таран О. Л., Киселева О. А. Формирование системы индикаторов социально-экономического развития региона [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://science.ncstu.ru/articles/vak/2009-03-20/economics> (дата обращения: 01.12.2011).
- Иншаков О. В. Потенциал эволюционного подхода в экономической науке современной России // Экономическая наука современной России. 2004. № 4. С. 42–52.
- Иншаков О. В. «Ядро развития» в контексте новой теории факторов производства // Экономическая наука современной России. 2003. № 1. С. 11–25.
- Горячко В. В., Чернышев А. В. Мультимедиа и ГИС-технологии в атласном картографировании // Вестник Московского университета. Сер. 5: География. 2004. № 2. С. 16–20.
- Плякин А. В. Региональная природно-хозяйственная система: механизм пространственной трансформации и управление // Lambert Academic Publishing, GmbH & Co. KG., 2011. 400 с.

9. Шахкум М. Л. Использование иконических моделей для социально-экономических исследований // Экономика и математические методы. 1999. Т. 35. № 2. С. 21–27.

REFERENCES

1. Novikova I. V., Krasnikov N. I. Indicators of economic safety of the region [Electronic resource]. Access mode: <http://sun.tsu.ru/mminfo/000063105/330/image/330-132.pdf> (date of viewing: 02.12.2011).
2. Illarionov A. Criteria of economic safety // Issues of economics. 1998. # 10. P. 35–58.
3. Senchagov V. K. Innovative transformations as an imperative of economic safety of the region: system of indicators // Innovations. 2011. # 5. P. 17–22.
4. Taran O. L., Kiselyov O. A. Formation of the system of indicators of social and economic development of the region [Electronic resource]. Access mode: <http://science.ncstu.ru/articles/vak/2009-03-20/economics> (date of viewing: 02.12.2011).
5. Inshakov O. V. Potential of the evolutionary approach in the economic science of modern Russia // Economic science of modern Russia. 2004. # 4 / ed. by D. S. Lvov. M.: VINITI. 2004. P. 42–52.
6. Inshakov O. V. Development center in a context of the new theory of factors of manufacture // Economic science of modern Russia. 2003. # 1 / edited by D. S. Lvov. M.: VINITI. 2003. P. 11–25
7. Gorjachko V. V., Tchernyshev A. V. Multimedia and GIS-TECHNOLOGIES in satiny mapping // Bulletin of the Moscow university. Ser. 5: Geography. 2004. # 2. P. 16–20.
8. Plykin A. V. Regional nature-economic system: the mechanism of spatial transformation and management // Lambert Academic Publishing, GmbH and Co. KG., 2011. 400 p.
9. Shakkum M. L. Use icon models for social and economic researches // Economy and mathematical methods. 1999. Vol. 35. # 2. P. 21–27.

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. 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 управле-
ние 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**

08.00.14 – Мировая экономика

Приглашаем на сайт научного журнала:

<http://vestnik.volbi.ru>

Все вопросы

по e-mail: meon_nauka@mail.ru

08.00.05. – ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ
01. – ЭКОНОМИКА, ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ
ПРЕДПРИЯТИЯМИ, ОТРАСЛЯМИ, КОМПЛЕКСАМИ
ПРОМЫШЛЕННОСТЬ

УДК 330.322
ББК 65.9 (2 РОС)-11

Киселева Ольга Владимировна,
канд. экон. наук, доцент каф. экономического анализа и государственного управления
Ульяновского государственного университета,
г. Ульяновск,
e-mail: kiseleva_o@rambler.ru

СТРУКТУРНАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЦЕССА В РОССИИ

THE STRUCTURAL COMPONENT OF THE INVESTMENT PROCESS IN RUSSIA

Предметом исследования является оценка эффективности управления инвестиционным процессом в РФ на современном этапе. На основе данных Федеральной службы государственной статистики РФ проведен анализ динамики инвестиций в основной капитал и структуры инвестиций по видам экономической деятельности. Рассмотрена проблема «структурного перекоса» инвестиционного процесса в России. Проведен анализ соответствия приоритетов инвестиционной политики РФ основным закономерностям создания новой российской экономики, а именно ее модернизации.

The subject of the study is the assessment of the efficiency of management of the investment process in the Russian Federation at the present stage. On the basis of data of the Federal service of the state statistics of the Russian Federation the analysis of the dynamics of investments in the fixed capital and the structure of investments by the types of economic activities has been performed. The problem of “structural distortion” of the investment process in Russia has been reviewed. The analysis of conformity of the priorities of the investment policy of the Russian Federation to the basic rules of establishing of the new Russian economy, namely its modernization, has been conducted.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционный процесс, динамика инвестиций в основной капитал, структура инвестиций, «структурный перекося» инвестиционного процесса, приоритеты инвестиционной политики, эффективность инвестиционной политики, модернизация экономики, основной капитал, инвестиционная стратегия.

Keywords: investments, investment process, dynamics of investments in the fixed capital, structure of investments, “structural distortions” of investment process, priorities of investment policy, efficiency of investment policy, modernization of the economy, fixed capital, investment strategy.

Основной задачей России в среднесрочной перспективе является выход на траекторию устойчивого развития за счет машиностроения и других высокотехнологичных отраслей. Перед страной стоит проблема производства конкурентоспособной высокотехнологичной продукции. Для этого необходимо решить задачи перехода капитала из сырьевых отраслей в отрасли с высокой добавленной стоимостью, трансформации доходов от экспорта природных ресурсов в эффективные производства с высокими технологиями, в развитие инфраструктуры.

Фундаментом выбранной модели роста экономики РФ должна служить инвестиционно-инновационная составляющая. Это позволит ослабить зависимость российской экономики от конъюнктуры мировых энергетических рынков. Структура инвестиций и производства будет интенсивно изменяться в пользу информационного и высокотехнологичного производственного секторов [1].

Проведенный Федеральной службой государственной статистики опрос 10 тыс. промышленных организаций России о состоянии инвестиционного климата в 2010 г. показал, что, несмотря на всю сложность и противоречивость посткризисного периода, предприятиям удалось избежать фазы затяжной депрессии и продемонстрировать по итогам года некоторый инвестиционный подъем [2, с. 12]. Такие результаты получены во многом благодаря государственному регулированию и государственным инвестициям, которые явились некоторым нейтрализатором негативных последствий спада 2009 г. В то же время, несмотря на увеличение доли инвестиционно активных предприятий в 2010 г. по сравнению с 2009 г., констатировать существенный инвестиционный прорыв не приходится. Формирование благоприятных условий для улучшения инвестиционного климата было сопряжено с многочисленными конъюнктурными рисками. Кроме того, сказывается и совокупность присущих российской экономике специфических признаков. Результаты обследования показали, что в 2010 г. сохранялась отраслевая модель восстановительных процессов: ключевыми для капитальных вложений оставались экспортно ориентированные отрасли экономики, а основными направлениями – замена изношенной техники и оборудования.

Проанализируем структуру инвестиций в основной капитал для оценки реализуемости выбранной модели развития экономики РФ.

Тенденция роста российской экономики, наблюдавшаяся до 2008 г., могла свидетельствовать о правильности избранной правительством РФ экономической политики. Однако кризис 2008–2009 гг. показал, что в российской экономике существуют проблемы, не способствующие полноценному восстановлению экономического роста. Рассмотрим, насколько современные процессы в инвестиционной деятельности соответствуют основным закономерностям и тенденциям создания новой российской экономики.

В отличие от 90-х гг., когда инвестиционная активность в российской экономике быстро и устойчиво сокращалась, первое десятилетие XX в. характеризовалось устойчивым

темпом прироста инвестиций. Но такая тенденция роста инвестиций отличалась неоднородностью процесса, особенно это проявляется при анализе динамики и структуры инвестиций по отраслям и видам деятельности.

Отличительное свойство динамики в отраслях обрабатывающей промышленности – ее нестабильность. Так, например, в 2006 г. инвестиции в текстильное и швейное производство резко падают, в 2007 г. столь же резко растут, а в 2008 г. сокращаются еще больше, чем в 2006 г. Наблюдаются существенные скачки в производстве электрооборудования, электронного и оптического оборудования, неустойчива ситуация и в отраслях машиностроения [3]. По-видимому, рассматриваемые скачки в динамике инвестиций косвенно свидетельствуют о том, что масштаб инвестиций для сложившейся в России структуры экономики мал. Весьма примечательна быстрая реакция на кризис добывающей промышленности и наоборот: сравнительно инерционная – в обрабатывающей промышленности. Так, в добывающей промышленности темп роста инвестиций в основной капитал в кризисный 2008 г. сократился на 14 %, а в обрабатывающей – только на 3 %. С другой стороны, в 2009 г. инвестиции в добывающую промышленность, существенно сократившись в абсолютном выражении, снизились все же меньше, чем по экономике в целом, а в обрабатывающей промышленности – больше [3].

Различия в гибкости инвестиционной динамики в добывающей промышленности свидетельствуют о том, что инвестиционный потенциал в добывающей промышленности существенно выше и гибче, чем в других отраслях экономики. Инвестиции здесь могут за один год увеличиться на двадцать и более процентов, но могут и столь же резко упасть в зависимости от рыночной конъюнктуры.

Прогноз социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020–2030 гг. не предполагает различий в темпах наращивания инвестиций в инновационный и сырьевой секторы экономики. В данной концепции развития до 2012 г. поставлена задача воспроизводства сложившейся структуры экономики, преобразованиям российской экономики на инновационной основе не уделяется внимание [1]. Данное обстоятельство несколько объясняет ситуацию с инвестиционной активностью в различных отраслях экономики.

Очевидные преимущества в развитии получили отрасли, напрямую финансируемые из государственного бюджета: медицина, предоставление различных социальных услуг населению (наука в этот список не входит). Действительно, отрасли, в которых основной капитал формируется за счет частных источников, не отличались особой стабильностью в части инвестиционной политики и в лучшие годы. Кризис усугубил эту ситуацию. Данный факт только подтверждает проблему несоответствия уровня развития частного капитала потребностям развития технологической системы страны. Частный бизнес не справляется с преобразованием производственной базы в обрабатывающих отраслях.

Анализируя структуру инвестиционных вложений в динамике, мы не наблюдаем существенных сдвигов ни в сторону добывающих производств, ни в сторону обрабатывающих. В совокупных инвестициях не меняется и примерное равенство долей добывающей и обрабатывающей промышленности (табл.). Однако само по себе отношение объема инвестиций весьма показательно. Так, инвестиции в производство машин и оборудования в 18 раз меньше, чем в добычу топливно-энергетических полезных ископаемых, в производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования – в 32 раза, в производство судов, ле-

тательных и космических аппаратов и прочих транспортных средств – в 26 раз. При этом в кризисном 2009 г. в условиях общего сокращения инвестиционной активности инвестиции в большинство машиностроительных отраслей сокращались еще быстрее, чем в добычу нефти и газа [4, с. 6].

Таблица

Структура инвестиций в основной капитал [3]

Отрасль	1995 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.
Добыча полезных ископаемых	14,2	14,6	13,8	13,4	13,9	15,1
Обрабатывающие производства	14,8	15,6	14,7	14,9	14,2	14,2
Производство машин и оборудования	0,7	1	0,9	0,9	0,7	0,8
Строительство	4,5	3,7	4	4,6	3,6	3,9
Транспорт и связь	12,6	23,6	22,2	23	26,5	26,7
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	25,3	17	18,3	18,4	15,3	13,3
Научные исследования и разработки	0,4	0,5	0,4	0,5	0,7	0,7
Образование	1,8	2,1	2,2	1,9	1,8	1,9

Мировой финансовый кризис усилил необходимость проведения политики государства в инвестиционной сфере, направленной на формирование благоприятного инвестиционного климата. Кроме того, одной из основных задач сегодня является формирование сбалансированной экономики, ориентированной на сочетание использования сырьевых ресурсов и интеллектуального продукта. Однако и в 2010 г. лидерами инвестиционной активности явились предприятия, занятые добычей полезных ископаемых. Так, по итогам года в отраслевом разрезе по использованию инвестиций в основной капитал продолжила увеличиваться доля промышленных организаций, добывающих металлические руды (98 % организаций), каменный и бурый уголь, торф (97 %), урановые и ториевые руды и прочие полезные ископаемые (93 %) [2, с. 13].

В 2010 г. посткризисное восстановление экспортно ориентированных отраслей топливно-сырьевого сектора экономики, конечно, стимулировало и поддерживало развитие связанных с ними обрабатывающих производств. Наибольшая инвестиционная активность в 2010 г. была зафиксирована в обрабатывающих компаниях, производящих кокс и нефтепродукты, химическую и металлургическую продукцию [2, с. 14]. Но все же данное обстоятельство не изменило масштабы инвестиционной деятельности, в экономике так и не произошло существенных структурных сдвигов прогрессивной направленности.

Таким образом, видно, что инфраструктура в России продолжает формироваться, прежде всего, в интересах обеспечения потребностей традиционной экономики, поскольку наряду с ростом инвестиций в транспорт и связь не растут затраты на науку и научные исследования, образование. Конечно, инвестиции в данные отрасли растут, но их доля в совокупных инвестициях не меняется. Поэтому задача перевода экономики на инновационный путь развития поставлена только на словах. В России продолжает формироваться экономика с доминирующим производством топливно-энергетических ресурсов, развитой металлургией и производством пищевых продуктов. В этой модели развития нет места для

инвестиционной активности в направлении производства продукции с высокой добавленной стоимостью.

Таким образом, проведенный анализ структуры инвестиционной активности в российской экономике позволяет сделать следующие выводы:

– основным приоритетом развития страны остается воспроизводство структуры экономики с доминирующим производством топливно-энергетических ресурсов, металлургией и производством пищевых продуктов;

– государство финансирует крупные инфраструктурные программы, но инвестиции в обрабатывающие отрасли остаются за бизнесом, неохотно вкладывающим капитал в модернизацию своего производственного потенциала;

– для массовой модернизации российской экономики требуется улучшение инвестиционного климата, результатом которого станет преобразование доходов в инвестиции, а не в источник личного потребления.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Приложение к Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации // Основные параметры прогноза социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020–2030 годов. М.: Минэкономразвития России, 2008.

2. Лола И., Остапкович Г. Инвестиционная активность промышленных организаций в 2010. Информационно-аналитический материал о состоянии инвестиционной активности промышленных организаций в 2010 г. // Инвестиции в России. 2011. № 2. С. 12–20.

3. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 01.12.2011).

4. Алексеев А., Кузнецова Н. Инвестиционный процесс в российской экономике в условиях неустойчивого экономического роста // Инвестиции в России. 2011. № 3. С. 3–11.

REFERENCES

1. Appendix to the concept of the long-term socio-economic development of the Russian Federation // The main parameters of the forecast of socio-economic development of the Russian Federation for the period 2020–2030 years. M.: Ministry of economic development of Russia, 2008.

2. Lola I., Ostapkovitch G. The investment activity of industrial companies in 2010. Information-analytical materials about the state of the investment activity of industrial enterprises in 2010 // Investments in Russia. 2011. # 2. P. 12–20.

3. Official site of the Federal service of the state statistics [Electronic resource]. Access mode: <http://www.gks.ru> (date of viewing: 01.12.2011).

4. Alekseyev A., Kuznetsova N. Investment process in the Russian economy in the conditions of unstable economic growth // Investments in Russia. 2011. # 3. P. 3–11.

УДК 65.016.4

ББК 65.301

Донец Дмитрий Юрьевич,
аспирант каф. менеджмента
Московского гуманитарного университета,
г. Москва,
e-mail: as87@list.ru

СУЩНОСТЬ ПОНЯТИЯ «СЛИЯНИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ», ОСОБЕННОСТИ ЕГО ТРАКТОВКИ В ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЛИТЕРАТУРЕ

THE ESSENCE OF THE CONCEPT “MERGING OF ENTERPRISES”, THE FEATURES OF ITS INTERPRETATION IN THE DOMESTIC ECONOMIC LITERATURE

Произведено теоретическое осмысление понятия «слияние предприятий», определены формы, в которых оно, как правило, используется зарубежными и отечественными авторами, причины различий в подходах к его трактовке, а также рассмотрены мнения авторов о том, как данный процесс влияет на экономику. Сделан вывод о том, что для того, чтобы слияния оказывали стимулирующий положительный эффект на экономику, необходима адекватная, отвечающая вызовам времени законодательная база. Объяснены различия в трактовке отечественным и зарубежным законодательством, дано обобщающее определение, в котором слияние рассматривается как процесс, приводящий к объединению или обмену прав и обязанностей двух хозяйствующих субъектов.

The article has presented the theoretical assessment of the concept of the companies merging; the forms, in which the concept is usually used by the foreign and domestic authors, have been determined; the reasons of differences in the approaches to the concept interpretation have been defined; as well as the authors' opinions about the process impact of the economics have been reviewed. The conclusion has been made that in order for the merge to positively affect the economics, the adequate, conforming to the challenges of the time legislation basis is required. The differences in the interpretation by the foreign and domestic legislations have been explained; the generalized definition has been provided that interprets the merge as the process resulting in association or the exchange of the rights and liabilities of two economic entities.

Ключевые слова: интеграция, слияние предприятий, контроль, рейдерский захват, законодательство, оценка стоимости предприятия, финансовый аспект, организационный аспект, стратегический альянс, дочернее предприятие.

Keywords: integration, merging of enterprises, control, raider seizure, legislation, valuation of the company value, financial aspects, organizational aspect, strategic alliance, subsidiary.

В условиях глобального экономического и финансового кризиса любому предприятию для выживания и сохранения позиций на рынке необходимо поддерживать свою конкурентоспособность за счет снижения себестоимости, повышения привлекательности товара за счет его эксклюзивных черт. Данная задача может быть решена за счет инвестирования в собственное производство, разработку новых продуктов либо за счет покупки предприятий с уже разработанной технологией. Поэтому для значительного числа предприятий слияние со своим бывшим конкурентом становится не просто способом развития, но иногда и единственным шансом для выживания. Слияние с другой компанией позволяет не только расширить свои рынки сбыта, приобрести какие-то технологии, но и снизить, оптимизировать издержки за счет эффекта масштабов производства, а также удаления дублирующих функций в управлении предприятием. А снижение себестоимости особенно важно в условиях кризиса, когда выручка большинства предприятий падает, но при этом издержки не уменьшаются и предприятия становятся убыточными.

Рассмотрению вопросов слияния предприятий посвящено множество работ отечественных и иностранных авторов. Среди отечественных авторов можно выделить А. Е. Молотникова, А. С. Могилевского, О. В. Осипенко, А. Р. Горбунова, И. Б. Гурков, В. В. Григорьева. Стоит отметить, что большинство вышеуказанных авторов рассматривают слияние предприятий как негативное явление, один из видов незаконного захвата предприятия. Так, А. Е. Молотников в своей работе рассматривает историю возникновения данного процесса в Российской Федерации и приходит к выводу, что особенности его проявления в отечественных условиях вызваны отсутствием законодательной базы, несовершенством правоохранительных органов и, как правило, заинтересованностью чиновников различного уровня в помощи захватчикам предприятий. Под данным понятием автор понимает любой способ установления контроля над компанией и ее активами, будь то приобретение акций, банкротство или покупка на торгах здания, находившегося в федеральной собственности [1]. О. В. Осипенко в своей работе также рассматривает данное явление с позиций законности установления собственности над предприятием и считает, что слияние – процесс недружественного захвата контроля над предприятием [2].

Однако совместно с развитием законодательной базы и укреплением институтов государства процессы слияния начали приобретать более организованный и цивилизованный вид, что было отмечено в работах отечественных авторов следующего периода. Так, А. Р. Горбунов трактует процессы слияния как способ создания дочерних предприятий для повышения эффективности головного предприятия [3], а в диссертационной работе А. С. Могилевского слияние выступает способом объединения на определенных условиях активов и управленческих функций нескольких компаний в рамках одного корпоративного объединения или под его эгидой [4].

Большинство же работ современных иностранных авторов, а именно Р. Ролл, М. Дженсен, Дж. Ванхорн, Ф. Ч. Эванс, Р. Л. Уоллес, рассматривают финансовый аспект сделок слияния предприятий, организационный аспект и проблемы функционирования вновь создаваемой корпорации.

Так, в работах Р. Ролла, М. Дженсена и некоторых других рассматриваются причины, побуждающие компании сливаться, выдвигаются «теория гордыни» и теория «агентских издержек» соответственно. То есть утверждается, что данное явление происходит вопреки мнению акционеров и владельцев предприятий, согласно личным предпочтениям топ-менеджмента, а слиянием называется процесс по трансформации двух или более предприятий, вызванный интересами топ-менеджмента в результате их конфликта с акционерами и преследующего личные цели руководства предприятия [5].

Дж. Ванхорном, Ф. Ч. Эвансом рассматривается финансовый аспект слияния компаний и то, как создается стоимость компаний в результате этих сделок. По их мнению, слияние происходит через объединение двух компаний, в котором первая «абсорбируется» второй либо из первоначальных двух формируется новое юридическое лицо [6].

В работе Р. Л. Уоллеса слияния компаний рассматриваются как один из способов выживания компаний в условиях конкуренции с крупными и транснациональными компаниями [7]. В его работе подробно рассказывает, как планировать, создавать и развивать успешное партнерство в бизнесе. В книге приводится множество конкретных примеров заключения деловых союзов, а также рассказывается о деятельности крупных компаний, которые поощряют и стимулируют создание альянсов среди своих поставщиков.

Таким образом, большинство российских авторов под слиянием компаний понимают, прежде всего, враждебный и недружественный захват предприятий. Данная особенность обуславливается тем, что при формировании отечественного рынка слияний и поглощений данный вариант слияния был особенно популярен, а иногда выходил и за рамки права. В международной практике термин «слияние» принято использовать для обозначения «объединения двух или нескольких компаний посредством бухгалтерского метода покупки или методом слияния».

Кроме того, существуют различия и в законодательной трактовке данного понятия. Так, согласно российскому законодательству слияние — это частный случай реорганизации, характерным признаком которого является изменение юридического статуса одного из задействованных субъектов и прекращение его существования. Однако это совсем не так, возможно слияние компаний при сохранении объединяющихся организаций в форме частичного обмена акциями или создания совместного предприятия. В условиях, когда для расширения рынков сбыта и сохранения своей конкурентоспособности многие наши компании рассматривают возможность слияния с зарубежными коллегами в форме создания совместных предприятий, эта трактовка становится неприемлемой. Юридическое определение слияния, принятое в США, вступая в противоречие с деловой практикой (и российским определением), означает прекращение существования одной компании и объединение ее с другой компанией, а слияние в его российском юридическом понимании называется «консолидацией по закону» (statury consolidation). Поглощением (takeover, acquisition) принято называть «переход контроля над корпорацией». Очевидно, что объединение на основании того или иного

бухгалтерского метода возможно только при условии перехода контроля, что закреплено Международными нормами бухгалтерского учета [8].

Таким образом, на настоящий момент остаются расхождения в понимании термина «слияние», причем как между российским бизнесом и законодательством, так и между российским и зарубежным пониманием данной проблемы. В условиях финансового кризиса слияния компаний являются достаточно актуальными, так как позволяют многим компаниям улучшить свое положение на рынке, а некоторым и просто выжить. Для более полного охвата всех видов процесса слияния и поглощения можно предложить следующее определение: слияние — механизм объединения прав и обязанностей двух или более компаний с целью передачи их в создаваемое предприятие либо обмен их для взаимного контроля друг другу. При этом сливающиеся компании могут как исчезать, так и нет.

У любой стратегии существуют определенные плюсы и минусы. Так и стратегия слияний и поглощений хотя

и делает завоевание доли рынка и технологий более быстрым, все еще остается достаточно рискованной процедурой. В случае неправильной оценки компании и сложившейся ситуации можно потратить много денег и времени, а в результате вместо синергии, технологий и снижения издержек получить головную боль в виде постоянных судебных процессов, низкой управляемости новой компании, конфликтов с персоналом и топ-менеджерами приобретенного актива. Поэтому каждому руководителю, занимающемуся данной сферой, необходимо четко представлять, в каком случае покупка или слияние будет предпочтительней, когда вообще стоит это осуществлять и какие риски существуют.

В данной статье произведено теоретическое осмысление понятия «слияние предприятий», определены формы, в которых оно, как правило, используется зарубежными и отечественными авторами, рассмотрены варианты трактовки данного понятия и предложен вариант, охватывающий все аспекты данного явления

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Молотников А. Е. Слияния и поглощения. Российский опыт. М.: Вершина, 2006. 344 с.
2. Осипенко О. В. Российский гринмейл. Стратегия корпоративной обороны. М.: ЮРКНИГА, 2005. 448 с.
3. Горбунов А. Р. Дочерние компании, филиалы, холдинги. М.: Глобус, 2003. 224 с.
4. Могилевский А. С. Слияние и присоединение акционерных обществ по российскому законодательству : дис. ... канд. юрид. наук. М., 2006. 179 с.
5. Roll R. The Hubris Hypothesis of Corporate Takeovers // Journal of Business. Vol. 59. # 2. 1986. P. 197–216.
6. Эванс Ф. Ч., Бишоп Д. М. Оценка компаний при слияниях и поглощениях: создание стоимости в частных компаниях. М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. 326 с.
7. Уоллес Р. Л. Стратегические альянсы в бизнесе. Технологии построения долгосрочных отношений и создания совместных предприятий: пер. с англ. М.: Добрая книга, 2005. 288 с.
8. Пучкова С. И., Новодворский В. Д. Консолидированная отчетность. М.: ФБК-ПРЕСС, 1999. 224 с.

REFERENCES

1. Molotnikov A. E. Merges and absorption. The Russian experience. M.: Vershina, 2006. 344 p.
2. Osipenko O. V. Russian greenmail. Strategy of corporate defense. M.: URKNIGA, 2005. 448 p.
3. Gorbunov A. R. Affiliated companies, branches, holdings. M.: Globus, 2003. 224 p.
4. Mogilevsky A. S. Merge and joining of the joint-stock companies in accordance with the Russian legislation: dissertation of the candidate of law. M., 2006. 179 p.
5. Roll R. The Hubris Hypothesis of Corporate Takeovers // Journal of Business. 1986. # 2. P. 197–216.
6. Evans F. Ch., Bishop D. M. Evaluation of the companies at merges and absorption: establishing of the cost in private companies. M.: Alpine business books, 2007. 326 p.
7. Wallace R. L. Strategic alliances in business. Technologies of development of the long-term relations and establishing of the joint ventures / translation from English. M.: Dobraya kniga, 2005. 288 p.
8. Puchkova S. I., Novodvorsky V. D. The consolidated statements. M.: FBK-PRESS, 1999. 224 p.

УДК 338.58

ББК 65.053.36

Слашев Евгений Викторович,
магистр экономики, аспирант каф. экономики и управления
Волгоградского государственного технического университета,
г. Волгоград,
e-mail: q1w1_01@mail.ru

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ИЗДЕРЖКАМИ В СИСТЕМЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

EVALUATION OF THE EFFECTIVENESS OF COST MANAGEMENT IN THE SYSTEM OF THE COMPANY STRATEGIC MANAGEMENT

Представлена авторская методика оценки эффективности управления издержками на предприятии как одна из составляющих комплексной оценки эффективности

стратегического управления предприятием. Предлагаемая методика представляет собой синтез как традиционных количественных показателей анализа эффективности

управления издержками на предприятии, так и качественных показателей с использованием шкалы качественной характеристики оценки свойств Харрингтона. Для объединения оценок отдельных свойств качества управления издержками предприятия в комплексную оценку на каждом уровне дерева свойств используется формула средней арифметической.

The article presents the author's method of evaluating the effectiveness of the company cost management as one of the components of the comprehensive evaluation of the effectiveness of the company strategic management. The proposed method is the synthesis of traditional quantitative indices of the analysis of the company cost management effectiveness, as well as the qualitative indicators using the scale of qualitative characteristics of estimation of Harrington properties. In order to combine the evaluation of individual quality properties of the company cost management into one comprehensive assessment, the formula of the mean arithmetic value is used at each level of the property tree.

Ключевые слова: оценка, методика оценки, эффективность, стратегическое управление, издержки, количественные показатели, качественные показатели, управление издержками, дерево показателей, ветвь дерева показателей.

Keywords: evaluation, method of evaluation, efficiency, strategic management, costs, quantitative indicators, qualitative indicators, cost management, indicators tree, indicators tree branch.

Управление издержками на предприятии является важнейшей составляющей общей системы управления предприятием, поскольку поддержание необходимой доли издержек в стоимости произведенного продукта требует полного и максимально эффективного использования многочисленных внутренних и внешних факторов, влияющих на функционирование любой организации. В современной экономической системе сложилась неопределенная ситуация относительно критериев оценки эффективности стратегического управления предприятием (компанией, бизнесом) в целом и управления его издержками как одной из важнейших составляющих его деятельности в частности. В соответствии с этим целью исследования является разработка методики оценки эффективности управления издержками предприятия. Исходя из поставленной цели выделяются соответствующие задачи, такие как разработка методических подходов к оценке эффективности управления издержками на предприятии; проведение оценки эффективности управления издержками на примере действующих предприятий региона и определение направлений совершенствования управления на предприятиях – объектах оценки на основе анализа полученных результатов проведенной оценки.

Существует большое количество определений понятия «эффективность», и, как правило, в учебной литературе интерпретация понятия «эффективность» сводится к «рентабельности» и «прибыльности» компании, определить которые можно различными способами, рассчитав соответствующие показатели. Но, помимо названных интерпретаций, существует и ряд других определений эффективности, среди которых можно выделить следующие: эффективность как отношение количества достигнутых целей к их общему количеству; эффективность как соот-

ношение «результатов деятельности» к «затратам»; эффективность как уровень соответствия эталону, который известен в том числе под названием «бенчмаркинг»; эффективность как уровень удовлетворенности процессом его участников и др.

Предлагаемая методика оценки эффективности управления издержками предприятия проводится в несколько этапов. На первом этапе оценки проводится сбор количественной информации об объекте исследования. Второй этап характеризуется сбором качественной информации об объекте оценки. На третьем этапе оценки происходит обработка полученных данных и их последующее занесение в ЭВМ. На заключительном этапе происходит интерпретация количественных и качественных оценок, служащих основой для разработки рекомендаций по повышению эффективности управления издержками на предприятии. Стоит отметить, что все элементы данного комплекса оценки необходимо считать одинаковыми по своему весу, так как с позиций квалиметрии свойства одного уровня в иерархической структуре оценки исследуемого в работе объекта равновесны.

Необходимо отметить, что оценка эффективности управления издержками на предприятии, основанная только на качественных шкалах и отношениях предпочтения между факторами в структуре иерархии этих факторов, не всегда способна достоверно отразить качество управления каким-либо аспектом функционирования предприятия, отчасти в силу своей субъективности. Следовательно, для повышения достоверности оценки состояния уровня управления на предприятии необходимо применять комбинацию из количественных и качественных оценок и, по возможности, стремиться трансформировать качественные оценки в количественные.

Однако в некоторых случаях предприятия располагают лишь количественной оценкой факторов, подлежащих оценке (например, финансовые показатели), и перед ними возникает необходимость совместного учета количественных и качественных признаков в комплексной оценке состояния. Простейшим способом такого учета является переход к среднему значению полученных количественных оценок до качественного их описания, при этом и сама иерархия, и отношения порядка образуются в модели предприятия совершенно индивидуально. И в этом смысле эксперт совершенно свободен от ограничений известных методов для оценки эффективности управления предприятием.

Предлагаемая методика оценки эффективности управления издержками является одной из составляющих комплексной системы оценки эффективности стратегического управления предприятием, включающей в себя такие составляющие, как управление товарным ассортиментом предприятия, управление транзакционными издержками, управление ценообразованием, управление внешнеэкономической деятельностью, управление качеством производимых товаров, работ и услуг, управление персоналом, управление инвестиционной деятельностью и показатели управления издержками.

Методика предполагает оценку составляющих, входящих в состав исследуемого показателя, в нашем случае показателя эффективности управления издержками на предприятии. Для экспертной оценки каждого отдельного свойства синтезированного дерева исследуемого объекта была использована шкала качественной характеристики оценки свойств Харрингтона и формула средней арифметической [1].

Для подробного рассмотрения показателя эффективности управления издержками С необходимо углубленно рассмотреть составляющие его элементы, а именно: показатель ориентации организационной системы на нормирование затрат 1С, показатель стратегического анализа затрат 2С и показатель 3С – резервы снижения затрат в долгосрочной перспективе. Для этого вышеназванные показатели необходимо дополнить и более глубоко проанализировать, а соответствующую ветвь дерева доработать согласно результатам такого рода анализа. Представим пример результата декомпозиции элемента оценки 1С на рис. 1.

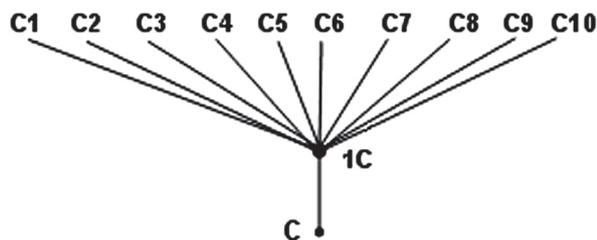


Рис. 1. Фрагмент дерева показателей управления издержками

После проведения декомпозиции соответствующей ветви исходного дерева (рис. 1) получаем следующие показатели для проведения оценки¹:

Показатель 1С подразделяется на десять составляющих, в качестве примера которых можно назвать: С1 – процент соответствия нормы затрат на предприятии нормам затрат

в отрасли; С2 – процент соответствия нормы затрат на предприятии плановым показателям и др.

Показатель 2С включает в себя четыре обобщающих элемента: С11 – технические показатели; С12 – технологические показатели; С13 – кадровые показатели; С14 – правовые показатели и показатели отношений собственности.

Показатель 3С состоит из шести элементов: С15 – показатель реализации малоликвидного имущества; С16 – показатель реализации нерентабельных производств и т. д.

Кроме того, ряд вышеназванных показателей также, в свою очередь, делится на следующие подразделы: показатель С11 подразделяется на четыре элемента, показатель С12 – на шесть показателей, показатель С13 подразделяется на три составные части, и показатель С14 состоит из шести составных элементов.

В соответствии с вышесказанным строится общее дерево показателей управления издержками. Таким образом, образуется система из трех уровней показателей, поочередный расчет результатов которых, выполненный по средней арифметической, и даст оценку показателя управления издержками на предприятии [2]. В результате поочередной оценки всех составляющих групп приведенных категорий проведение комплексной оценки эффективности управления предприятием будет состоять в нахождении средней арифметической этих показателей и последующем сравнении полученных результатов с эталонными.

Найдем значения показателя управления издержками на предприятиях МСП-6 и ООО «ВЭС» (табл., рис. 2).

Таблица

Составляющие показателя эффективности управления издержками

Код показателя	С																																		
	1С										2С						3С																		
	C1	C2	C3	C4	C5	C6	C7	C8	C9	C10	C11				C12		C13		C14		C15	C16	C17	C18	C19	C20									
МСП-6	0,61																																		
	0,975										0,42						0,43																		
	1	0,8	0,95	1	1	1	1	1	1	1	0,5	0,5	0,7	0,9	0,9	0	0,9	0,8	0,8	0	0	0,5	0,9	0	0	0	0	0	0	1	0	0,8	0	0,5	0,3
ООО «ВЭС»	0,52																																		
	0,96										0,47						0,12																		
	1	1	1	0,8	0,8	0,96	1	1	1	1	0,7	0,6	0,8	1	0,81	0,4	0,6	0,32	0,63	0,72	0	0	0,5	0,21	0,11	0,54	0,5	0,2	0,5	0,03	0	0	0,1	0,36	0,22

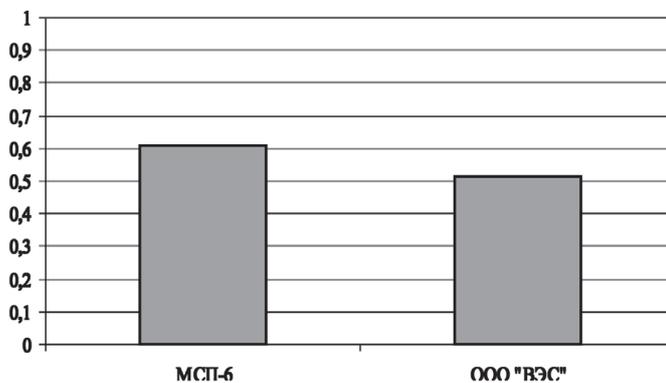


Рис. 2. Показатель эффективности управления издержками

¹ Полное соответствие и лучшие значения принимаются равными 1, прочие отклонения от соответствующего показателя уменьшают исходное значение показателя (единицу) на пропорциональное этой разнице значение.

Таким образом, комплексная оценка показателя управления издержками С в МСП-6 равна 0,61, что, согласно методу Харрингтона, является «недостаточно хорошим, но все же приемлемым уровнем».

Выводы. Значение данного показателя объясняется в основном тем фактом, что компания МСП-6 производит услуги практически для одного заказчика, коллектив предприятия, отчасти вследствие этого, стабилен в своей структуре и практически не нуждается в переподготовке и повышении своей квалификации, средний уровень затрат соответствует стандартам отрасли в целом и отвечает всем ее требованиям, данные бухгалтерского, управленческого и налогового видов учета также не отличаются друг от друга. Но стоит отметить, что рассматриваемое предприятие относительно мало использует в своей деятельности программы автоматизации учета документации, что отнимает большую часть рабочего времени у сотрудников организации и существенно повышает затраты на оплату труда служащих и время обращения документов внутри компании. Относительно правовых показателей и показателей отношений собственности также можно сказать то, что фактически собственником компании является государство, несмотря на статус головной компании ОАО. Размер потенциального снижения затрат в недолгосрочной перспективе также невелик, что объясняется, в частности, малыми площадями, занимаемыми компанией, и невозможностью проведения процедур аутсорсинга, но, с другой стороны, выделения из ведения организации в ведение муниципалитета объектов социальной направленности (общежития и санатория) способны снизить затраты организации на 6–8 %.

Для ООО «ВЭС» данный показатель принимает меньшее значение и составляет 0,52, что отражает качественную оценку «недостаточно хороший, но все же приемлемый уровень (для обеспечения конкурентоспособности предприятия должен быть поднят)».

Уровень показателя оценки эффективности управления издержками на ООО «ВЭС» можно объяснить тем, что рас-

сматриваемая компания осуществляет свою деятельность на довольно динамичном и развивающемся рынке поставок и монтажа оборудования для нужд электроэнергетического комплекса страны. Вследствие того, что компания осуществляет свою деятельность на территории нескольких регионов ЮФО и СКФО, предприятие активно использует в своей деятельности транспортные средства, что вызывает необходимость их постоянной модернизации и обновления и, в свою очередь, отражается в низком значении соответствующего показателя проводимой оценки. Также вследствие обширной территории присутствия компании и отсутствия ритмичности рабочего процесса практически все технологические, кадровые, правовые показатели и показатели отношений собственности, составляющие показатель эффективности управления издержками компании, находятся на низком уровне, снижая, тем самым, величину искомого показателя.

Исходя из поставленной цели и выделенных задач достигнуты следующие результаты: разработаны методические подходы к оценке эффективности управления издержками на предприятии. Также разработанная методика оценки эффективности управления издержками была апробирована на двух предприятиях различных отраслей промышленности Волгоградского региона, на основе чего выявлены сильные и слабые стороны процесса хозяйствования, а также обоснованы стратегические направления использования резервов повышения качества управления.

Таким образом, рассматриваемым предприятиям для повышения качества управления в целом необходимо повысить эффективность управления своими затратами, в частности посредством корректировки соответствующих показателей, указанных выше, в противном случае предприятиям может грозить общее понижение эффективности деятельности, что впоследствии может выразиться в кризисе компаний и даже в их банкротстве.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Слащев Е. В. Профессионализм менеджера как основа эффективного управления инновациями // Стратегия и тактика управления предприятием в переходной экономике : межвуз. сб. науч. тр. / под ред. проф. Г. С. Мерзликиной. Волгоград, 2007. № 14. С. 45–48.
2. Слащев Е. В. Разработка системы оценки качества управления внешнеэкономической деятельностью предприятия, компании, бизнеса в условиях кризиса // Стратегия и тактика управления предприятием в переходной экономике : межвуз. сб. науч. тр. / под ред. проф. Г. С. Мерзликиной. Волгоград, 2009. № 18. С. 103–105.
3. Дорофеев В. Д., Левин Д. Н. Антикризисное управление : учеб. пособие. Пенза : Пензенский ин-т экономического развития и антикризисного управления, 2006. 207 с.
4. Каплан Р. С., Нортон Д. П. Организация, ориентированная на стратегию. Как в новой бизнес-среде преуспевают организации, применяющие сбалансированную систему показателей. М.: Олимп-Бизнес, 2005. 416 с.
5. Каплан Р. С., Нортон Д. П. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию. М.: Олимп-Бизнес, 2006. 320 с.
6. Львов Д. С. Развитие экономики России и задачи экономической науки. Изд-е 3, перераб. и доп. М.: Экономика, 2007. 397 с.
7. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности : учебник. М.: ИНФРА-М, 2007. 512 с.

REFERENCES

1. Slashev E. V. Manager's professionalism as the basis of effective management of innovations // Strategy and tactics of business management in the transition economy: interuniversity collection of scientific papers / ed. by professor G. S. Merzlikina. Volgograd, 2007. # 14. P. 45–48.
2. Slashev E. V. Development of the system of the foreign economic activities management quality evaluation for enterprises, companies, business in the conditions of crisis // Strategy and tactics of business management in the transition economy: interuniversity collection of scientific papers / ed. by professor G. S. Merzlikina. Volgograd, 2009. # 18. P. 103–105.

3. Dorofeyev V. D., Levin D. N. Anti-crisis management : textbook. Penza: Penza Institute of Economic Development and anti-crisis management, 2006. 207 p.
4. Kaplan R. S., Norton D. P. Organization focused on the strategy. How companies using the balanced indices system succeed in the new business environment. M.: Olimp-Business, 2005. 416 p.
5. Kaplan R. S., Norton D. P. The Balanced Scorecard. From strategy to action. M. : Olimp-Business, 2006. 320 p.
6. Lvov D. S. Development of the Russian economy and the issues of the economic science. 3rd ed., revised and amended. M.: Economics, 2007. 397 p.
7. Savitskaya G. V. Analysis of economic activity : textbook. M.: INFRA-M, 2007. 512 p.

УДК 69.003
ББК 65.315.441.2

Баянов Баин Алексеевич,
аспирант каф. технологии строительного производства
Волгоградского государственного архитектурно-строительного университета,
г. Волгоград,
e-mail: from-bain@yandex.ru

СИСТЕМА БЮДЖЕТНЫХ ИНСТРУМЕНТОВ ФИНАНСОВОЙ ПОДДЕРЖКИ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА

SYSTEM OF BUDGET TOOLS OF FINANCIAL SUPPORT OF RESIDENTIAL CONSTRUCTION

Показано, что к настоящему времени инструменты финансирования объектов жилищного строительства слабо дифференцированы. Существенную долю среди них занимают бюджетные средства. Автор считает, что по мере развития инфраструктуры финансового рынка увеличивается интерес его участников к применению альтернативных форм финансирования инвестиционно-строительных проектов, в том числе бюджетного финансирования. В этих условиях первостепенную роль играет систематизация бюджетных форм финансирования жилищного строительства, их группировка, а также выявление положительных и отрицательных сторон.

The article has demonstrated that so far the tools of financing of residential construction facilities have been poorly differentiated. The significant position among them is taken by the budget funds. The author believes that as long as the infrastructure of financial market is being developed, the interest of its participant towards the use of alternative forms of financing of the investment-construction projects is growing, including the budget financing. The primary objective is the systematization of the budget forms of financing of residential construction, their grouping, as well as the revealing of advantages and weaknesses.

Ключевые слова: бюджетные средства, жилищное строительство, целевые программы, государственные гарантии, инвестиции, ипотечное кредитование, государственные субсидии, целевой жилищный заем, доленое финансирование, бюджетное кредитование.

Keywords: budget funds, residential construction, target programs, state guarantees, investments, mortgage crediting, state subsidies, target residential loan, shared financing, budget crediting.

Финансовое воздействие государства на развитие различных отраслей экономики реализуется посредством принятия и исполнения бюджета на очередной финансовый период. Строительная отрасль ввиду конкретных особен-

ностей – ресурсоемкости, причем как материальных, так и финансовых ресурсов, длительного временного периода (от 3–5 лет), значительного числа субъектов инвестиционного процесса (инвестор, заказчик, застройщик, подрядчик, субподрядчик, потребитель и др.) – требует непосредственного участия государства. И, как показывает опыт экономически развитых стран, государственное вмешательство в развитие жилищного строительства не сводится к административным воздействиям, а предполагает финансовую поддержку посредством различных инвестиционных инструментов.

В настоящее время инструменты финансирования жилищного строительства слабо дифференцированы. Однако по мере развития инфраструктуры финансового рынка возрастает интерес его участников к применению альтернативных технологий финансирования инвестиционно-строительных проектов, в т. ч. бюджетного финансирования.

Отечественный опыт участия бюджетных средств в жилищном строительстве реализуется в рамках Федеральной целевой программы «Жилище», продленной до 2015 года [1, 2]. Стоит отметить, что размер денежных средств, направляемых органами власти различного уровня в рамках ФЦП «Жилище», имеет разнонаправленную динамику (рис. 1).

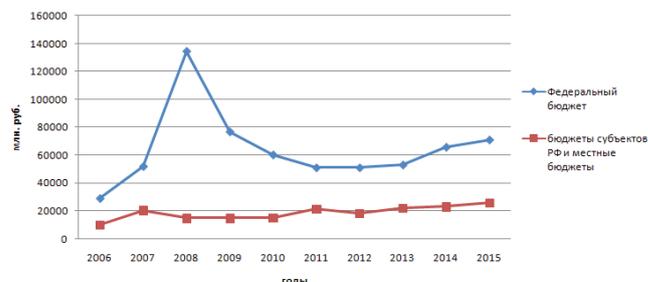


Рис. 1. Объемы государственного финансирования ФЦП «Жилище» [3, 2]

Необходимо заметить, что за каждым мероприятием по стимулированию спроса и предложения на рынке жилья

в рамках ФЦП «Жилище» стоит определенный инструмент бюджетного финансирования либо комплекс таких инструментов. Так, например, реализация такого направления, как обеспечение земельных участков коммунальной инфраструктурой, может осуществляться путем:

- предоставления государственных гарантий Российской Федерации по займам, предназначенным для обеспечения земельных участков инженерной инфраструктурой и модернизации коммунальной инфраструктуры в целях жилищного строительства;
- кредитования застройщиков, осуществляющих реализацию проектов строительства инженерной инфраструктуры;
- возмещения затрат на уплату процентов по кредиту, полученному для обеспечения земельных участков коммунальной инфраструктурой в целях жилищного строительства, и др.

Поэтому целесообразно определить основные инвестиционные инструменты бюджетного финансирования жилищного строительства.

Под бюджетными инструментами финансовой поддержки жилищного строительства следует понимать различные формы участия финансовых ресурсов бюджета всех уровней, направляемых непосредственно для реализации предпринимательских проектов жилищного строительства. Инструменты влияния органов государственной власти на рост объемов строительства жилья можно разделить на две основные группы. I группа – расходование средств бюджета на реализацию мероприятий, направленных на привлечение внебюджетных источников в создание строительной продукции; II группа – прямые вложения бюджетных средств в создание условий для жилищного строительства либо готовой строительной продукции.

Каждое из этих направлений имеет свою весьма разветвленную структуру (рис. 2).



Рис. 2. Система бюджетных инструментов финансовой поддержки жилищного строительства

Бюджетные инструменты, целью которых является привлечение в сектор жилищного строительства частных инвестиций, четко определены в ФЦП «Жилище» в части подпрограмм «Обеспечение земельных участков коммунальной инфраструктурой в целях жилищного строительства» и «Стимулирование программ развития жилищного строительства субъектов Российской Федерации» [4].

Государственные гарантии инвестору-застройщику.

Объемы государственных гарантий Российской Федерации по займам на обеспечение земельных участков инженерной инфраструктурой и модернизацию коммунальной инфраструктуры в целях жилищного строительства отражаются в федеральном бюджете на соответствующий плановый период в соответствии с программой государственных внутренних займов (табл. 1).

Максимальный срок государственной гарантии должен соответствовать срокам исполнения обязательства, обеспечиваемого данной гарантией. Ввиду того, что кредиты на подготовку земельных участков могут быть возвращены за счет средств от реализации земельных участков, обеспеченных коммунальной инфраструктурой, или жилья, построенного на данных земельных участках, то гарантии предоставляются на срок не более 3 лет при условии, что кредитный период не превышает сроков реализации соответствующих подпрограмм.

Максимальный размер государственной гарантии по займам, осуществляемым субъектами Российской Федерации, муниципальными образованиями и юридическими лицами в целях жилищного строительства, в том числе при малоэтажном жилищном строительстве, составляет 50 % от суммы основного долга. При этом обеспечением оставшейся части обязательств перед кредитором могут быть любые иные формы обеспечения.

Таблица 1

Объемы государственных гарантий РФ инвестору-застройщику, млрд руб.

2006	Итого с учетом прошлого периода и погашенный обязательств	2007	Итого с учетом прошлого периода и погашенный обязательств	2008	Итого с учетом прошлого периода и погашенный обязательств	2009	Итого с учетом прошлого периода и погашенный обязательств	2010	Итого с учетом прошлого периода и погашенный обязательств
12,5	12,5	17,5	30	18,6	48,6	19,5	61,3	–	38,1

В качестве залога для обеспечения обязательств нами предлагается использовать свободные земельные участки, предназначенные для жилищного строительства (рис. 3).

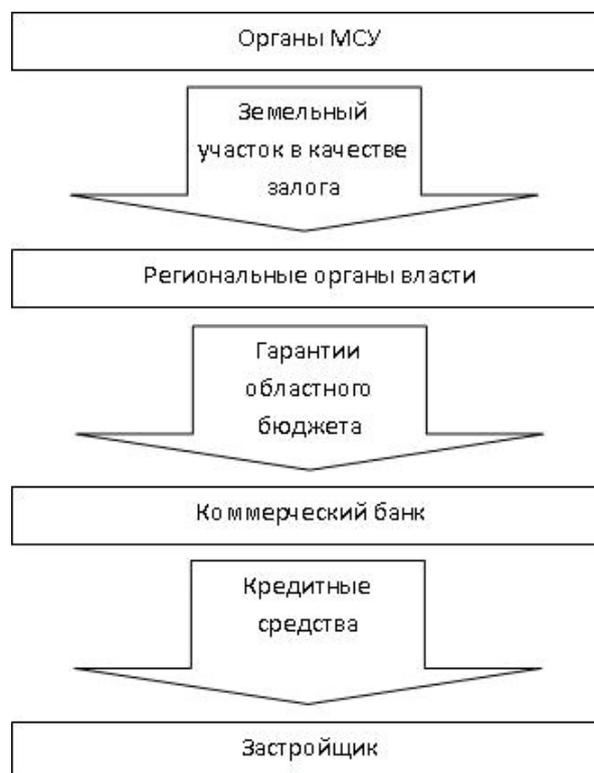


Рис. 3. Механизм использования земельных участков для привлечения денежных средств в жилищное строительство

Органы местного самоуправления оформляют свободные земельные участки поселений, предназначенные для жилищного строительства, в качестве обеспечения государственных и муниципальных гарантий. Особенностью состоит в том, что под залог этих участков привлекаются денежные средства в объеме, необходимом для создания инженерной инфраструктуры. В этом случае федеральный и региональный бюджеты принимают на себя обязательства по предоставлению государственных гарантий.

Компенсация процентной ставки инвестору-застройщику.

В целях роста инвестиционной активности в жилищном строительстве в нашей стране практикуется компенсация части процентной ставки заемщикам, осуществляющим использование финансовых ресурсов для создания объектов жилого назначения. Доля обязательств по оплате стоимости заемных средств определяется соответствующим органом власти в зависимости от ставки рефинансирования Центрального банка и возможностей соответствующего бюджета. При этом очень важно определять продолжительность обязательств, принимаемых бюджетом (на весь или на часть срока пользования заемными средствами).

Предоставление за счет средств федерального бюджета субсидий на возмещение затрат на уплату процентов по банковским кредитам на обеспечение земельных участков коммунальной инфраструктурой в целях жилищного строительства, полученных в российских кредитных организациях, предусматривается в следующих объемах (табл. 2).

Таблица 2

Размер компенсаций процентной ставки инвестору-застройщику из средств федерального бюджета, млрд руб.

Период	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	Итого
Объем субсидий из федерального бюджета	5,5 (по кредитам, полученным в 2006–2007 гг.)	5,9 (по кредитам, полученным в 2006–2008 гг.)	0,8 (по кредитам, полученным в 2006–2009 гг.)	4 (по кредитам, полученным в 2008–2009 гг.)	16,2

Возмещение затрат на уплату процентов по кредиту, полученному для обеспечения земельных участков коммунальной инфраструктурой в целях жилищного строительства, за счет субсидий из федерального бюджета производится на весь срок кредита. При этом возмещению за счет средств федерального бюджета подлежат затраты на уплату процентов по кредитам, рассчитанные исходя из предусмотренной кредитным договором процентной ставки, но не более ставки рефинансирования, установленной Центральным банком Российской Федерации на дату заключения кредитного договора.

Вторая группа инструментов участия бюджетных средств характеризуется большим объемом финансовых ресурсов, необходимым для финансирования жилищного строительства. На сегодняшний день предложенные инструменты не пользуются популярностью ввиду ограниченных возможностей бюджетов всех уровней. Однако опыт использования данных форм участия бюджетных средств свидетельствует о их высокой эффективности.

Бюджетное кредитование инвесторов-застройщиков.

Использование данного инструмента до недавнего времени практически не осуществлялось. Однако в рамках пролонгированной ФЦП «Жилище» на 2011–2015 гг.

было решено вернуться к его использованию. Так, в целях поддержки массового строительства жилья Агентством по ипотечному жилищному кредитованию при участии Федерального фонда содействия развитию жилищного строительства и исполнительных органов государственной власти субъектов Российской Федерации реализуются мероприятия по осуществлению целевого финансирования кредитных организаций для кредитования застройщиков, осуществляющих реализацию проектов строительства жилья экономкласса, и физических лиц, приобретающих жилые помещения в рамках таких проектов. После завершения жилищного строительства погашение целевых займов Агентству по ипотечному жилищному кредитованию будет осуществляться за счет средств граждан, приобретающих построенное в рамках проектов жилье с использованием в том числе механизма ипотечного жилищного кредитования. Реализация указанных мероприятий будет способствовать развитию кредитования застройщиков, осуществляющих строительство жилья экономкласса, повышению доступности приобретения гражданами жилья на первичном рынке с помощью ипотечных жилищных кредитов, стабилизации цен на такое жилье и обеспечению гарантий прав граждан, участвующих в долевом строительстве жилья. Финансирование мероприятий будет осуществляться Агентством по ипотечному жилищному кредитованию.

Долевое финансирование жилищного строительства из бюджетов всех уровней на паритетных условиях.

Необходимо отметить, что отечественная практика привлечения частных инвесторов для совместного финансирования жилищного строительства имеет особенность. Эта особенность заключается в том, что за счет средств регионального и федерального бюджетов возводятся инженерная инфраструктура жилых зданий. Такая подготовка площадок, намеченных для размещения объектов жилого назначения, значительно повышает конкурентоспособность таких предложений со стороны региональных и местных органов власти

Практика долевого участия средств бюджета всех уровней в строительстве объектов жилого назначения предполагает следующий вариант финансирования: из средств федерального бюджета финансируется 66 % расходов, связанных с обеспечением земельных участков инженерной инфраструктурой; из средств бюджетов субъектов РФ и местных бюджетов – 33 % расходов соответственно.

Целевой жилищный заем.

В условиях высоких банковских процентов, отсутствия долгосрочных денежных ресурсов у банков, а иногда нежелания банков по ряду причин выдавать кредиты строительным организациям на длительный срок источником финансирования жилищного строительства могут выступить средства населения. Несмотря на их «распыленность», в общем объеме данные средства составляют весьма значительные суммы, при этом отложенные на длительный период. Следует учитывать тот факт, что в списке приоритетов инвестирования гражданами сбережений жилье стоит на первом месте. Жилищные облигации могли бы стать доступным и привлекательным финансовым инструментом для населения уже при доходности 10–12 %, поскольку в отличие от банковских депозитов обладают большей ликвидностью. Следует отметить, что расходы бюджета связаны лишь с выплатой доходов из расчета 10–12 % годовых.

Отечественный опыт свидетельствует об успешной практике реализации программ внутреннего заимствования в форме целевых жилищных займов. Однако череда эко-

номических кризисов привела к снижению доверия частных инвесторов к данному виду финансового инструмента и свертыванию подобных программ.

Главным сдерживающим фактором развития данного инструмента является недостаточность гарантий в обеспечении займов. Однако на сегодняшний день существует достаточно большое количество специальных механизмов, гарантирующих инвесторам возвратность средств. К их числу относят, например:

- обеспечение займов определенными статьями бюджета;
- создание гарантийных внебюджетных фондов;
- залог недвижимости, находящейся в государственной и/или муниципальной собственности;
- государственные и муниципальные гарантии;
- гарантии сторонних организаций и др.

Необходимо обратить внимание на то, что прямые бюджетные инвестиции (инструменты II группы) могут быть компенсированы в результате реализации готовой строительной продукции в течение не более трех лет. Такая особенность обеспечивает возможность накопления необходимого бюджетного инвестиционного фонда в течение

3-х лет. По истечении 3-х лет потребность в бюджетных ресурсах отпадает, поскольку денежные средства, необходимые для стимулирования жилищного строительства, будут пополняться за счет свободной реализации готовой строительной продукции на рынке. Выделение бюджетных финансовых ресурсов в рамках бюджетных инструментов I группы не предполагает возврата от реализации готовой продукции.

Приведенная классификация участия средств бюджетов всех уровней в увеличении объемов жилищного строительства не претендует на то, чтобы быть исчерпывающей, однако, с точки зрения автора, содержит наиболее распространенные инструменты использования средств бюджета, направляемых на создание условий для развития жилищного строительства. Следует отметить, что каждая из представленных технологий участия бюджетных средств в жилищном строительстве имеет как положительные, так и отрицательные стороны. Такое положение свидетельствует о необходимости использования предлагаемых инструментов бюджетного финансирования жилищного строительства в качестве системы для достижения максимального социально-экономического эффекта.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. О федеральной целевой программе «Жилище» на 2002–2010 годы : постановление Правительства РФ от 17.09.2001 № 675 (ред. от 15.12.2010) // Собрание законодательства РФ. 2001. № 39. Ст. 3770.
2. О федеральной целевой программе «Жилище» на 2011–2015 годы : постановление Правительства РФ от 17.12.2010 № 1050 (ред. от 06.10.2011) // Собрание законодательства РФ. 2011. № 5. Ст. 739.
3. О содействии развитию жилищного строительства : федер. закон от 24.07.2008 № 161-ФЗ (ред. от 18.07.2011) (с изм. и доп., от 26.07.2011) // Собрание законодательства РФ. 2008. № 30 (ч. 2). Ст. 3617.

REFERENCES

1. On the federal target program Residential buildings for 2002–2010 : decree of the RF Government dated 17.09.2001 # 675 (revision as of 15.12.2010) // Collection of the RF legislation. 2001. # 39. Article 3770.
2. On the federal target program Residential buildings for 2011–2015 : decree of the RF Government dated 17.12.2010 # 1050 (revision as of 06.10.2011) // Collection of the RF legislation. 2011. # 5. Article 739.
3. On support of the residential construction development : federal law dated 24.07.2008 # 161-FZ (revision as of 18.07.2011) (revised and amended on 26.07.2011) // Collection of the RF legislation. 2008. # 30 (part 2). Article 3617.

УДК 69.003

ББК 65.315.441.2

Овчинников Алексей Павлович,
аспирант каф. технологии строительного производства
Волгоградского государственного архитектурно-строительного университета,
преподаватель каф. экономики и управления
Волгоградского института бизнеса,
г. Волгоград,
e-mail: apovchinnikov@yandex.ru

ВОЗМОЖНОСТИ РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНКА ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

POSSIBILITIES OF REGULATION OF THE RESIDENTIAL REAL ESTATES MARKET

Представлен анализ современного состояния рынка жилой недвижимости в России, а также приведены основания необходимости стимулирования жилищного строительства. Рассматриваются взаимодействие и степень влияния непосредственных участников рынка, к которым относятся инвесторы, финансовые институты, население и органы власти. Показывается взаимозависимость соот-

ношения средств, направленных на стимулирование спроса и предложения со стороны органов власти, темпов реализации проекта, рентабельности инвесторов и рыночной цены жилой недвижимости. Рассматриваются варианты стимулирования спроса и предложения со стороны органов власти, позволяющие повысить эффективность выполнения задач ФЦП «Жилище».

Analysis of the modern state of the residential real estate market in Russia has been presented, as well as the bases of necessity for the residential construction stimulation have been provided. The interface and the degree of effect of the direct market participants have been examined, which include investors, financial institutions, population and authorities. The interdependence of the ratio of the funds for stimulating demands and offer by the authorities, the rates of the project accomplishment, profitability of investors and the market price for residential real estates have been demonstrated. The options of stimulating demands and offer by the authorities have been examined, which allow increasing the effectiveness of accomplishment of the objectives of the federal target program Residential buildings.

Ключевые слова: рынок жилой недвижимости, государственное регулирование, жилищные проблемы, сегментирование рынка, взаимосвязь участников рынка, рентабельность инвестиций, недвижимость, строительство, инвестиции, ипотека.

Keywords: residential real estates market, state regulation, residential problems, market segmenting, interface of the market participants, investments profitability, real estate, construction, investments, mortgage.

В течение более 20 лет перехода российской экономики от командной к рыночной жилищная проблема не только не разрешилась, но еще более обострилась. В начале 1990-х гг. произошел резкий спад объемов жилищного строительства, и только с 2007 г. объемы ввода жилья вновь достигли уровня 1990 г. В 2000-х гг. наблюдался рост объемов введенного жилья, но с наступлением финансового кризиса объемы вновь снизились. При этом даже в лучшие годы количество введенных квадратных метров жилой площади не превышало темпы ввода жилья в Советском Союзе. Вопросы состояния и развития жилого фонда носят важный социально-экономический характер, поскольку:

- жилая недвижимость является товаром первой необходимости с самой высокой стоимостью потребления. В связи с этим в государстве должны быть созданы условия, позволяющие гражданам реализовать свои права на жилище в той или иной форме;

- согласно данным Федеральной службы государственной статистики, в среднем по России доля аварийного жилого фонда составляет 3,2 %. При этом большинство домов, построенных до 1975 г., были типовых серий и имели плановый срок использования 30–50 лет, однако продолжают эксплуатироваться до сих пор, что повышается риск для жильцов;

- в городах наблюдается дефицит жилых помещений не только количественный, но и качественный. На одного человека по нормативам должно приходиться 18 м², однако в среднем по России данный показатель составляет 22,3 м². В Европе данный показатель в 1,5–2 раза выше;

- ежегодно регион проживания в США меняют 15 % населения, в то время как в России данный показатель равен 2 %. Внутренняя миграция населения позволяет сгладить экономические диспропорции в развитии регионов за счет переезда граждан из регионов с избыточной рабочей силой в регионы, где ощущается ее нехватка. В нашей стране данные процессы усложнены ввиду дороговизны жилья для покупки и найма и неразвитости легального рынка наемного жилья;

- строительство является одной из отраслей экономической деятельности, в которой наблюдается наибольший мультипликативный эффект ввиду использования продукции практически всех других отраслей (лесное хозяйство, обрабатывающая промышленность, снабжение электро-

энергией, водоснабжение, транспорт, торговля, финансовая деятельность, образование и др.);

- доходы граждан не соответствуют необходимым объемам финансирования строительства и эксплуатации жилья. По различным оценкам, ипотека доступна только для 7–30 % населения;

- средневзвешенные ставки по ипотеке к настоящему времени снизились до 11,4 %. Следует обратить внимание, что практически все слои населения, которые могли позволить себе приобретение жилья в ипотеку, уже воспользовались этой возможностью. Оформив ипотеку, заемщики стараются как можно быстрее погасить ее, так как процентная ставка достаточно высока, нередко привлекая для этого средства ближайших родственников. Таким образом, ипотечное кредитование превратилось в средство изъятия денежных средств;

- существуют проблемы с перенаселением центров городов и неразвитостью транспортных коммуникаций. Увеличение количества автовладельцев в районах многоэтажной застройки порождает постоянные пробки в центрах городов, нехватку мест для парковки и увеличение дорожно-транспортных происшествий;

- существует необходимость развития малоэтажного и индивидуального строительства, так как применяемые в данном случае технологии являются наиболее энергоэффективными. Также управление малоэтажным и индивидуальным жилым фондом значительно проще, что позволяет формировать класс ответственных владельцев жилья.

В федеральной целевой программе «Жилище» на 2011–2015 гг. приводятся данные о том, что в 2009 г. жилищными условиями были недовольны около 60 % населения, при этом для 32 % семей жилищная проблема являлась наиболее острой и требовала решения в ближайшие 3 года. Также в ФЦП «Жилище» говорится о том, что каждая четвертая семья имеет жилье, находящееся в плохом или очень плохом состоянии, общая потребность в новом жилье составляет около 1 570 млн м², или 46 % жилищного фонда.

Влияние на рынок строительства жилой недвижимости оказывают следующие участники:

- инвестор;
- заказчик;
- генеральный подрядчик;
- субподрядчики;
- торговые организации;
- производители строительных материалов и строительной техники;
- федеральные, региональные и местные органы власти;
- финансовые институты (банки и другие учреждения, предоставляющие финансовые средства на стадии строительства и приобретения жилья);
- население.

Участников рынка жилой недвижимости можно разделить на две группы. К первой относятся участники, непосредственно влияющие на рынок. Это инвесторы, население, финансовые институты, а также органы власти всех уровней. Ко второй группе относятся участники, обеспечивающие процесс строительства жилой недвижимости, но влияющие на него опосредованно. К ней относятся генеральный подрядчик, субподрядчики, торговые организации, производители строительных материалов и строительной техники. Заказчиком может являться как сам инвестор, так и сторонняя организация, соответственно в данной классификации мы его либо объединяем с инвестором, либо рассматриваем как участника второй группы. Рассмотрим подробнее участников, оказывающих непосредственное влияние на рынок жилой недвижимости.

Инвестор. Его цель участия в строительной деятельности – получение прибыли на вложенный капитал с наименьшими рисками и затратами на реализацию проекта. На ситуацию на рынке может влиять только со стороны предложения, формируя рыночную стоимость, качество и класс строящегося жилья. Цена реализации основана прежде всего на себестоимости строительства и необходимой доходности инвестиций.

Основным показателем для участия инвестора в строительном проекте является рентабельность инвестиций (коэффициент «доход – издержки»). Данный показатель определяется по формуле:

$$PI = \frac{\text{прибыль}}{\text{затраты}} \quad (1)$$

Прибыль можно рассматривать как функцию от следующих показателей:

$$\text{Прибыль} = f(t, k, I_{\text{гос.спрос}}, I_{\text{населения}}, I_{\text{кредит.орг}}), \quad (2)$$

где t – номер периода, длительность проекта;

k – ставка дисконтирования;

$I_{\text{гос.спрос}}$ – объем средств, направленных органами власти на стимулирование спроса на рынке жилья;

$I_{\text{населения}}$ – объем средств, направленных населением на оплату приобретенного жилья;

$I_{\text{кредит.орг}}$ – объем средств, направленных финансовыми организациями на оплату приобретенного населением жилья.

Затраты можно рассматривать как функцию от последующих показателей:

$$\text{Затраты} = f(t, k, r, I_{\text{гос.предл.}}, I_{\text{собств.сп.}}, I_{\text{кредит.орг}}), \quad (3)$$

где t – номер периода, длительность проекта;

k – ставка дисконтирования;

r – стоимость кредитных ресурсов для инвестора;

$I_{\text{гос.предл.}}$ – объем средств, направленных органами власти на стимулирование предложения на рынке жилья;

$I_{\text{собств.сп.}}$ – объем собственных средств, направляемых в строительство жилья;

$I_{\text{кредит.орг}}$ – объем средств финансовых организаций, направленных на строительство жилья.

Такие показатели, как себестоимость строительства, площадь строящегося жилья, рыночная цена реализации и налоговые отчисления инвестора, влияющие на показатель рентабельности инвестиций, рассматриваются через денежные потоки средств от различных участников рынка жилой недвижимости.

Более подробно рассмотрим влияние такого показателя, как t . В формуле он имеет два значения. С одной стороны, он показывает номер периода для определения дисконтированной стоимости денежного потока, с другой стороны, – общую длительность реализации проекта. При этом срок реализации проекта имеет влияние на следующие факторы, определяющие уровень рентабельности инвестиций в строительство жилья:

– себестоимость строительства с увеличением срока реализации проекта имеет тенденцию к увеличению;

– величина налоговых отчислений зависит от сроков реализации проекта;

– текущая стоимость полученных доходов и расходов. Специфика рынка жилой недвижимости заключается в том, что с увеличением сроков реализации проекта происходит снижение рентабельности. Это вызвано тем, что затраты на строительство происходят на начальных этапах реализации проекта, а получение дохода происходит постепенно, причем чем ближе сроки окончания строительства, тем выше поступление доходов, так как снижаются риски для населения.

Таким образом, для инвестора сроки реализации проекта имеют важное значение, однако влиять на них он практически не может, так как зависит от поведения потребителей.

Население. Его цель – приобретение жилья с наилучшим соотношением цена – качество. На ситуацию на рынке может влиять только со стороны спроса за счет своей покупательной способности.

Население каждого муниципального образования можно разделить на следующие сегменты:

– имеет возможность приобрести жилье исключительно за счет собственных средств (органы власти не оказывают поддержки);

– имеет возможность приобрести жилье за счет собственных средств с привлечением кредитных ресурсов (органы власти не оказывают поддержки);

– не имеет возможности улучшить жилищные условия за счет собственных средств и кредитных ресурсов (государство оказывает поддержку в приобретении жилья в собственность в рамках федеральных, региональных и муниципальных программ);

– у государства существуют обязательства по предоставлению жилья по договору социального найма.

Наибольшим является сегмент населения, который не может приобрести жилье без помощи государства. Целесообразно разделить данный сегмент на следующий ряд сегментов:

– те, кто могут приобрести жилье в данный момент с помощью органов власти за счет помощи, оказываемой в соответствии с реализуемыми федеральными, региональными и муниципальными программами;

– те, кто могут приобрести жилье при помощи органов власти через один, два, три, четыре или пять лет за счет помощи, оказываемой в соответствии с реализуемыми федеральными, региональными и муниципальными программами. На больший срок сегментирования нецелесообразно в силу неустойчивости экономической ситуации в стране и мире, а также необходимости учета данных слоев в прогнозной и инвестиционной деятельности;

– те, кто не могут приобрести жилье без помощи органов власти в настоящее время.

Финансовые институты. Их цель – получение прибыли на инвестируемый капитал в строительство жилья и кредиты на приобретение недвижимости. На ситуацию на рынке могут влиять как со стороны спроса, так и со стороны предложения за счет изменения условий кредитования инвесторов и населения.

Органы власти. Их цель (в соответствии с ФЦП «Жилище» на 2011–2015 гг.) – создание условий для развития массового строительства жилья экономкласса; повышение уровня обеспеченности населения жильем путем увеличения объемов жилищного строительства и развития финансово-кредитных институтов рынка жилья; повышения доступности жилья в соответствии с платежеспособным спросом граждан и стандартами обеспечения их жилыми помещениями. Могут влиять на ситуацию на рынке как со стороны спроса, так и со стороны предложения за счет субсидирования процентной ставки инвестору, предоставления гарантий инвестору и субсидирования ипотечных кредитов.

Из приведенного анализа видно, что на ситуацию со стороны спроса и предложения могут влиять только два участника рынка. Крупнейшим банком является «Сбербанк». Его доля в общем объеме ипотечного кредитования в 2010 г. по оценкам «Эксперт РА» составила 48,7 %. Финансовые возможности банка позволяют реализовывать проекты по одновременной поддержке строительства жилья за счет кредитных средств и стимулирования спроса

на данную недвижимость путем снижения процентных ставок для ипотечных кредитов. Данные программы делают ипотечное кредитование более доступным для населения, но ограничены крупными городами и размером скидки по процентной ставке. При этом влияние финансовых институтов не является социально ориентированным, а обусловлено стремлением к увеличению прибыли. Также влияние финансовых институтов является разнонаправленным, поскольку на рынке присутствует множество игроков, каждый из которых преследует собственные цели. Таким образом, влияние финансовых институтов на ситуацию на рынке жилой недвижимости можно рассматривать лишь как средство частичного решения жилищных проблем, доступного для обеспеченных слоев населения.

Другим обладателем возможности влиять на предложение и спрос на рынке жилья является *государство*. Влияние данного участника рынка может быть централизованным и стремиться к получению оптимальных результатов от затраченных средств. Основным показателем для затраченных средств органами власти является их эффективность в удовлетворении социальных обязательств государства.

Органы власти имеют возможность влиять на соотношение спроса и предложения на рынке жилья, тем самым оказывая влияние на сроки реализации построенного жилья. Пропорции поддержки спроса и предложения должны определяться на основании рыночной цены реализации 1 м² жилой площади. В свою очередь, сроки реализации построенного жилья влияют на рентабельность инвестиций частных инвесторов. Изменение рыночной цены реализации построенного жилья влияет на соотношение стимулирования спроса и предложения на рынке жилья со стороны органов власти. Таким образом, получается циклическая взаимосвязь четырех показателей (рис. 1).



Рис. 1. Взаимосвязь субсидий, направленных на стимулирование рынка жилой недвижимости органами власти, и рыночной цены реализации жилья

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Михайлова Е. В. Особенности строительного комплекса Волгоградской области // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 4 (17). С. 44–47.
2. Алпатов А. В., Мещерякова Н. Е., Рубинштейн Е. Ю. Прогнозирование цен реализации жилья на первичном и вторичном рынках города Волгограда в условиях финансового кризиса // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2010. № 2 (12). С. 143–145.
3. О федеральной целевой программе «Жилище» на 2011–2015 гг. : постановление Правительства РФ от 17.12.2010 № 1050 (ред. от 06.10.2011) // Собрание законодательства РФ. 2011. № 5. Ст. 739.

REFERENCES

1. Mikhailov E. V. Peculiarities of construction complex of Volgograd region // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2011. # 4 (17). P. 44–47.

Решить данную взаимозависимость с получением наилучших результатов для удовлетворения социальных обязательств государства можно следующим образом: сроки реализации построенного жилья должны стремиться к минимуму. Чем короче сроки реализации построенного жилья, тем выше рентабельность частного инвестора. Сохраняя рентабельность на прежнем уровне, он имеет возможность регулирования других показателей, влияющих на рентабельность инвестиций. Данное влияние может быть оказано в следующих направлениях:

- снижение показателей $I_{\text{гос.спрос}}, I_{\text{населения}}, I_{\text{кредит.орг}}$, то есть снижение рыночной цены реализации построенного жилья, что приведет к выполнению органами власти одной из задач ФЦП «Жилище» – повышению доступности жилой недвижимости для населения;

- повышение показателей $I_{\text{гос.предл.}}, I_{\text{собств.сп.}}, I_{\text{кредит.орг}}$, то есть повышение объемов строительства при том же уровне себестоимости и рыночной цены реализации, что приведет к выполнению органами власти одной из задач ФЦП «Жилище» – увеличению объемов жилищного строительства;

- комбинированное влияние, которое позволит достичь частичного увеличения объемов строительства жилья с частичным снижением его рыночной стоимости.

При этом затраты органов власти не изменяются. Выбор той или иной стратегии зависит от платежеспособного спроса со стороны населения, подпадающего под действие программ содействия в приобретении жилья. Если потребности сегмента населения, который может приобрести жилье с помощью финансовой помощи, превышают предложение при заданном уровне цен, то необходимо выбрать второй вариант. Если же население не может приобрести жилье по рыночным ценам с финансовой поддержкой органов власти, то необходимо воспользоваться первым вариантом. В случае же недостаточного уровня предложения и платежеспособности населения подойдет третий вариант влияния на рынок жилой недвижимости со стороны органов власти.

Использование влияния соотношения стимулирования спроса и предложения на рынке жилья со стороны органов власти позволит при том же уровне затрат (для органов власти) добиться за счет ускорения реализации построенного жилья выполнения задач ФЦП «Жилище» на 2011–2015 гг. – увеличения объемов строящегося жилья и повышения доступности жилья в соответствии с платежеспособным спросом граждан.

2. Alpatov A. V., Meshcheryakova N. E., Rubinshtein E. Yu. Forecasting of prices for residential buildings selling at the primary and secondary markets of Volgograd in the conditions of financial crisis // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2010. # 2 (12). P. 143–145.

3. On the federal target program Residential buildings for 2011–2015: Decree of the RF Government dated 17.12.2010 # 1050 (revision as of 06.10.2011) // Collection of the RF legislation. 2011. # 5. Article 739.

УДК 658.5
ББК 65.441

Полин Руслан Николаевич,
аспирант каф. экономики и управления на предприятии в строительстве
Волгоградского государственного архитектурно-строительного университета,
г. Волгоград,
e-mail: polin-1@mail.ru

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА НА ОСНОВЕ РАЗВИТИЯ СИСТЕМ УПРАВЛЕНИЯ

INCREASE OF EFFECTIVENESS OF RESIDENTIAL AND MUNICIPAL SERVICES ON THE BASIS OF MANAGEMENT SYSTEMS DEVELOPMENT

Механизм управления жилищно-коммунальным хозяйством страны постоянно менялся от жестко централизованного до децентрализованного. Одной из основных причин кризисных явлений в системе жилищно-коммунального хозяйства является неудовлетворительное обеспечение отрасли квалифицированными кадрами. Преобразования в жилищно-коммунальной сфере на современном этапе определяют необходимость сосредоточить усилия не только на рационализации и снижении издержек производства и качества выполняемых услуг, но и на структурной перестройке системы организации отрасли, что в значительной степени требует дополнительных знаний у руководителей и специалистов. Проблема подготовки профессиональных кадров сегодня стоит остро перед всеми отраслями экономики.

The mechanism of management of residential and municipal services of the country have been constantly changed from the tough centralized to de-centralized. One of the major reasons of crisis events in the system of residential and municipal services is the unsatisfactory providing of the branch with the qualified personnel. Modifications in the residential and municipal area at the modern stage determine the necessity to focus the efforts not only at the rationalization and reduction of production expenses and quality of the services rendered, but at the structural reconstruction of the branch arrangement system, which requires the managers and specialists to obtain additional knowledge. The issue of training of professional personnel is critical for all branches of economics.

Ключевые слова: жилищно-коммунальное хозяйство, программно-целевой подход, система управления, эффективная совместная деятельность, организация ЖКХ, подготовленные кадры, организационная структура, контролирующий параметр, менеджмент (управление) в ЖКХ, прямые и обратные связи.

Keywords: residential and municipal services, programmatic-target approach, management system, effective joint activity, arrangement of residential and municipal services, trained personnel, organizational structure, control parameter, management of the residential and municipal services, direct and backward connections.

Общие методические принципы изучения процессов управления включают в себя такой способ и прием, как метод научной абстракции, когда отвлекаются от второстепенных сторон управленческих явлений и выявляют в них существенные, формируют определенную логику необходимости и закономерности управляющего воздействия на реальную экономическую действительность. В связи с тем, что процессам управления присущи количественные и качественные определенности, следует указать на необходимость обеспечения единства анализа и синтеза, индукции и дедукции. При анализе происходит мысленное расчленение процессов управления на составные части и структуры, которые исследуются отдельно, синтез же позволяет воссоздать единую целостную систему. Посредством индукции обеспечивается переход от изучения единичных факторов к общим положениям и выводам. Дедукция позволяет переходить от наиболее общих выводов к относительно частным.

О количественной стороне управления, его воздействию на хозяйственную и социально-экономическую жизнь, переходе этих взаимосвязей в новое качество дают представление математические и статистические приемы, а также средства исследования с широким применением вычислительной техники, моделирование процессов управления, эксперименты на различных уровнях управления социально-экономической жизнью общества.

Действующая система управления жилищным фондом доказала свою неэффективность, что подтверждается как убыточной деятельностью муниципальных предприятий, обслуживающих жилищный фонд, так и неудовлетворительным состоянием самого жилищного фонда. Также необходимо признать, что институт эффективного собственника жилья не сформирован и надеяться на то, что в ближайшее время он появится, не стоит, так как для этого необходимо, как минимум, изменить отношение граждан к своему жилью, повысить ответственность и грамотность в управлении им, устранить разобщенность собственников и их интересов, что практически невозможно.

Если нет эффективного собственника, то следует искать эффективного управляющего. Будущее за профессионалами, так как управление жилищным фондом, его обслуживание –

сложная и весьма ответственная задача, которая касается каждого из нас. Создание института управляющих домами (управдомов) может значительно улучшить ситуацию. Нерационального управляющего легче выбраковать, чем управляющую компанию. Сам рынок управляющих домами сформируется достаточно быстро. Профессионально подготовленные кадры будут иметь преимущество перед другими соискателями, претендующими на звание управдома. Звено управдомов может быть успешно внедрено в любой из трех возможных способов управления многоквартирным жилым домом, что приведет к повышению эффективности управления и снижению социальной напряженности в секторе ЖКХ.

В современном менеджменте жилищно-коммунального хозяйства (далее – ЖКХ) множество разных организаций, представляющих собой совокупность людей, групп, объединенных для достижения поставленной цели, решения какой-либо задачи на основе принципов разделения труда и распределения обязанностей. Это могут быть государственные учреждения, общественные, научно-производственные объединения, частные предприятия.

Организации ЖКХ создаются для удовлетворения людей жильем, снабжения водой и топливом, очистки и освещения улиц, организации транспортного, бытового, ритуального и других видов обслуживания. Они имеют самое различное назначение, размеры, строение и другие параметры. Такое разнообразие важно при рассмотрении организации как объекта управления. Множество целей и задач, стоящих перед организациями ЖКХ, приводит к тому, что для управления ими требуются специальные знания и искусство, методы и приемы, обеспечивающие эффективную совместную деятельность работников всех структурных подразделений.

Любая организация ЖКХ, вне зависимости от ее конкретного назначения, имеет ряд параметров, среди которых главными являются: цели организации, ее организационная структура, внешняя и внутренняя среда, совокупность ресурсов, нормативная и правовая основа, специфика процесса функционирования, система социальных и экономических отношений, организационная культура.

Каждая организация ЖКХ имеет конкретную систему управления. Любой вид управленческой деятельности связан с управлением людьми, объединенными в рамках предприятия в отделы, подразделения, службы и т. д. Следовательно, управленческая деятельность – это управление социальными коллективами людей, которые рассматриваются как социально управляемые системы. В качестве социально управляемой системы может рассматриваться организация ЖКХ любого уровня: министерства, федерального агентства, научно-производственного объединения, предприятия, фирмы, службы заказчика, ТСЖ, ЖЭК.

Система – это совокупность целостных упорядоченных взаимосвязанных элементов и подсистем, взаимодействующих между собой и участвующих в том или ином виде в процессе функционирования по обеспечению своего предназначения и достижению какой-либо цели. Система имеет потребность в организации и управлении. В настоящее время выделяют микроскопическое, функциональное, макроскопическое, иерархическое и процессуальное представления системы.

Микроскопическое представление системы основано на понимании ее как множества наблюдаемых и неделимых величин (элементов). Структура системы фиксирует расположение выбранных элементов и их связи.

Под функциональным представлением системы понимается совокупность действий (функций), которые необходимо выполнять для реализации целей функционирования системы.

Макроскопическое представление характеризует систему как единое целое, находящееся в «системном окружении» (среде). Следовательно, система может быть описана множеством внешних связей со средой.

Иерархическое представление строится на понятии «подсистема» и рассматривает всю систему как совокупность подсистем, связанных иерархически.

Процессуальное представление характеризует состояние системы во времени.

Выделяют требования к системам управления, по которым можно судить о степени организованности систем. К ним относятся:

- 1) детерминированность элементов системы;
- 2) динамичность системы;
- 3) наличие в системе управляющего параметра;
- 4) наличие в системе контролирующего параметра;
- 5) наличие в системе каналов (по крайней мере одного)

обратной связи.

Соблюдение этих требований должно обеспечивать эффективный уровень функционирования органов управления.

Детерминированность проявляется в организации взаимодействия подразделений органов управления, и деятельность одного элемента (управления, отдела) сказывается на других элементах системы. Например, если в организационной структуре управления есть отдел, действия которого не влияют на другие подразделения, то он является лишним в системе управления.

Вторым требованием системы управления является динамичность, т. е. способность под воздействием внешних и внутренних возмущений оставаться некоторое время в определенном неизменном качественном состоянии. К внешним возмущениям можно отнести указы вышестоящих организаций, изменения ситуаций на рынке, экономические и политические факторы, в внутреннем – отсутствие в организации достаточного количества квалифицированных кадров, ряда ответственных работников, плохие условия труда, несвоевременную выплату заработной платы и т. д.

Под управляющим параметром в системе управления понимают такой ее параметр (элемент), посредством которого можно управлять деятельностью всей системы и ее отдельными элементами. Таким параметром (элементом) в социально управляемой системе признается руководитель подразделения данного уровня. Он отвечает за деятельность подчиненного ему подразделения, воспринимает управляющие сигналы руководства организации, организует их выполнение, несет ответственность за выполнение всех управленческих решений. При этом руководитель должен обладать необходимой компетенцией, а условие работы – позволять выполнить данное поручение.

Отсутствие управляющего параметра приводит к принятию субъективных управленческих решений, т. е. волевому стилю руководства.

Контролирующий параметр – элемент, постоянно контролирующий состояние объекта управления, не оказывающий при этом на него (или на любой элемент системы) управляющего воздействия. Контроль субъекта управления предполагает курирование обработки любого управляющего сигнала, поданного на вход данной системы. Функцию контролирующего параметра в системе управления, как правило, реализует один из сотрудников аппарата управле-

ния. Любые управленческие решения в системе управления должны проходить только через элемент, выполняющий функции контролирующего параметра.

Наличие прямых и обратных связей в системе обеспечивается четкой регламентацией деятельности аппарата управления по приему и передаче информации при подготовке управленческих решений.

Исходя из общих понятий системы, менеджмент (управление) в ЖКХ можно представить как единый организм со своими структурами, организацией, закономерностями и особенностями развития, функциями, путями, методами и механизмами социально-экономического регулирования хозяйственных и коммерческих процессов.

Новые правовые и экономические регуляторы существенно меняют отношения не только с государством, но и на уровне трудовых коллективов, отдельно взятых работников, между руководителями, специалистами и кадрами массовых профессий. Поэтому необходимо уделять постоянное внимание интеграционным процессам в менеджменте, всей его методологии, социальной инфраструктуре и этикету.

Итак, использование теории систем позволяет рассматривать систему управления ЖКХ в единстве его основных частей, неразрывно связанных с «внешними» условиями (факторами) и необходимостью усиления действия сознательных факторов организации и управления общественным производством в ЖКХ.

Организации ЖКХ представляют собой открытую целостную систему, которая многочисленными нитями связана с внешней средой. Под внешней средой организации понимают совокупность элементов, окружающих организацию и оказывающих на ее деятельность заметное влияние. Факторы внешней среды подразделяют на факторы прямого воздействия и факторы косвенного воздействия. Факторы прямого воздействия непосредственно влияют на деятельность организации. К ним относятся деятельность поставщиков, потребителей и конкурентов, наличие материалов, трудовых и иных ресурсов, нормативные акты федерального правительства и местных органов власти, профсоюзов. Под средой косвенного воздействия понимают факторы, которые не оказывают прямого быстрого воздействия на деятельность организации. К этим факторам относят состояние макроэкономики, уровень научного и технического прогресса, социально-культурные и политические перемены, влияние групповых, национальных интересов и существенные для организации события (войны, конфликты, кризисы и т. п.).

Все факторы внешней среды взаимосвязаны и взаимодействуют между собой. Поэтому менеджеры должны тщательно анализировать всю их совокупность и учитывать в процессе управленческой деятельности.

«Внешние» условия (факторы) в современной системе взглядов на менеджмент относятся к главным предпосылкам успешной хозяйственной, коммерческой и социальной деятельности предприятий ЖКХ.

В практическом плане для современной системы взглядов на отраслевой менеджмент и его взаимодействие с «внешними» условиями приоритетными являются:

- влияние управления на стабилизацию путем усиления всеобщего внимания к вопросам экологии ЖКХ для снижения техногенной нагрузки на окружающую среду;
- признание ведущей роли технологий в ЖКХ, с тем чтобы управленческая деятельность на местах содействовала принятию рациональных решений на основе современных технологий и достижений научно-технического прогресса;

- усиление действия сознательных факторов менеджмента в ЖКХ с целью достижения регуляции и порядка во взаимосвязях с «внешними» условиями хозяйствования.

В реализации функций менеджмента ЖКХ в рамках той или иной системы на качество управления хозяйственно-экономической деятельностью большое влияние оказывает ситуационный подход к принятию тех или иных управленческих решений, к реализации последующего управляющего воздействия.

Сущность ситуационного подхода заключается в том, что побудительным мотивом к проведению исследования деятельности организации ЖКХ служат конкретные ситуации, широкий диапазон которых влияет на эффективность управления. При таком подходе система управления в зависимости от характера ситуаций может менять любую из своих характеристик.

Объектами анализа могут быть:

- структура управления: в зависимости от ситуации и на основании проведенных объемных расчетов выбирается структура управления с преобладанием либо вертикальных, либо горизонтальных связей;
- методы управления;
- стиль руководства: в зависимости от профессионализма, численности и личных качеств сотрудников выбирается стиль руководства, ориентированный либо на задачи, либо на человеческие отношения;
- внешняя и внутренняя среда организации;
- стратегия развития организации;
- технологические особенности производственного процесса.

Ситуация представляется как временной срез состояния той или иной системы во взаимодействии с «внешними» условиями. Для ситуации характерны статическое состояние сложившейся обстановки, а также динамика ее перемен и сама оценка происходящего взаимодействия.

Анализ ситуации необходим для того, чтобы можно было выявить или уточнить исходные данные для последующего принятия управленческого решения и его выполнения. Виды ситуаций в ЖКХ носят самый разнообразный характер. Например, производственные ситуации отражают состояние производства как объекта управления с учетом внутривозрастных связей и отношений. В свою очередь, хозяйственная ситуация анализируется и оценивается экономическими показателями, влияние на которые оказывают «внешние» условия (договорные обязательства, уровень оптовых и розничных цен, соблюдение платежной дисциплины и т. д.). Бывают плановые и отчетные, проблемные и рискованные, экстремальные и конфликтные, конкретные и игровые, экспериментальные и другие ситуации.

Любую ситуацию в системе менеджмента в ЖКХ можно представить как конкретный набор обстоятельств, оказывающих влияние на хозяйственную, экономическую и социальную деятельность предприятий ЖКХ в конкретный период времени. В связи с этим признается важность специфических приемов, организационных, экономических факторов, с помощью которых менеджмент обеспечивает достижение поставленных целей и задач исходя из ситуации.

Жилищно-коммунальный комплекс России переживает кризис, обусловленный накопленными проблемами в этом секторе экономики, общим социально-экономическим кризисом в стране, ошибками в жилищной и коммунальной политике, а также специфическими отраслевыми проблемами, усугубляющими положение. Анализ приоритетных направлений в жилищном и коммунальном комплексе

позволяет рассматривать ситуационный подход как концепцию менеджмента (управления) в конкретной ситуации регионального ЖКХ, нацеленную на выработку и реализацию управленческих решений, опирающихся на «внутренние» возможности организаций, возможности «внешних» условий (факторов), а также на выбор поведения (хозяйственного, коммерческого, социально-психологического).

Интеграционные процессы в менеджменте неразрывно связаны с программно-целевым подходом к прогнозированию, бизнес-планированию и менеджменту (управлению) в ЖКХ, который представляет разработку и реализацию комплексных программ с ориентацией на постоянную цель и достижение конечных результатов (хозяйственных, коммерческих, социальных).

Конечными результатами и общими чертами любой программы являются:

- наличие системы количественных и качественных показателей для достижения запрограммированных экономических, хозяйственных, социальных и других целей и задач;

- стратегическая направленность, централизация и интеграция необходимых средств и ресурсов, а также функций и ответственности;

- контроль выполнения программ при наличии общего руководства с помощью подвижных и гибких форм управления;

- межведомственный и межотраслевой характер программ при строгой и хорошей координации и увязке функциональных обязанностей на одном или различных уровнях;

- мультипликационный подход к прогнозированию, бизнес-планированию и управлению, увеличивающий социально-экономическую эффективность нововведенной программы, одной из ее частей и системы в целом.

Значение вышеприведенных черт программно-целевого подхода к менеджменту в том, что он позволяет охарактеризовать его как синтез, органическое единство целевого и программного управления. Интеграционные свойства программы усиливают значение организационной формы управления, четко ориентированной на достижение главной цели, конечного результата. Самодвижение к цели иногда приобретает более рациональный характер, и для этого требуется надежность управления, его гибкость и подвижность, с тем чтобы своевременно реагировать на изменения

на стадиях управления, выбрать лучший вариант для выполнения решаемых задач.

Таким образом, можно выделить следующие основные стадии программно-целевого менеджмента (управления) в ЖКХ:

- познавательная, информационная стадия – изучается и оценивается ситуация; выявляются проблемы, наличие ресурсов, уровень конкуренции, доля рынка и другие возможности для совершенствования системы управления организацией;

- целевая стадия – формируются цели, подцели, выстраивается само «дерево целей»;

- практически-стратегическая стадия – вырабатывается стратегия реализации цели, разрабатываются и описываются мероприятия и пути их выполнения;

- организационная стадия – формирование органов и разработка механизма управления реализацией намеченных планов;

- реализационная и практическая стадия;

- стадия для подведения итогов.

В современных условиях перед ЖКХ встали качественно новые методологические, методические и практические задачи управленческой деятельности. Они направлены на такое совершенствование системы управления, которое обеспечило бы построение организационных структур, соответствующих требованиям времени, усилило их воздействие на достижение первоочередных целей и приоритетов жилищной и коммунальной политики. С учетом сказанного растет значение концептуального видения решаемых проблем. Так, в долгосрочной перспективе целью развития ЖКХ должно стать использование программно-целевого метода для уточнения основных направлений формирования эффективной и устойчивой системы управления. Как известно, неотъемлемой частью науки управления, и ЖКХ здесь не исключение, является искусство управленческой деятельности. Сегодня оно формируется в основном на личном жизненном опыте руководителей и специалистов высшего и среднего звена. Однако в дальнейшем необходимо внедрять новые научные методы управления, проводить постоянную переподготовку и обучение кадров в области теории и методологии управления, а также стимулировать внедрение полученных знаний в практику хозяйственной деятельности.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Слияков Ю. В. Менеджмент в жилищно-коммунальном хозяйстве. М.: Финансы и статистика; ИНФРА-М, 2010. 352 с.
2. Антикризисное управление / под ред. Э. М. Короткова. М.: Инфра-М, 2005. 620 с.
3. Виханский О. С., Наумов А. И. Менеджмент. 4-е изд. М.: Экономистъ, 2006. 670 с.
4. Коротков Э. М. Концепция российского менеджмента. М.: ДеКа, 2004. 896 с.
5. Фатхутдинов Р. А. Инновационный менеджмент. СПб.: Питер, 2008. 448 с.
6. Управление ЖКХ [Электронный ресурс] // APTR.ru. Режим доступа: <http://www.aptr.ru/housing/upravlenie-jkh.html> (дата обращения: 01.12.2011).

REFERENCES

1. Sliyakov Yu. V. Management of residential and municipal services. M.: Finances and statistics; INFRA-M, 2010. 352 p.
2. Anti-crisis management / ed. by E. M. Korotkov. M.: Infra-M, 2005. 620 p.
3. Vikhansky O. S., Naumov A. I. Management. 4th ed. M.: Economist, 2006. 670 p.
4. Korotkov E. M. Concept of Russian management. M.: DeKa, 2004. 896 p.
5. Fatkhutdinov R. A. Innovation management. SPb.: Piter, 2008. 448 p.
6. Management of residential and municipal services [Electronic resource] // APTR.ru. Access mode: <http://www.aptr.ru/housing/upravlenie-jkh.html> (date of viewing: 1.12.2011).

01. – ЭКОНОМИКА, ОРГАНИЗАЦИЯ И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ, ОТРАСЛЯМИ, КОМПЛЕКСАМИ АПК И СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО

**УДК 338.43
ББК 65.32-45**

Беляков Андрей Владимирович,
канд. техн. наук, доцент каф. экономики и внешнеэкономической деятельности
Волгоградского государственного аграрного университета,
г. Волгоград,
e-mail: andreyvolga@mail.ru;

Лихолетов Евгений Александрович,
канд. с.-х. наук, доцент каф. экономики и внешнеэкономической деятельности
Волгоградского государственного аграрного университета,
г. Волгоград,
e-mail: andreyvolga@mail.ru;

Лучина Ирина Викторовна,
канд. экон. наук, доцент каф. экономики и внешнеэкономической деятельности
Волгоградского государственного аграрного университета,
г. Волгоград,
e-mail: andreyvolga@mail.ru

СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ БАХЧЕВОДСТВА ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ

THE STATE AND TRENDS OF MELON-GROWING DEVELOPMENT IN VOLGOGRAD REGION

Отражено состояние развития бахчеводства Волгоградской области за период 2000–2010 гг., проведен индексный анализ валового сбора бахчевых по всем категориям хозяйств и личным хозяйствам населения, выявлена тенденция роста урожайности по данной культуре на краткосрочную перспективу, рассчитаны показатели экономической эффективности производства и реализации бахчевых за исследуемый период. Показано соотношение бахчевых на орошаемых и богарных землях Волгоградской области, а также распределение производства товарной продукции по районам области, что свидетельствует об актуальности проведенных научных исследований.

The article has reflected a current state of development of water-melons growing in Volgograd region during 2000–2010; the index analysis of total gathering of water-melons in all categories of economy and personal economy of population has been performed; the tendency of growth of productivity of the given culture for the short-term prospect has been revealed; the indicators of economic efficiency of manufacturing and selling of melons and gourds in the period under consideration have been calculated. The article has demonstrated the ratio of watermelons on irrigated and dry farming lands of Volgograd region, as well as distribution of manufacturing of commodity output in the districts of the region that indicates the urgency of performance of scientific researches.

Ключевые слова: валовой сбор, посев бахчевых, структура площадей, личные хозяйства, урожайность, эффективность производства, коммерческая себестоимость, уровень рентабельности, конъюнктура рынка, цена реализации.

Keywords: total gathering, crops of melon and gourds, structure of areas, personal economy, productivity, production efficiency, commercial cost price, level of profitability, market condition, price of selling.

В 1980-е гг. главным направлением интенсификации сельскохозяйственного производства была его специализация и концентрация. В Волгоградской области сложились крупные зоны товарного производства зерна, овощей, бахчевых и другой сельскохозяйственной продукции. Волгоградские арбузы поставляли в 70 промышленных центров страны. В стоимости товарной продукции области на долю бахчеводства приходилось около 17 %.

В результате трансформационных преобразований, проводимых в сельском секторе, во всех категориях хозяйств Волгоградской области в течение 5 лет, вплоть до 1995 г., продолжалось сокращение посевных площадей, в том числе и под бахчевыми, снижалась урожайность, а следовательно, и валовой сбор. Анализируя динамику производства продукции бахчевых с начала XXI в. (табл. 1), считаем целесообразным отметить, что изменение посевных площадей в сторону увеличения происходит неравномерно: в 2001 г. – спад, затем увеличение, в 2005 г. вновь спад и далее увеличение по годам, в 2008 и 2010 гг. вновь незначительное сокращение [1]. Что касается структуры распределения посевов по категориям производителей, то лидирующее положение до 2004 г. занимали личные хозяйства населения. За период 2000–2003 гг. посевные площади в личных подсобных хозяйствах увеличились на 55,6 %, достигнув 28 тыс. га, однако в период 2004–2010 гг. посевные площади снизились до 12,4 тыс. га. Значительный рост посевов бахчевых за анализируемый период, составивший 188 % от площади 2000 г., наблюдался в крестьянских (фермерских) хозяйствах. В сельскохозяйственных предприятиях размер посевных площадей сократился на 4,5 тыс. га и составил в 2010 г. 66 % относительно 2000 г. В целом по всем категориям хозяйств рост посевных площадей под бахчевыми культурами составил в среднем за 11 лет 10 % в год [2].

Особенно наглядно распределение посевов по категориям производителей можно проследить, рассмотрев

структуру посевных площадей в области (табл. 2, рис. 1). Бахчеводство в регионе представлено сравнительно мелкими размерами. В структуре посевных площадей сельскохозяйственных культур Волгоградской области на долю бахчевых в 2010 г. приходится всего 1,9 %. В целом за исследуемый период посевные площади под продовольственными бахчевыми культурами увеличились на 4,7 тыс. га. Увеличение посевных площадей отразилось на валовом производстве бахчевых в области. В 2010 г. по сравнению с 2000 г. производство бахчевых увеличилось на 126,5 тыс. т.

По показателям валового производства лидируют личные хозяйства населения, собравшие в 2010 г. 125,3 тыс. т бахчевых, что составляет 56,4 % от общего валового сбора в области. Анализ результатов исследований валовых сборов этих культур подтверждает тенденцию роста производства продукции за последние 11 лет: за счет личных хозяйств населения – в 2,2 раза, за счет КФХ – в 3,8 раза, тогда как по сельхозпредприятиям изменение в 2010 г. относительно 2000 г. не наблюдается.

Можно сказать, что бахчеводство последовательно переходит в частный сектор, сосредоточивший в своих руках до 91,7 % валовых сборов продукции бахчеводства.

Увеличение уровня урожайности в среднем по области за изучаемый период составило 2,2 т/га. Личные хозяйства населения увеличивали выход продукции на 1 га в среднем на 0,62 т/га в год. Колебания уровня урожайности бахчевых за анализируемый период не могли не отразиться на валовых сборах.

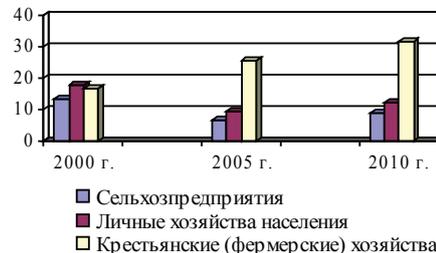


Рис. 1. Распределение посевов бахчевых культур по категориям производителей, тыс. га.

Таблица 1

Развитие бахчеводства в Волгоградской области

Субъект хозяйствования	Годы												2010–2000, %
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010, %		
Посевные площади, всего, тыс. га													
Все категории хозяйств	48,0	39,5	54,2	60,1	53,1	41,5	54,8	70,4	66,8	59,8	52,7	100,0	109,8
Сельхозпредприятия	13,2	8,9	12,2	10,6	6,5	6,8	9,1	11,3	11,2	10,0	8,7	16,5	66,0
Личные хозяйства населения	18,0	18,0	25,1	28,0	10,6	9,4	10,2	9,8	8,5	12,5	12,4	23,5	67,0
Крестьянские (ферм.) хозяйства	16,8	23,6	16,9	21,5	35,9	25,4	35,5	49,3	47,1	37,3	31,6	60,0	188,0
Валовое производство, тыс. т													
Все категории хозяйств	95,6	211,2	352,0	425,8	386,8	300,0	314,6	264,6	271,2	309,3	222,1	100,0	232,3
Сельхозпредприятия	18,5	12,9	10,6	19,0	13,7	15,0	18,4	22,7	22,6	12,9	18,5	8,3	100,0
Личные хозяйства населения	56,3	180,5	295,7	376,5	253,3	199,5	182,4	170,2	147,6	220,4	125,3	56,4	222,5
Крестьянские (ферм.) хозяйства	20,8	17,8	45,7	30,2	119,9	85,5	113,9	71,7	101,0	76,0	78,3	35,3	376,4
Урожайность, т/га													
Все категории хозяйств	2,0	5,3	6,5	7,1	7,3	7,2	5,7	3,8	4,1	7,1	4,2	x	210,0
Сельхозпредприятия	1,4	1,5	0,9	1,8	2,1	2,2	2,0	2,0	2,0	2,3	2,1	x	150,0
Личные хозяйства населения	3,1	10,0	11,8	13,5	23,9	21,2	17,9	17,4	17,4	19,2	10,1	x	325,8
Крестьянские (ферм.) хозяйства	1,2	1,4	2,7	1,4	3,3	3,4	3,2	1,5	2,1	2,0	2,5	x	208,3

Таблица 2

Распределение бахчевых культур по категориям производителей, тыс. га

Субъект хозяйствования	2000 г.		2001 г.		2002 г.		2003 г.		2004 г.		2005 г.		2006 г.		2007 г.		2008 г.		2009 г.		2010 г.		2010к 2000, %
	площадь	%	площадь	%	площадь	%	площадь	%	площадь	%	площадь	%	площадь	%	площадь	%	площадь	%	площадь	%			
Общая посевная площадь: все категории хозяйств	2610	100	2646	100	2852	100	2534	100	2891	100	2990	100	3114	100	3122	100	3164	100	3075	100	2726	100	104,4
Сельхозпредприятия	2101	80,5	2044	77,2	2307	80,39	1886	74,4	2092	72,4	2151	71,9	2178	69,9	2163	69,3	2173	68,7	2062	67,1	1784	65,4	84,9

Субъект хозяйствования	2000 г.	%	2001 г.	%	2002 г.	%	2003 г.	%	2004 г.	%	2005 г.	%	2006 г.	%	2007 г.	%	2008 г.	%	2009 г.	%	2010 г.	%	2010 к 2000, %
Личные хозяйства населения	78,7	3,0	89,5	3,4	92,7	3,2	102,6	4,1	69,5	2,4	68,4	2,3	69,2	2,2	68,6	2,2	57	1,8	65	2,1	61,0	2,2	77,5
Крестьянские (фермерские) хозяйства	430,4	16,5	512,5	19,4	452,3	15,9	545,3	21,5	730,2	25,2	770,8	25,8	866,1	27,9	890,6	28,5	934	29,5	948	30,8	881	31,9	204,7
Бахчи продовольственные, все категории хозяйств	48,0	1,8	39,5	1,5	54,2	1,9	60,1	2,4	53,1	1,8	41,5	1,4	54,8	1,8	70,5	2,3	66,8	2,1	59,8	1,9	52,7	1,9	109,8
Сельхозпредприятия	13,2	0,6	8,9	0,4	12,2	0,5	10,6	0,6	6,5	0,3	6,8	0,3	9,1	0,4	11,3	0,5	11,2	0,5	10,0	0,5	8,7	0,5	65,9
Личные хозяйства населения	18,0	22,9	18,0	20,1	25,1	27,1	28,0	27,2	10,6	15,3	9,4	13,7	10,2	14,7	9,8	14,3	8,5	14,9	12,5	19,2	12,4	20,3	68,8
Крестьянские (фермерские) хозяйства	16,8	3,9	12,6	2,5	16,9	3,7	21,5	3,9	35,9	4,9	25,4	3,3	35,5	4,1	49,3	5,5	47,1	5,0	37,3	3,9	31,6	3,6	188,0

Изменение валовых сборов бахчевых культур может происходить по двум причинам: изменения урожайности и посевных площадей. Влияние этих факторов на урожай изучаемой культуры можно выявить, используя индексный анализ. На основе него следует заключить, что валовой сбор продукции бахчеводства в целом по области вырос в 2010 г. на 125,3 тыс. т за счет повышения урожайности на 210 % и увеличения площади посева на 109,8 % относительно 2000 г. Личные хозяйства населения за исследуемые 11 лет увеличили валовой сбор на 69,4 тыс. т за счет роста урожайности на 326 %, причем посевные площади при этом сократились на 31,1 %.

Таким образом, проведенные расчеты свидетельствуют о повышении интенсивности ведения бахчеводства, при котором получение дополнительной продукции сопровождается значительным повышением выхода товарной продукции с единицы ресурса. Личные хозяйства начиная с 2001 г. увеличивали валовые сборы за счет роста урожайности, которая составила в 2010 г. 10,1 т/га против 2,1 т/га по сельскохозяйственным предприятиям.

Расчеты показали, что урожайность бахчевых культур по всем хозяйствам Волгоградской области ежегодно растет на 4,2 т, а в личных хозяйствах – на 4,5 т. Это наглядно представлено на рис. 2 и 3.

Вопрос об использовании орошаемых земель при размещении посевов бахчевых в настоящее время становится все более актуальным. Данные табл. 3 свидетельствуют о том, что в 2008 г. посевная площадь, отводимая под бахчевые на орошении, составила 6 550 га против 2 310 га в 2000 г., т. е. на

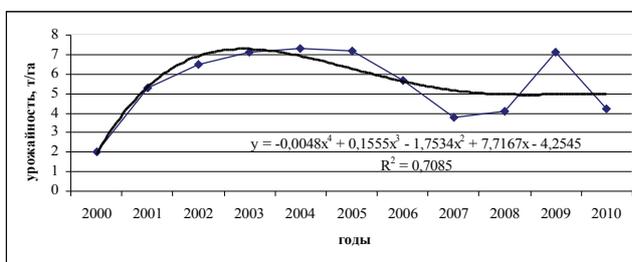


Рис. 2. Динамика урожайности бахчевых по всем хозяйствам Волгоградской области

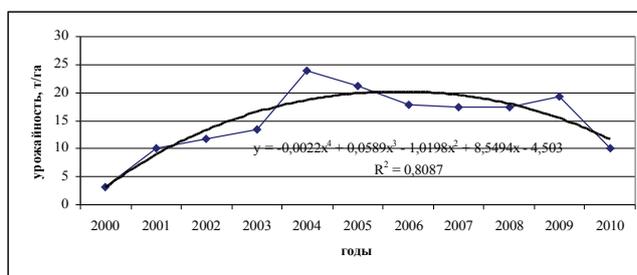


Рис. 3. Динамика урожайности бахчевых по личным хозяйствам населения Волгоградской области

протяжении 8 лет наблюдался интенсивный рост доли орошаемого бахчеводства, однако в 2009 г. произошло резкое сокращение посевных площадей более чем в два раза. Тем не менее доля площадей под бахчевыми на орошении возросла с 4,8 % в 2000 г. до 12,9 % в 2010 г., т. е. почти в 2,7 раза.

Таблица 3

Размещение бахчевых на орошаемых и богарных землях Волгоградской области за 2000–2010 гг., тыс. га

Годы	Площадь бахчевых	в том числе	
		на орошении	%
2000	48,0	2,31	4,8
2001	39,5	2,54	6,4
2002	54,2	2,16	4,0
2003	60,1	0,71	1,2
2004	53,1	6,42	12,0
2005	41,5	5,89	14,2
2006	54,8	6,29	11,5
2007	70,5	6,52	9,3
2008	66,8	6,55	9,8
2009	59,8	3,08	5,2
2010	52,7	6,8	12,9
2010/2000	1,10	2,9	x

Соотношение посевов бахчевых на богарных и орошаемых земельных участках более наглядно показано на рис. 4.

Необходимо отметить также тенденцию роста посевных площадей в указанных основных местах сосредоточения бахчевых культур. Несмотря на то, что общая площадь посевов за 2010 г. сократилась на 11,9 %, в отдельных районах области она, напротив, увеличилась по сравнению с 2000 г.

Большой интерес при изучении состояния бахчеводства, на наш взгляд, представляет распределение производства товарной продукции по районам области (табл. 4).



Рис. 4. Размещение посевов бахчевых на орошаемых и богарных землях Волгоградской области, тыс. га

Как свидетельствуют наши исследования, в Волгоградской области производство бахчевых сосредоточено в пяти основных районах – Быковском, Камышинском, Иловлинском, Николаевском и Серафимовичском. Доля посевных площадей с каждым годом возрастала и в 2010 г. составила 76,5 % от общей площади посева бахчевых по области. Лидирующим районом по площади посевов исследуемой культуры является Быковский, на долю которого приходится в среднем за анализируемый период 32,4 % всех посевных площадей. Остальные районы имеют незначительные различия по посевным площадям. Их участие в структуре посевов области колеблется от 24,5 до 47,3 % в 2000 и 2010 гг. соответственно.

Все это свидетельствует об актуальности проводимых научных исследований.

Преобразования в аграрном секторе привели не только к спаду производства, но и снижению его экономической эффективности. Экономическая эффективность в самом общем виде показывает конечный полезный эффект от применения средств производства и живого труда. Применительно к сельскому хозяйству это получение максимального количества продукции на единицу ресурсов.

Расчеты показали, что до 2000 г. наблюдалось ежегодное существенное ухудшение финансовых результатов как всего сельского хозяйства, так и отдельных его видов. С 2001 г. постепенно начало укрепляться положение отечественных товаропроизводителей на внутреннем рынке, что не замедлило сказаться на динамике эффективности всего агропромышленного производства и, в частности, на эффективности бахчеводства (табл. 5).

Проведенные нами исследования свидетельствуют о недостаточно высоком уровне эффективности производства продукции бахчевых в сельскохозяйственных предприятиях области. Себестоимость продукции является важным экономическим показателем, ее величина определяет размер прибыли и, следовательно, рентабельность производства. Анализ производственной себестоимости бахчевых показал, что за период с 2000 по 2010 гг. она увеличилась в 5 раз и составила на 1 т 2814,1 руб. Примерно такое же увеличение (в 4,4 раза) произошло и по коммерческой себестоимости.

Таблица 4

Концентрация посевов бахчевых по районам Волгоградской области, тыс. га

Районы производства	2000 г.		2001 г.		2002 г.		2003 г.		2004 г.		2005 г.		2006 г.		2007 г.		2008 г.		2009 г.		2010 г.	
	Посевная площадь	%																				
Быковский	17,8	37,1	15,3	38,7	23,2	42,8	2,5	41,5	23,0	43,4	16,9	40,8	22,4	40,9	27,0	38,2	21,3	31,9	7,2	12,0	14,6	27,7
Камышинский	3,5	7,3	5,3	13,4	5,6	10,3	4,1	6,9	2,6	4,8	2,7	6,4	3,8	6,9	4,8	6,8	4,8	7,2	2,0	3,3	3,5	6,6
Иловлинский	7,8	16,3	4,3	10,9	5,3	9,8	5,9	9,8	4,0	7,6	2,9	6,9	4,4	8,1	8,1	11,4	8,5	12,7	8,1	13,6	7,5	14,2
Николаевский	3,3	6,8	3,7	9,4	3,9	7,2	6,8	11,3	5,3	10,0	6,5	15,6	9,004	16,4	11,7	16,6	11,1	1,6	7,1	11,9	5,1	9,6
Серафимовичский	3,9	8,1	2,8	7	6,7	12,4	7,5	12,5	9,6	18,1	5,7	13,7	6,4	11,7	9,0	12,8	8,9	13,3	5,1	8,5	9,6	18,2
Итого по районам	36,3	75,5	31,4	79,4	44,7	82,5	49,3	82,0	44,5	83,9	34,6	83,3	46,0	84,0	60,5	85,8	54,6	82,7	30,3	50,7	40,3	76,5
Итого по области	48,0	100	39,5	100	54,2	100	60,1	100	53,1	100	41,5	100	54,8	100	70,4	100	66,8	100	59,8	100	52,7	100

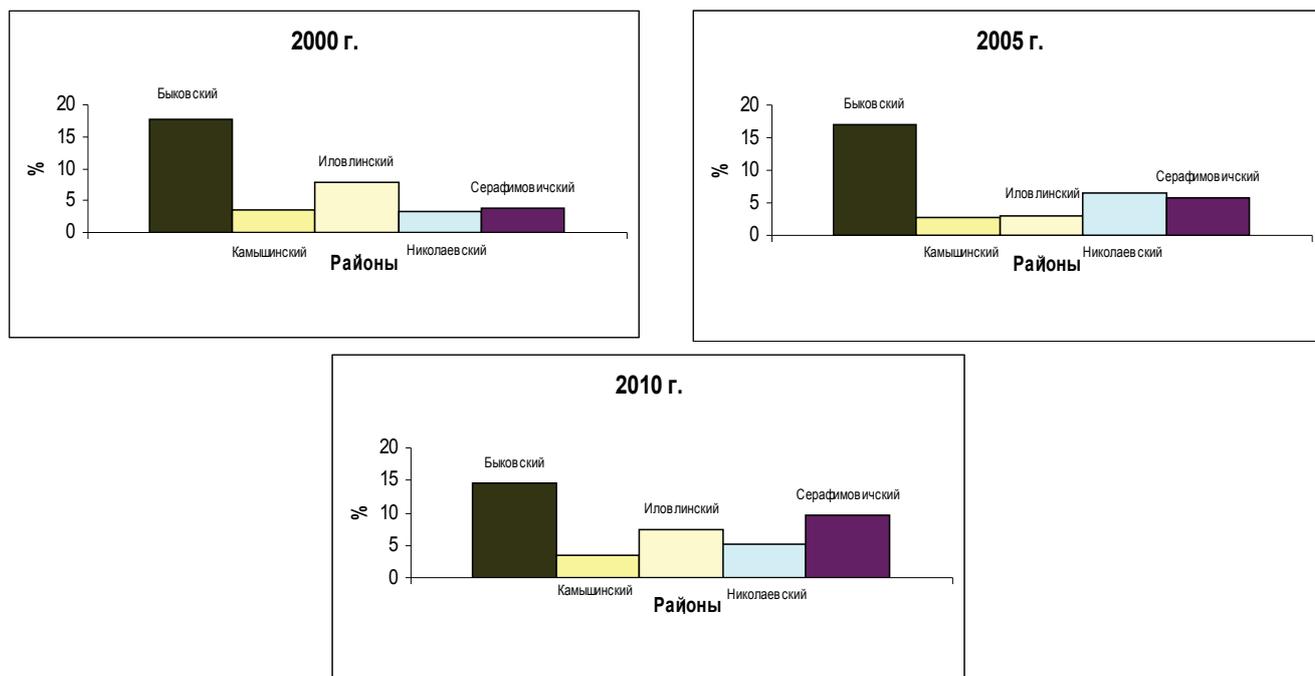


Рис. 5. Концентрация посевов за 2000–2010 гг.

Таблица 5

Экономическая эффективность производства и реализации продукции бахчевых по сельскохозяйственным предприятиям Волгоградской области

Показатель	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.
Валовой сбор, тыс. т	18,5	12,9	10,6	19,0	13,7	15,0	18,4	22,7	22,6	7,3	8,7
Посевная площадь, тыс. га	13,2	8,9	12,2	10,6	6,5	6,8	9,1	11,3	11,2	3,8	5,1
Урожайность с 1 га, т	1,40	1,46	0,87	1,8	2,1	2,2	2,0	2,0	2,0	1,9	2,7
Производственная себестоимость 1 т, руб.	569,4	1 177,9	1 699,2	689,9	1 486,4	1 793,0	1 658,0	1 984,0	1 722,3	1 990,6	2 814,1
Прямые затраты труда на 1 т, чел.-ч	17	32	24	19,4	15,1	24,1	16,0	17,3	11,4	19,6	12,0
Произведено бахчевых на 1 чел.-ч, кг	60,2	31,0	41,7	51,6	66,2	41,5	62,5	57,8	87,7	50,5	83,3
Цена реализации 1 т, руб.	491,5	1 295,6	2 179,3	2 179	1 916	2 297	2 043	2 386	2 380	2 243	3 189
Коммерческая себестоимость 1 т, руб.	601,3	1 194,7	1 837,3	1 699	1 491	1 794	1 669	1 917	2 055	1 811	2 620
Прибыль, убыток от реализации: всего, тыс. руб.	-1,4	1,0	2,5	4 237	3 530	4 368	3 506	6 664	2 255	3 039	4 869
на 1 т, руб.	-109,8	100,8	342,0	480	425	503	374	469	325	413	569
на 1 чел.-ч, руб.	-6,46	3,15	14,2	24,7	27,0	20,0	21,9	26,4	28,5	20,8	47,4
Уровень совокупной рентабельности, %	-18,3	8,4	18,6	28,3	28,5	28,0	22,4	24,5	15,8	23,9	21,7

За исследуемый период производственная себестоимость одной тонны продукции выросла на 2 244,7 руб., а коммерческая – на 2 018,7 руб. Себестоимость в 2000 г. была выше цены реализации продукции, что и определило убыточность бахчеводства. Однако с 2001 г. цена реализации стала превышать коммерческую себестоимость бахче-

вых, обеспечив в 2010 г. уровень рентабельности 21,7 %, а прибыль на 1 т реализованной продукции 569 руб., это самый высокий показатель за исследуемый период.

Таким образом, проведенные исследования в Волгоградской области свидетельствуют о позитивных сдвигах конъюнктуры рынка плодов бахчевых.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Лихолетов Е. А., Лучина И. В. Технологическо-экономические основы орошаемого бахчеводства. Волгоград : ИПК «Нива» ВГСХА, 2010. 124 с.
2. Формы отчетности о финансово-экономическом состоянии товаропроизводителей агропромышленного комплекса Волгоградской области // Сводный отчет по сельскохозяйственным предприятиям. Волгоград, 2000–2010.

REFERENCES

1. Likholetov E. A., Luchina I. V. Technological-economic bases of irrigated melon growing. Volgograd: IPK "Niva" Volgograd state agricultural academy, 2010. 124 p.
2. Reporting forms of financial and economic condition of commodity producers of agricultural and industrial complex of Volgograd region / Consolidated report on the agricultural enterprises. Volgograd, 2000–2010.

02. – УПРАВЛЕНИЕ ИННОВАЦИЯМИ

УДК 338.28
ББК 65.261.513

Чертина Елена Витальевна,
старший преподаватель каф. экономики бизнеса и финансов
Астраханского государственного технического университета,
г. Астрахань,
e-mail: saprikinae_1912@mail.ru;
Мосейко Виктор Олегович,
д-р экон. наук, профессор, декан факультета управления и региональной экономики
Волгоградского государственного университета,
г. Волгоград,
e-mail: meon_nauka@mail.ru

ПЕРСПЕКТИВЫ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

PROSPECTS OF INNOVATION DEVELOPMENT OF RUSSIA IN THE MODERN CONDITIONS

Освещены основные проблемы, тормозящие инновационное развитие в России. Показана роль государства в развитии отечественных инноваций. Сделан вывод, что для эффективного взаимодействия государства и частного бизнеса в инновационной сфере необходимо создание национальной инновационной системы – системы институтов, отношений, социальных практик, закрепляющей достигнутые результаты и создающей новые возможности движения к намеченным целям. Показано формирование региональной инновационной системы и определены приоритетные направления инновационной деятельности в Южном федеральном округе.

The main problems hindering innovation development in Russia have been outlined in the article. The role of the government in the development of domestic innovations has been shown. The author has concluded that in order to achieve effective cooperation between the government and private business in the innovation area it is necessary to create national innovation system – the system of institutions, relations, social practices that fix the achieved results and create new possibilities of the movement towards the set goals. The formation of the regional innovation system has been shown, and priority areas for innovation activity in the South Federal District have been identified.

Ключевые слова: инновации, инновационная система, инновационное развитие, научно-технические и опытно-конструкторские работы, малые инновационные предприятия, региональная инновационная система, научно-исследовательские организации, конкурентоспособность экономики, интеллектуальная деятельность, высшее учебное заведение.

Keywords: innovation, innovation system, innovation development, scientific and technical and research and development activities, small innovation companies, regional innovation system, scientific and research companies, competitiveness of economics, intellectual activity, higher educational institution.

Несмотря на последовательные и убедительные призывы руководства страны к переходу на инновационный курс развития, Россия продолжает отставать от развитых стран, более того, этот разрыв увеличивается. По данным Всемирного банка, по суммарному показателю конкурентоспособ-

ности экономики (380 показателей, включая уровень развития НИОКР) Россия в 1994 г. занимала место в четвертой десятке из 180 стран мира [1]. За десять с небольшим лет наша страна переместилась во вторую сотню. В СССР в 1991 г. было подано 190 тыс. заявок на изобретения. В настоящее время эта цифра сократилась до 22 тысяч. По данным Центра исследований и статистики науки (далее – ЦИСН), только 5–6 % российских промышленных предприятий ведут разработку и внедрение технологических инноваций [2]. И этому есть ряд объективных общеэкономических причин. Опыт применения различных западных методик по управлению внедрением научно-технических разработок (далее – НТР) продемонстрировал их непригодность к современным российским условиям. Очевидно, что инновационное развитие без развития научных исследований невозможно. Особенность ситуации состоит в том, что в России не создаются и не развиваются те направления деятельности, в которых отечественные предприятия стабильно работают на уровне мировых показателей. Поэтому сегодня перед российскими инновационными предприятиями стоит дилемма: быть оттесненными во второстепенные области промышленного развития и обанкротиться или начать развиваться так, как развиваются успешные компании в современной экономике. Но для этого необходимы соответствующие инструменты – качественные системы управления бизнес-планированием – и владеющий ими персонал, позволяющий грамотно разрабатывать и достигать крупных и опережающих целей развития.

Взаимодействие промышленных предприятий с научно-исследовательскими организациями – это та часть старой научно-технической системы, где процессы деинституционализации и распада сложившихся структур проявляются наиболее очевидным образом. В советское время существовала обширная и разветвленная сеть отраслевой науки. При всех ее недостатках она создавала новые образцы техники и технологии. В настоящее время многие отраслевые институты либо исчезли, либо свели свою деятельность к режиму выживания, исчезли работы на дальнюю перспективу. В результате влияние отраслевой науки на производство сведено к минимуму. В свою очередь, многие предприятия ликвидировали свои научные и конструкторские подразделения. Еще одна проблема, тормозящая инновационное развитие в стране, – это недостаток финансирования у отечественных предприятий. В условиях ограниченности финансовых возможностей руководство предприятий явно

предпочитает использовать научный интеллектуальный потенциал, аккумулированный в отделах главного конструктора, главного технолога, производственных подразделениях и др. Однако при этом существенно упрощается процесс проектирования и разработки новых видов продукции, а также сокращается время для внедрения, либо основным направлением проектирования инноваций собственными силами становится разработка новых типов ранее производимых изделий с последующей их сертификацией.

Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г. [3], основанная на переходе экономики от экспортно-сырьевого к инновационному типу развития, требует соответствующих законодательных изменений, направленных на стимулирование научной и инновационной деятельности. Непосредственно Правительство РФ должно достаточно активно заниматься разработкой, согласованием и утверждением нормативно-правовых документов, касающихся сферы науки и стимулирования инновационной деятельности. В связи с этим особое значение для развития инновационной деятельности России имеет успешная реализация Федерального закона № 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» (далее – Федеральный закон № 217-ФЗ) [4], который расширил возможности вузов во внедрении собственных научных разработок. Вузы получили право без согласия собственника их имущества с уведомлением федерального органа исполнительной власти, осуществляющего функции по нормативно-правовому регулированию в сфере научной деятельности, быть учредителями хозяйственных обществ, деятельность которых заключается в практическом применении (внедрении) результатов интеллектуальной деятельности. При этом вузы в качестве вклада в уставные капиталы таких хозяйственных обществ, создаваемых, в том числе, совместно с другими лицами, вносят право использования своих результатов интеллектуальной деятельности (программ для электронных вычислительных машин, баз данных, изобретений, полезных моделей, промышленных образцов, селекционных достижений, топологий интегральных микросхем, секретов производства (ноу-хау)).

Реализация Федерального закона № 217-ФЗ создала преимущества для развития российских малых инновационных предприятий и вузов, в частности:

- получение дохода от коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности (далее – РИД), практическое внедрение РИД за счет средств инвесторов;
- улучшение деловой репутации вуза, установление новых деловых коммуникаций;
- повышение мотивации ученых к научной и коммерческой деятельности;
- улучшение качества научных исследований, ориентированность на востребованный результат;
- совершенствование практик создания, учета и надлежащего управления объектами интеллектуальной собственности;
- повышение эффективности использования материальных и нематериальных активов;
- получение государственной и грантовой поддержки науки через инструменты, адресованные малым инновационным предприятиям;

– большая гибкость хозяйственных обществ при осуществлении закупок, поскольку они не регулируются Федеральным законом от 21 июля 2005 г. № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставку товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» [5];

– переход на единый социальный налог (далее – ЕСН) 14,2 %;

– предприятие может без конкурса получить в аренду помещение и движимое оборудование.

Но дальнейшее успешное развитие малых инновационных предприятий (МИП) в условиях инновационного развития экономики невозможно без выработки руководством страны собственной стратегии и формирования институтов инновационного развития, способствующих эффективному взаимодействию государства и частного бизнеса в инновационной сфере. Примером такого взаимодействия может стать создание национальной инновационной системы.

В Российской Федерации за последние годы предприняты значительные усилия по формированию национальной инновационной системы: созданы институционально-объектный, процессный, системный подходы к понятию национальной инновационной системы. Приведенные подходы не противоречат друг другу, а отражают различные стороны рассматриваемого явления. По нашему мнению, категория НИС относится к общеэкономическим понятиям, включающим рынок, финансы, собственность и т. д. Под национальной инновационной системой понимают специализированную подсистему социально-экономической системы государства, обеспечивающей преимущественное экономическое развитие на основе инноваций. Под региональной инновационной системой (РИС) мы понимаем соответствующую подсистему НИС, образованную и функционирующую на базе одного или нескольких субъектов федерального округа России. Региональные аспекты инновационной системы, влияние на ее построение административно-политического устройства и экономической системы государства следует рассматривать с учетом общей проблемы согласования интересов государства и составляющих его регионов. Формирование РИС должно происходить в процессе обмена результатами инновационной деятельности, инновационного вмешательства, наличия инновационных интересов и формирования инновационных ценностей. РИС должна обеспечить объединение усилий органов управления всех уровней в интересах ускоренного использования достижений науки и технологий в целях реализации стратегических национальных приоритетов региона и страны. При построении РИС следует учитывать стартовое положение региона и тренды его развития. Финансово-экономические механизмы формирования РИС должны быть достаточно разнообразны и широки [6].

Рассмотрим развитие научно-инновационной сферы Южного федерального округа. По основным параметрам инновационной деятельности Южный федеральный округ в масштабе России пока относится к числу аутсайдеров. На макрорегион приходится лишь 2,6 % внутренних затрат на исследования и разработки. По этому показателю Южный федеральный округ опережает только Дальневосточный и Северо-Кавказский федеральные округа, уступая лидеру (Центральному федеральному округу) по объему затрат почти в 22 раза. В общероссийском научно-техническом и инновационном развитии роль округа стабильно снижается (в 1995 г. доля внутренних затрат на исследования и разработки в округе достигла 3,8 %, в 2000 г. – 3,1 %) [6].

Региональная инновационная система лишь в слабой степени ориентирована на потребности экономики и общества. Стратегической целью инновационной деятельности в Южном федеральном округе является существенное повышение конкурентоспособности его хозяйствующих субъектов на глобальных рынках товаров и услуг, обеспечение ускоренной модернизации и диверсификации региональной экономики, рост уровня и качества жизни населения. Продвижение Южного федерального округа по инновационно ориентированному сценарию, нацеленное на превращение макрорегиона в базовый для России ареал технико-технологического прорыва в сфере агропромышленного комплекса, туризма и рекреации, транспорта и логистики, энергетики и др., связано с интенсивными структурными сдвигами в пользу высокотехнологичного и информационного секторов, а также третичной сферы. Доминантной стратегией, обеспечивающей качественные изменения во всех сегментах жизни округа, должно стать опережающее (по отношению к общероссийскому тренду) формирование системы науки и воспроизводства высококвалифицированных кадров на базе ведущих высших учебных заведений в кооперации с инновационно активными бизнес-структурами. Основой для развития высокопроизводительных отраслей новой экономики может стать научно-исследовательский и образовательный потенциал ведущих урбанистических центров (Ростовская и Волгоградская области, Краснодарский край).

Приоритетными направлениями инновационной деятельности в Южном федеральном округе являются: формирование межрегиональной инновационной системы в масштабе округа; создание эффективной инфраструктуры для поддержки инноваций и преодоление ее фрагментарности; увеличение эффективности сектора генерации знаний (фундаментальной и прикладной науки) и системы высшего профессионального образования, а также усиление ориентации на потребности инновационной экономики; стимулирование создания малых инновационных предприятий и их взаимодействия с крупным и средним бизнесом, а также создание технологических платформ; привлечение внешних, в том числе федеральных инвестиций в сферу высоких технологий; эффективная интеграция округа с глобальной инновационной системой; стимулирование действующих в макрорегионе хозяйствующих субъектов к использованию инноваций; повышение в округе уровня инновационной культуры; формирование в регионах Южного федерального округа правовой и нормативной базы инновационной деятельности [7].

К числу задач и организационно-экономических механизмов развития инновационной деятельности в Южном федеральном округе относятся следующие:

- создание центров глобальной компетенции в таких отраслях, как переработка углеводородов, производство и переработка сельскохозяйственного сырья, биотехнологии, энергетика и рекреация;
- формирование технико-внедренческих особых экономических зон, основой которых должны стать межрегиональные производственно-технологические кластеры, в том числе в промышленности, аграрной сфере, а также в сфере услуг;
- создание пояса малых инновационных предприятий, в том числе на базе технопарков и научных парков ведущих высших учебных заведений макрорегиона;
- развитие на территории макрорегиона инфраструктуры рискованного финансирования субъектов малого предпринимательства в научно-технической сфере;

- разработка регионального механизма поддержки трансфера инновационных технологий;

- реализация основных и дополнительных образовательных программ для инновационных сфер и секторов экономики региона на базе ведущих высших учебных заведений;

- развитие инновационной инфраструктуры, создание региональных аналитических центров, центров коллективного пользования, центров трансфера технологий, а также межрегионального Южнороссийского информационно-аналитического центра на базе федерального государственного автономного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Южный федеральный университет»;

- подготовка кадров для инновационного бизнеса, включая создание системы региональных ресурсных центров, обеспечивающих подготовку и повышение квалификации специалистов на базе инновационных технологий;

- развитие международной деятельности, направленной на кооперацию в научно-образовательной сфере и продвижение конкурентоспособной инновационной продукции на зарубежные рынки;

- установление взаимовыгодного взаимодействия с мировыми лидерами по широкому спектру (выполнение совместных исследовательских работ, реализация инновационных проектов, создание совместных предприятий и развитие совместной инфраструктуры научно-образовательной и инновационной деятельности и др.);

- формирование адаптированных к региональной экономической специфике технологических коридоров и технологических платформ, связывающих в рамках единой логики реализацию долгосрочных инициатив по созданию технологической базы будущего развития, проведению отдельных высокорискованных прикладных научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ по созданию принципиально новых технологических решений в рамках государственно-частного партнерства и созданию за счет средств частного бизнеса конкретных изделий;

- создание на принципах государственно-частного партнерства межрегиональных научных парков;

- разработка нормативных правовых актов региональных органов власти, направленных на создание благоприятных условий для развития субъектов инновационной деятельности;

- увеличение объема финансирования инновационного сектора из региональных и местных бюджетов (субсидии производства, экспорта, льготы по оплате аренды, льготные кредиты и др.), предоставление инновационно активным субъектам бизнеса преференций в сфере налогообложения и использовании объектов, находящихся в региональной и муниципальной собственности;

- формирование систем регионального маркетинга инновационного рынка, регионального и межрегионального научно-технологического форсайта, моделирования и прогнозирования научно-технического прогресса и территориального социально-экономического развития [1].

Предполагается формирование специализированных региональных центров (на базе ведущих инновационно активных вузов), нацеленных на внедрение современных высших технологий в среднетехнологические секторы производственной сферы и сферы услуг.

В сфере развития научно-инновационного комплекса Южного федерального округа предполагается осуществление следующих основных проектов:

– участие в создании современных технологических платформ на базе ведущих высших учебных заведений округа и инновационно активных предприятий (композиционные технологии и материалы, биотехнологии, светодиоды и энергосбережение, авионика и бортовое оборудование, информационные технологии, космические технологии, медицинские технологии, экология, природопользование, ресурсосбережение, безопасность, ядерные технологии, нанотехнологии, технологии в строительстве, химические технологии, живые системы и др.);

– формирование технико-внедренческих особых экономических зон во всех регионах Южного федерального округа, в том числе технико-внедренческой особой экономической зоны в области автоматизации, вычислительной техники, приборостроения, электроники и радиотехники;

– проектирование, строительство и оснащение технопарков в сфере высоких технологий в Ростове-на-Дону, Краснодаре, Астрахани, Волгограде, а также агротехнопарков в Краснодарском крае;

– создание на принципах государственно-частного партнерства научных парков в Ростове-на-Дону и Краснодаре;

– создание агротехнопарков в Зернограде, Аксайском и Октябрьском районах (Ростовская область);

– развитие пояса малых инновационных бизнес-предприятий, инновационно-технологических и инновационно-образовательных центров на базе ведущих высших учебных заведений округа.

Как видим, путь развития инноваций в России сложен и противоречив. Для успеха на этом пути необходима национальная инновационная система – система институтов, отношений, социальных практик, закрепляющая достигнутые результаты и создающая новые возможности движения к намеченным целям. Контуры такой системы только вырисовываются. Сочетание имеющегося производственного и научно-технического потенциала с высококвалифицированной рабочей силой, колоссальной по масштабам и разнообразию природно-ресурсной базой представляет собой уникальное конкурентное преимущество нашей страны. Следовательно, российская экономика обладает основными факторами конкурентоспособности для реализации предлагаемой инновационной стратегии национального развития.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Всемирный банк [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.worldbank.org/eca/russian/> (дата обращения: 01.12.2011).

2. Наука России: основные статистические индикаторы-2009 // Центр исследований и статистики науки [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.csr.ru/statis/std2009.htm> (дата обращения: 01.12.2011).

3. О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года: распоряжение Правительства РФ от 17.11.2008 № 1662-р (ред. от 08.08.2009) (вместе с «Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года») // Собрание законодательства РФ. 2008. № 47. Ст. 5489.

4. 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 : федер. закон от 02.08.2009 № 217-ФЗ // Собрание законодательства РФ. 2009. № 31. Ст. 3923.

5. О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд : федер. закон от 21.07.2005 № 94-ФЗ (ред. от 12.12.2011) (с изм. и доп., вступающими в силу с 01.01.2012) // Собрание законодательства РФ. 2005. № 30 (ч. 1). Ст. 3105.

6. Южный федеральный округ и инновационная система России // Кавказ в истории России: политика, экономика, люди [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://ruskav.ru/04/kavkaz18/53.php> (дата обращения: 01.12.2011).

7. Об утверждении Стратегии социально-экономического развития Южного федерального округа до 2020 года : распоряжение Правительства РФ от 05.09.2011 № 1538-р // Собрание законодательства РФ. 2011. № 38. Ст. 5400.

REFERENCES

1. The world bank [Electronic resource]. Access mode: <http://www.worldbank.org/eca/russian/> (date of viewing: 12.1.2011).

2. A science of Russia: the basic statistical indicators–2009 // The Center of researches and statistics of a science [Electronic resource]. Access mode: <http://www.csr.ru/statis/std2009.htm> (date of viewing: 12.1.2011).

3. The order of the Government of the Russian Federation from 11.17.2008 № 1662-r (ed. From 8.8.2009) «About the Concept of long-term social and economic development of the Russian Federation for the period till 2020» (together with «the Concept of long-term social and economic development of the Russian Federation for the period till 2020») // Meeting of the legislation of the Russian Federation. 2008. № 47. Article 5489.

4. About modification of separate acts of the Russian Federation concerning creation the budget th scientific and educational institutions of economic societies with a view of practical application (introduction) results of intellectual activity: federal law from 8.2.2009 № 217-FZ // Meeting of the legislation of the Russian Federation. 2009. № 31. Article 3923.

5. About placing of orders for deliveries of the goods, performance of works, rendering of services for the state and municipal needs: federal law from 7.21.2005 № 94-FZ (ed. From 12.12.2011) (from amendment and доп., coming into force with 1.1.2012) // Meeting of the legislation of the Russian Federation. 2005. № 30 (p.1). Article 3105.

6. Southern federal district and innovative system of Russia // Caucasus in the history of Russia: a policy, economy, people [Electronic resource]. Access mode: <http://ruskav.ru/04/kavkaz18/53.php> (date of viewing: 12.1.2011).

7. About the statement of Strategy of social and economic development of Southern federal district till 2020: the Order of the Government of the Russian Federation from 9.5.2011 № 1538-r // Meeting of the legislation of the Russian Federation. 2011. # 38. Article 5400.

03. – РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКАУДК 336.15
ББК 65.261.31**Морозова Наталья Ивановна,**
канд. экон. наук, доц. каф. экономики и управления
Волгоградского института бизнеса,
г. Волгоград,
e-mail: meon_nauka@mail.ru**МЕЖБЮДЖЕТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ****INTERBUDGETARY RELATIONS AS THE TOOL OF THE STATE REGULATION OF THE POPULATION LIFE QUALITY**

С целью выравнивания условий развития субъектов РФ и муниципальных образований возрастает значение межбюджетного регулирования, осуществляемого в форме межбюджетных трансфертов. Тем самым обеспечивается равный доступ граждан к основным конституционным гарантиям вне зависимости от места их проживания. Однако финансовая помощь в рамках межбюджетных отношений направлена главным образом на текущую поддержку субъектов РФ и муниципальных образований. В качестве долгосрочного инструмента управления развитием с целью повышения качества жизни населения выступает территориальное планирование, ориентированное на поиск неиспользованного потенциала субъектов РФ и муниципальных образований в целях снижения остроты социально-экономических диспропорций.

For the purpose of leveling of the conditions of the RF entities and municipal unions development, the value of interbudgetary regulation being performed in the form of interbudgetary transfers is being increased. That is how the equal access of citizens to the basic constitutional guarantees is being provided without regard to the place of their residence. However, the financial assistance within the interbudgetary relations is mostly aimed at the current support of the RF entities and municipal unions. The territorial planning directed to the search of unused potential of the RF entities and municipal unions for decreasing the social-economic disproportions serves as the long-term mechanism of development management for the purpose of the population life quality increasing.

Ключевые слова: межбюджетные трансферты, межбюджетное регулирование, качество жизни населения, государственное регулирование, муниципальные образования, социальные услуги, местные бюджеты, расходные полномочия, местное самоуправление, территориальное планирование.

Keywords: interbudgetary transfers, interbudgetary regulation, quality of life of population, state regulation, municipal unions, social services, local budgets, account powers, local self-government, territorial planning.

Сегодня в России при общей тенденции усиления социальной направленности развития наблюдается рост дифференциации финансовых возможностей в различных субъектах РФ и муниципальных образованиях по выполнению собственных расходных полномочий, большая часть которых связана с предоставлением социальных услуг

населению. Разрыв между наиболее обеспеченными и наименее обеспеченными субъектами РФ, рассчитанный по показателю налоговых доходов бюджета в расчете на одного человека, в России составляет 75,6 раза, в то время как в ФРГ – 8,1, США – 8,5, Канаде – 1,6 раза [1, с. 95].

Величина собственных доходов местных бюджетов, направляемых муниципальными образованиями на решение вопросов местного значения, в целом увеличилась в 2010 г. по сравнению с предыдущим годом (на 168,4 млрд руб., или 9,3 %) и составила 1 973,3 млрд руб. Однако в 65 субъектах РФ произошел рост собственных доходов в местных бюджетах, в то время как в 18 субъектах РФ – снижение. Самые высокие темпы роста собственных доходов отмечаются в местных бюджетах следующих субъектов РФ (табл. 1).

Таблица 1

Субъекты РФ – лидеры по темпу роста собственных доходов местных бюджетов в 2010–2011 гг. [2]

Наименование субъекта РФ	Исполнение, млн руб.		Темп роста 2010/2011, %
	2010 г.	2011 г.	
Тулльская область	15 222,3	21 997,8	44,5
Республика Карелия	8 849,6	11 616,0	31,3
Приморский край	21 805,1	28 406,5	30,3
Тюменская область	38 924,5	50 347,5	29,4
Калужская область	12 322,6	15 438,2	25,3
Челябинская область	42 227,4	52 628,4	24,6
Самарская область	31 038,9	38 413,4	23,8
Воронежская область	24 069,9	29 272,1	21,6
Кировская область	14 619,9	17 721,4	21,2
Республика Адыгея (Адыгея)	3 340,3	4 032,8	20,7

Удельный вес налоговых доходов в общей сумме поступлений местных бюджетов занимает примерно 40 %. Менее значимую роль в местных бюджетах играют неналоговые доходы. На их долю в 2010 г. приходится 12,8 % (табл. 2).

В некоторых европейских странах доля налоговых доходов в местных бюджетах составляет 80 % (табл. 3), что повышает финансовую автономию местных бюджетов и увеличивает возможности муниципалитетов выполнять социальные обязательства в полном объеме.

Таблица 2

Структура доходной части местных бюджетов, млрд руб.

Наименование доходов	2006 г.		2008 г.		2009 г.		2010 г.	
	Исполнено	Уд. вес в объеме собственных доходов местных бюджетов, %	Исполнено	Уд. вес в объеме собственных доходов местных бюджетов, %	Исполнено	Уд. вес в объеме собственных доходов местных бюджетов, %	Исполнено	Уд. вес в объеме собственных доходов местных бюджетов, %
Налоговые доходы	467,1	43,0	720,4	38,3	719,8	39,9	806,8	40,8
Неналоговые доходы	171,3	15,7	278,6	14,8	243,5	13,5	253,1	12,8
<i>Итого налоговых и неналоговых</i>	<i>638,4</i>	<i>58,7</i>	<i>999,0</i>	<i>53,1</i>	<i>963,3</i>	<i>53,4</i>	<i>1 059,9</i>	<i>53,6</i>
Межбюджетные трансферты без субвенций	445,7	41,3	881,1	46,9	842,0	46,6	913,4	46,4
<i>Итого собственных доходов</i>	<i>1 084,1</i>	<i>100,0</i>	<i>1 880,1</i>	<i>100,0</i>	<i>1 805,3</i>	<i>100,0</i>	<i>1 973,3</i>	<i>100,0</i>

Примечание: составлено на основе данных [2, 3, 4].

Таблица 3

Типовая структура доходной части местных бюджетов в европейских странах [5]

Страны	Налоговые доходы	Неналоговые доходы	Межбюджетные трансферты
Германия	80	10	10
Финляндия	50	20	30
Франция	44	20	36
Италия	13	8	79
Великобритания	12	16	72
Нидерланды	8	20	72

Если рассматривать структуру собственных доходов местных бюджетов в разрезе субъектов РФ, то можно отметить следующее. В 39 субъектах РФ удельный вес налоговых доходов в общем объеме собственных доходов превысил среднее значение, в 44 субъектах РФ был ниже среднего уровня по РФ. Максимальное и минимальное значения указанного показателя в разрезе субъектов РФ приведены в табл. 4.

В России разрыв между максимальным и минимальным значением удельного веса налоговых доходов в общем объеме собственных доходов местных бюджетов в субъектах РФ в 2010 г. составил 5 раз.

Самая низкая доля местных налогов в общей структуре налоговых доходов (табл. 5) в муниципальных районах (26,5 % в 2009 г.) и поселениях (10 % в 2009 г.).

Таблица 4

Максимальное и минимальное значения удельного веса налоговых доходов в общем объеме собственных доходов местных бюджетов в субъектах РФ, 2010 г. [2]

Субъекты РФ с наибольшим удельным весом налоговых доходов в собственных доходах	%	Субъекты РФ с наименьшим удельным весом налоговых доходов в собственных доходах	%
Липецкая область	60,9	Ненецкий автономный округ	12,1
Калужская область	54,1	Республика Ингушетия	12,1
Астраханская область	53,5	Чукотский автономный округ	14,7
Московская область	53,4	Тюменская область	18,8
Пермский край	51,7	Сахалинская область	21,5
Свердловская область	51,5	Республика Тыва	21,8
Республика Хакасия	51,5	Республика Дагестан	22,7
Самарская область	51,1	Ямало-Ненецкий автономный округ	25,5
Краснодарский край	50,4	Амурская область	26,7
		Магаданская область	26,7

Таблица 5

Распределение налоговых доходов по типам муниципальных образований в РФ, млрд руб.

Типы муниципальных образований	Типы муниципальных образований							
	Городские округа		Муниципальные районы		Поселения		Всего	
	Факт.	Уд. вес в объеме собственных доходов местных бюджетов, %	Факт.	Уд. вес в объеме собственных доходов местных бюджетов, %	Факт.	Уд. вес в объеме собственных доходов местных бюджетов, %		
2006	267,1	57,2	179,8	38,5	20,2	4,3	467,1	100
2007	373,4	64,4	174,5	30,1	31,6	5,5	579,5	100
2008	460,3	63,9	213,4	29,6	46,7	6,5	720,4	100
2009	457,0	63,5	190,7	26,5	72,1	10	719,8	100
2010	517,3	64,1	209,6	26,0	79,9	9,9	806,8	100

Примечание: составлено на основе данных [2, 3, 4].

Недостаток финансовых ресурсов приводит к тому, что жизненные условия и возможности удовлетворения разнообразных потребностей населения в городских округах и

сельских поселениях резко отличаются. Так, если в 1997 г. среднедушевые располагаемые ресурсы сельских домашних хозяйств достигали 69 % городского уровня, то в 2009 г.

они составили 61 %. В 2009 г. среднемесячная номинальная заработная плата в сельском хозяйстве составила 9 619 руб. (52 % средней заработной платы по отраслям экономики) [6]. Это приводит к оттоку трудовых ресурсов из сельских поселений в городские округа. Притягательность последних для сельского населения объясняется более полным удовлетворением культурных и жилищно-коммунальных потребностей, наличием разнообразных учебных заведений, большими возможностями организации досуга и трудоустройства.

В целях изменения сложившейся ситуации Правительство РФ приняло Концепцию устойчивого развития сельских территорий Российской Федерации на период до 2020 г., основными целями которой являются:

- создание благоприятных социально-экономических условий для выполнения селом его производственной и других общенациональных функций и задач территориального развития;

- устойчивый рост сельской экономики, повышение эффективности сельского хозяйства и вклада села в экономику страны и благосостояние российских граждан;

- повышение занятости, уровня и качества жизни сельского населения, а также приближение села к городским жизненным стандартам;

- замедление процесса депопуляции, стабилизация численности сельского населения и увеличение ожидаемой продолжительности жизни;

- сокращение межрегиональной и внутрирегиональной дифференциации в уровне и качестве жизни сельского населения;

- рационализация использования природных ресурсов и сохранение природной среды.

Достижение обозначенных целей в области устойчивого развития сельских территорий должно осуществляться путем решения следующих приоритетных задач:

- стимулирование демографического роста и создание условий для переселения в сельскую местность;

- диверсификация сельской экономики и расширение источников формирования доходов сельского населения;

- создание современной социальной, инженерной и транспортной инфраструктуры в сельской местности [6].

Решение поставленных задач совместными усилиями органов государственной власти и местного самоуправления позволит изменить сложившуюся ситуацию и остановить миграцию населения из сельской местности.

В связи с тем, что местные бюджеты несут значительную долю расходов по обслуживанию жилищно-коммунального хозяйства и социальной сферы, во всех странах мира доходы органов местного самоуправления недостаточны для покрытия их расходов (в США они составляют около 65 % всех расходов, в Канаде – 50 %, в Японии – 40 % и т. д.). В России местные источники в целом (конечно, есть исключения) покрывают не более 20–25 % расходов, а во многих сельских поселениях – только 5 % или даже меньше [7]. Поэтому в целях сбалансированности развития ТСЭС на микроуровне и обеспечения относительно равного доступа населения к получению социальных услуг, повышения качества жизни населения используется механизм межбюджетного регулирования.

Согласно первоначально принятой редакции БК РФ межбюджетные отношения определялись как «отношения между органами государственной власти РФ, органами государственной власти субъектов РФ и органами местного самоуправления» (ст. 129) [8]. Неопределенность представ-

ленной формулировки вела к появлению различных интерпретаций сущности данного определения, в связи с чем законодатель внес определенные коррективы в редакцию БК РФ, вступившего в силу с 1 января 2005 г. В частности, были определены поводы возникновения межбюджетных отношений – это вопросы регулирования бюджетных правоотношений, организации и осуществления бюджетного процесса, а также в ст. 1 БК РФ были обозначены критерии возникновения бюджетных правоотношений. Дальнейшие поправки не внесли существенных уточнений в определение поводов возникновения межбюджетных отношений.

В научной литературе распространенной точкой зрения считается, что межбюджетные отношения – это целый комплекс финансово-правовых норм, в круг которых включаются взаимоотношения между различными уровнями власти по поводу: разграничения расходных обязательств и ответственности за их выполнение; разграничения налоговых полномочий и доходных источников; бюджетного выравнивания и распределения финансовой помощи [9, с. 362; 10, с. 379; 11, с. 67; 12, с. 85-95; 13, с. 280-321; 14, с. 101-127].

Доля межбюджетных трансфертов в общем объеме доходов местных бюджетов (без учета субвенций) в 2010 г. составила 46,4 %. Данное соотношение не претерпело существенных изменений с 2006 г. (см. табл. 1).

Основными получателями межбюджетных трансфертов в 2006–2010 гг. являлись бюджеты муниципальных районов: в 2006 г. их доля составила 53,2, в 2007 г. – 49,1, в 2008 г. – 47,4, в 2009 г. – 46,4, в 2010 г. – 57,3 % общего объема предоставляемой финансовой помощи местным бюджетам. Бюджеты городских округов и поселений получили в 2006 г. 36,7 и 10,1 %, в 2007 г. – 38,9 и 12,0 %, в 2008 г. – 38,8 и 13,8 %, в 2009 г. – 37,5 и 16,1 % и в 2010 г. – 41,6 и 1,1 % соответственно [2, 3, 4]. Причинами указанного соотношения являются низкая налоговая составляющая в собственных доходах бюджетов муниципальных районов, а также необходимость финансового обеспечения полномочий органов местного самоуправления муниципальных районов по выравниванию бюджетной обеспеченности поселений, что учитывается при распределении дотаций из региональных фондов финансовой поддержки муниципальных районов (городских округов).

Однако решить проблему обеспечения сбалансированного развития субъектов РФ и муниципальных образований только в рамках системы межбюджетных отношений не предоставляется возможным. На долгосрочное развитие субъектов РФ и муниципальных образований межбюджетные отношения оказывают лишь косвенное воздействие: чем больше доходы региональных и местных бюджетов, тем больше возможностей имеют органы региональной власти и местного самоуправления для самостоятельных шагов по стимулированию социально-экономического развития. Для долгосрочного развития необходима инвестиционная поддержка субъектов РФ и муниципальных образований и разработка территориальных планов развития с целью поиска неиспользованного внутреннего потенциала.

Финансовая помощь в рамках межбюджетных отношений направлена главным образом на текущую поддержку субъектов РФ и муниципальных образований, поскольку предоставляется в основном на покрытие текущих расходов нижестоящих бюджетов. Исключением в межбюджетных отношениях в РФ является существующий в составе федерального бюджета РФ Фонд регионального развития и в составе субъекта РФ – Региональный фонд муниципального развития. Так, Федеральный фонд регионального развития,

образованный в 1999 г., представляет собой методологически объединенную совокупность федеральных и региональных программ и проектов отраслевого финансирования, которые направлены на создание на всей территории РФ производственной и социальной инфраструктуры, минимально необходимой для реализации установленных Конституцией РФ и федеральным законодательством гарантий. Обязательным условием для выделения средств Фонду по данному направлению является разработка органами власти субъектов РФ плана инвестиционной деятельности. Отбор проектов и программ для кредитования производится на конкурсной основе. В качестве одного из важнейших критериев при выделении государственных инвестиций используется предоставление субъектами РФ документально оформленного обязательства. Доля федерального бюджета не может превышать 50 % общего объема финансирования проекта (программы). Остальные средства привлекаются из бюджетов субъектов РФ и других источников.

Распределение субсидий из Фонда регионального развития осуществляется на основе принципов:

- целевой поддержки капитальных вложений в общественную инфраструктуру;
- софинансирования капитальных вложений из бюджетов субъектов РФ;
- соблюдения субъектами РФ федеральных требований федерального законодательства к организации инвестиционного процесса [10, с. 388].

Кроме того, в целях предоставления местным бюджетам субсидий для долевого финансирования инвестиционных программ (проектов) развития общественной инфраструктуры муниципального значения в составе регионального бюджета может быть образован фонд муниципального развития субъекта РФ. Отбор инвестиционных программ (проектов) для предоставления субсидий из этого фонда и их распределение между муниципальными образованиями (группами муниципальных образований) осуществляются в порядке, установленном региональными законами.

Для повышения социальной ориентированности региональных и местных бюджетов в РФ обсуждается вопрос перехода на новые инструменты предоставления финансовых ресурсов на территорию субъектов Федерации и муници-

пальных образований через государственные программы, которые представляют собой систему мероприятий, взаимосвязанных по задачам, срокам осуществления и ресурсам, и инструментов государственной политики, обеспечивающих в рамках реализации ключевых государственных функций достижение приоритетов и целей государственной политики в сфере социально-экономического развития и безопасности.

Согласно постановлению Правительства РФ от 02.08.2010 № 588 утвержден порядок разработки, реализации и оценки эффективности государственных программ РФ [15], а в соответствии с распоряжением Правительства РФ от 11.11.2010 № 1950-р [16] утвержден перечень государственных программ. Региональная политика и федеративные отношения будут построены таким образом, чтобы все средства федерального бюджета распределялись в соответствии с принятыми государственными программами. В связи с этим планируется внести изменения в Бюджетный кодекс [17].

Таким образом, в условиях роста дифференциации бюджетной обеспеченности субъектов РФ и муниципальных образований возрастает роль межбюджетного регулирования с целью выравнивания условий развития субъектов РФ и муниципальных образований, осуществляемого в форме межбюджетных трансфертов. Система межбюджетных трансфертов повышает возможности субъектов РФ и муниципальных образований с низкой бюджетной обеспеченностью исполнять законодательно закрепленные за ними расходные обязательства и тем самым обеспечивает выравнивание доступа граждан вне зависимости от места их проживания к основным конституционным гарантиям [18]. Однако межбюджетное регулирование ориентировано на краткосрочные цели, на обеспечение сбалансированного развития на текущий момент времени. В качестве долгосрочного инструмента управления развитием должно выступать территориальное планирование, направленное на поиск неиспользованного хозяйственного, ресурсного, демографического и экологического потенциала субъектов РФ и муниципальных образований и снижение остроты экономических, социальных и других диспропорций.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Ефимова Л. А., Макарова С. Д., Малкина М. Ю. Теоретические, методологические и практические аспекты бюджетного федерализма. Н. Новгород: Изд-во Нижегородского госуниверситета им. Н. И. Лобачевского, 2004. 314 с.
2. Информация о результатах мониторинга местных бюджетов Российской Федерации по состоянию на 1 января 2011 года [Электронный ресурс] // Министерство финансов РФ. Режим доступа: <http://www.minfin.ru/> (дата обращения: 12.11.2011).
3. Информация о результатах мониторинга местных бюджетов Российской Федерации за 2006–2008 гг. [Электронный ресурс] // Министерство финансов РФ. Режим доступа: <http://www.minfin.ru/> (дата обращения: 12.11.2011).
4. Информация о результатах мониторинга местных бюджетов Российской Федерации по состоянию на 1 января 2010 г. (период мониторинга – 2009 год) [Электронный ресурс] // Министерство финансов РФ. Режим доступа: <http://www.minfin.ru/> (дата обращения: 12.11.2011).
5. Обеспечение сбалансированности местных бюджетов в условиях реализации Федерального закона от 6 октября 2003 г. № 131-ФЗ. Материалы официальных докладов и выступлений [Электронный ресурс] // Министерство финансов РФ. Режим доступа: http://www.minfin.ru/ru/reforms/local_government/reports/ (дата обращения: 12.11.2011).
6. Концепция устойчивого развития сельских территорий Российской Федерации на период до 2020 г. : распоряжение Правительства РФ от 30.11.2010 № 2136-р // Собрание законодательства РФ. 2010. № 50. Ст. 6748.
7. Чиркин В. Е. Система государственного и муниципального управления : учебник. 4-е изд., пересмотр. М.: Норма, 2009. С. 366.
8. Бюджетный кодекс Российской Федерации : федер. закон от 31.07.1998 № 145-ФЗ: принят ГД ФС РФ 17.07.1998 // Собрание законодательства РФ. 03.08.1998. № 31. Ст. 3823 (опубликован первоначальный текст документа).
9. Бюджетная система Российской Федерации / под ред. О. Врублевской, М. Романовского. 4-е изд. СПб.: Питер, 2008. 576 с.

10. Афанасьев Мст. П., Беленчук А. А., Кривоногов И. В. Бюджет и бюджетная система / под ред. Мст. П. Афанасьева. М.: Юрайт, 2009. 777 с.
11. Финансовая политика России / под ред. Р. А. Набиева, Г. А. Тактарова, Р. К. Арыкбаева. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Финансы и статистика, 2008. 400 с.
12. Кирсанов С. А. Муниципальное управление: эффективность муниципального менеджмента. СПб.: Андреевский издательский дом, 2008. 317 с.
13. Муниципальное управление / под ред. И. В. Стародубровской. М.: АНХ, 2006. 668 с.
14. Актуальные вопросы организации местного самоуправления в Российской Федерации на момент вступления в силу в полном объеме Федерального закона от 06.10.2003 № 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации». М.: АНХ, 2008. 352 с.
15. Об утверждении Порядка разработки, реализации и оценки эффективности государственных программ РФ : Постановление Правительства РФ от 02.08.2010 № 588 // Собрание законодательства РФ. 2010. № 32. Ст. 4329.
16. Об утверждении перечня государственных программ Российской Федерации : распоряжение Правительства РФ от 11.11.2010 № 1950-р (ред. от 18.05.2011) // Собрание законодательства РФ. 2010. № 47. Ст. 6166.
17. Кодина Е. Правительство переходит к распределению бюджета по госпрограммам // Муниципальная власть. 2011. № 2. С. 12–13.
18. Морозова Н. И. Анализ качества жизни населения России: региональный аспект // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 3 (16). С. 108–113; Морозова Н. И. Эволюция общества в сторону накопления элементов социализации – ведущая тенденция современного общественно-экономического развития // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 1 (14). С. 64–69.

REFERENCES

1. Yefimov L. A., Makarova S. D., Malkin M. Yu. Theoretical, methodological and practical aspects of budgetary federalism. N. Novgorod: Publishing house of Nizhniy Novgorod state university named after N. I. Lobachevsky, 2004. 314 p.
2. The information on results of monitoring of local budgets of the Russian Federation as of January 1, 2011 [Electronic resource] // Ministry of Finances of the Russian Federation. Access mode: <http://www.minfin.ru/>.
3. The information on results of monitoring of local budgets of the Russian Federation for 2006–2008 [Electronic resource] // Ministry of Finances of the Russian Federation. Access mode: <http://www.minfin.ru/>.
4. The information on results of monitoring of local budgets of the Russian Federation as of January 1, 2010 (the monitoring period is 2009) [Electronic resource] // Ministry of Finances of the Russian Federation. Access mode: <http://www.minfin.ru/>.
5. Providing for the balance of local budgets in the conditions of implementation of the Federal law dated October 6, 2003 # 131-FZ. Materials of official reports and speeches [Electronic resource] // Ministry of Finances of the Russian Federation. Access mode: http://www.minfin.ru/ru/reforms/local_government/reports/.
6. The concept of sustainable development of the rural territories of the Russian Federation for the period till 2020: Order of the Government of the Russian Federation dated 11.30.2010 # 2136-r // Collection of the RF legislation. 2010. # 50. Article 6748.
7. Chirkin V. E. System of the state and municipal management: textbook. 4 edition, revised. M.: Norma, 2009. P. 366.
8. Budgetary Code of the Russian Federation: Federal law dated 7/31/1998 # 145-FZ: accepted by GD FS of the Russian Federation on 07.17.1998 // Collection of the RF legislation. 08.3.1998. # 31. Article 3823 (initial text of the document has been published).
9. Budgetary system of the Russian Federation / edited by O. Vrublevsky, M. Romanovsky. 4 edition. SPb.: Piter, 2008. 576 p.
10. Afanasev Mst. P., Belenchuk A. A., Krivogov I. V. Budget and budgetary system / edited by Mst. P. Afanaseva. M.: Yuright, 2009. 777 p.
11. The financial policy of Russia / ed. by R. A. Nabieva, G. A. Taktarova, R. K. Arykbaeva. 2 edition, revised and amended. M.: Finances and statistics, 2008. 400 p.
12. Kirsanov S. I. Municipal management: efficiency of municipal management. SPb.: Andreevsky publishing house, 2008. 317 p.
13. Municipal management / ed. by I. V. Starodubrovsky. M.: ANKh, 2006. 668 p.
14. Critical issues of arrangement of local government in the Russian Federation at the time of the Federal law dated 10/6/2003 # 131-FZ 'On the general principles of arrangement of the local government in the Russian Federation' coming in full power. M.: ANKh, 2008. 352 p.
15. On the approval of the procedure of development, implementation and evaluation of effectiveness of the RF state programs: decree of the RF Government dated 02.08.2010 # 588 // Collection of the RF legislation. 2010. # 32. Article 4329.
16. On the approval of the list of the state programs of the Russian Federation: enactment of the RF Government dated 11.11.2010 # 1950-p: revision as of 18.05.2011 // Collection of the RF legislation. 2010. # 47. Article 6166.
17. Kodina E. The Government is passing to distribution of the budget per the state programs // Municipal authorities. # 2. 2011. P. 12–13.
18. Morozova N. I. Analysis of Russia population life quality: regional aspect // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2011. # 3 (16). P. 108–113; Morozova N. I. Evolution of the society towards accommodation of the socialization components – leading trend of the modern social-economic development // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2011. # 1 (14). P. 64–69.

УДК 332.02
ББК 66.033.141.3

Свидров Максим Александрович,
аспирант каф. экономики предприятия и инновационной деятельности
Волгоградского государственного университета,
г. Волгоград,
e-mail: smakich@mail.ru

ВНЕДРЕНИЕ СИСТЕМЫ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА В ОРГАНАХ ИСПОЛНИТЕЛЬНОЙ ВЛАСТИ (НА ПРИМЕРЕ КОМИТЕТА БЮДЖЕТНО-ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ И КАЗНАЧЕЙСТВА АДМИНИСТРАЦИИ ВОЛГОГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ)

INTRODUCTION OF THE QUALITY MANAGEMENT SYSTEM IN EXECUTIVE AUTHORITY BODIES (BY EXAMPLE OF THE COMMITTEE FOR FISCAL POLICY AND TREASURY OF VOLGOGRAD REGION ADMINISTRATION)

Рассмотрен механизм реализации проводимой сегодня административной реформы на примере конкретного органа исполнительной власти. Поставленные высшим руководством страны задачи в рамках административной реформы органично вписываются в принципы и структуру системы менеджмента качества, соответствующей требованиям международного стандарта ISO 9001:2008, и с помощью системы менеджмента качества могут быть решены наилучшим образом. Автором приведена информация о ходе внедрения и процессе сертификации системы менеджмента качества в Комитете бюджетно-финансовой политики и казначейства Администрации Волгоградской области в соответствии с требованиями международного стандарта ISO 9001:2008.

The article has reviewed the mechanism of the current administrative reform implementation by example of the particular executive authority body. The objectives set by the top authorities of the country within the frame of administrative reform organically match the principles and structure of the quality management system, which complies with the requirements of the International Standard ISO 9001:2008. These objectives could be also achieved to the best advantage by means of the quality management system. The author of the article has presented the results of the conducted thesis research "Development of the mechanism of high-quality state services rendering in the system of regional executive authorities" which includes information on the procedure of introduction and the process of the quality management system certification in the Committee for fiscal policy and treasury of Volgograd Region Administration in compliance with the requirements of the International Standard ISO 9001:2008.

Ключевые слова: административная реформа, государственная функция, международный стандарт, система менеджмента качества, критерии результативности процессов, ресурсы, потребитель, заинтересованные стороны, эффективность, постоянное улучшение, оптимизация.

Keywords: administrative reform, state function, international standard, quality management system, process effectiveness criteria, resources, consumer, interested parties, effectiveness, continuous improvement, optimization.

Совершенствование организации государственной службы и повышение эффективности работы государственных служащих невозможны без использования современных

технологий управления. В коммерческом секторе механизмы решения подобных проблем давно отработаны. Это прежде всего внедрение систем менеджмента качества на основе требований международного стандарта ISO 9001:2008, отражающего «лучшую практику» организации деятельности в производящих системах. В силу сходства бизнес-систем и органов власти как «производителей» определенных видов продуктов (услуг) постановка в них систем менеджмента качества базируется на общих подходах. Международный стандарт ISO 9001:2008 «Системы менеджмента качества. Требования» содержит минимальные требования, которые предъявляются во всем мире к любым организациям, в том числе и органам исполнительной власти.

Доверие населения к работе властных структур тем выше, чем эффективнее государственное управление.

За рубежом внедрение моделей совершенствования в органах местного самоуправления уже давно является нормой. Правительственные и даже межгосударственные союзы и организации уделяют этим вопросам особое внимание. Признано, что первым из органов внедрил систему менеджмента качества и сертифицировал на соответствие стандарту ISO 9001 версии 1994 г. совет города Сент-Августин де Десмонре (округ Квебек, Канада), население которого составляло на тот момент 15 тыс. человек. С этого момента интерес органов местного самоуправления к внедрению системы менеджмента качества в соответствии с ISO 9001 непрерывно рос.

Практика внедрения и сертификации систем менеджмента имеет место и в других государствах. В качестве примера можно рассмотреть Израиль. Администрация города Раананы, население которого составляет 78 тыс. человек, внедрила и сертифицировала систему менеджмента на соответствие ISO 9001:2000 и ISO 14001:2004 (система экологического менеджмента). Согласно данным израильских исследователей все администрации органов местного самоуправления в Израиле, внедрившие и сертифицировавшие систему менеджмента на соответствие международным стандартам, были переизбраны на следующий срок. В США сертифицированы на соответствие стандартам в области систем менеджмента большинство муниципалитетов, включая учреждения столиц штатов.

В настоящее время политика Российского государства сфокусирована на создании открытого социально ориентированного общества и укреплении правового государства. Важность данной работы неоднократно подчеркивалась в выступлениях Президента России, ведущих российских политиков и чиновников. Эти инициативы реализуются с помощью административной реформы, реформы

местного самоуправления, национальных проектов в области жилищного строительства, здравоохранения, аграрно-промышленного комплекса. Ведется активная работа по борьбе с коррупцией. Так, 30 июля 2008 г. Президент России Дмитрий Медведев подписал Национальный план по борьбе с коррупцией. Наконец, с 2009 г. в полную силу вступил Федеральный закон 131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в РФ», наделяющий органы местного самоуправления большими полномочиями и ответственностью. Параметры административной реформы определены и в президентских посланиях, и в таких документах, как Указ Президента РФ от 16 июля 2004 г. № 910 «О мерах по совершенствованию государственного управления», Постановление Правительства РФ от 11 ноября 2005 г. № 679 «О порядке разработки и утверждения административных регламентов исполнения государственных функций и административных регламентов предоставления государственных услуг». Все это свидетельствует о том, что эти органы, начиная с администраций областных и краевых центров и заканчивая органами местного самоуправления небольших деревень, все сильнее нуждаются в структурированной системе управления, главная цель которой – удовлетворение потребностей граждан и других заинтересованных сторон (бизнес-структур, государства). Государство готово тратить огромные ресурсы на реформирование перечисленных сфер жизнедеятельности общества. Имеющиеся средства, в том числе полученные от реализации природных богатств нашей страны, направляются на увеличение заработных плат государственных служащих, пенсий и стипендий, повышение благосостояния граждан.

Для органов государственной власти и местного самоуправления становится обязательной система показателей результативности деятельности, включающая в себя:

- 1) уровень удовлетворенности потребителей государственных и муниципальных услуг;
- 2) снижение временных затрат потребителей на получение таких услуг;
- 3) удельный вес услуг, для которых утверждены стандарты, в том числе соответствующие стандартам развитых стран.

Предусматриваются обязательное документирование административных процессов, разработка административных и должностных регламентов, открытых карт взаимодействия и других документов внутренней деятельности. Все перечисленное (цели, показатели, подходы, документы) органично совмещается с международным стандартом по системе менеджмента качества.

Актуальность внедрения системы менеджмента качества в государственных органах управления связана:

- с вхождением в обиход в России и в прогрессивных правительствах многих стран термина «государственные услуги»;
- одновременным ростом спроса населения на государственные услуги;
- административной реформой, проводимой во всех ветвях власти;
- необходимостью оптимизации финансовых расходов на государственное управление.

Актуальность внедрения ISO 9001 в государственных и муниципальных учреждениях в международном масштабе была продемонстрирована выпуском рабочей группой ISO специального документа «IWA 4:2009. Quality management systems – Guidelines for the application of ISO 9001:2008 in local government / Международное рабочее

соглашение № 4. Системы менеджмента качества – Руководство по применению ISO 9001:2008 в органах местного самоуправления».

Можно привести немало примеров организаций России и ближнего зарубежья, работающих в области государственного управления и имеющих сертифицированные на соответствие требованиям международного стандарта ISO 9001:2008 системы менеджмента качества. Среди них:

- учреждения Республики Казахстан;
- муниципалитет г. Силистры (Болгария);
- Донецкий областной совет (Украина);
- Администрация города-героя Новороссийска Краснодарского края;
- Администрация города Батайска Ростовской области и др.

В Волгоградской области работы по внедрению систем менеджмента качества, соответствующей требованиям международного стандарта ISO 9001:2008, до настоящего момента не проводились, чем и подтверждается новизна проведенного исследования по разработке и сертификации системы управления Комитета бюджетно-финансовой политики и казначейства Администрации Волгоградской области (далее – Комитет).

Область применения системы менеджмента качества Комитета – исполнение государственной функции по осуществлению контроля за соблюдением законодательства Российской Федерации при использовании средств областного бюджета, а также материальных ценностей, находящихся в собственности Волгоградской области (осуществление функций финансового контроля). В рамках системы менеджмента качества Комитета были реализованы все требования международного стандарта ISO 9001:2008.

Система менеджмента качества в Комитете была создана с целью оптимизации управленческих процессов, повышения удовлетворенности получателей бюджетных средств (потребителей).

Система менеджмента качества используется с целью демонстрации способности Комитета:

- обеспечить уверенность получателей бюджетных средств (потребителей) в последовательности, надежности, беспристрастности и независимости при выполнении государственной функции финансового контроля;
- выполнить требования заинтересованных сторон (государства), нормативных, организационных и распорядительных документов.

Для формирования единой методологии при внедрении требований международного стандарта ISO 9001:2008 в Комитете была установлена единая терминология.

Потребитель – получатель бюджетных средств:

- получатели средств областного бюджета;
- организации, получающие средства областного бюджета;
- организации – получатели гарантий Волгоградской области, бюджетных кредитов и бюджетных инвестиций из областного бюджета;
- организации любых форм собственности, получившие от проверяемой организации денежные средства и имущество;
- местные бюджеты – получатели межбюджетных трансфертов из областного бюджета.

Заинтересованная сторона – государство.

Ревизия (проверка) – система обязательных контрольных действий по документальной и фактической проверке законности и обоснованности совершенных хозяйственных

и финансовых операций ревизуемой организацией в ревизуемом периоде, их рациональности и эффективности, правильности их отражения в бухгалтерском учете и отчетности. Результаты ревизии (проверки) оформляются актом ревизии (проверки).

Встречная проверка – сличение записей, документов и данных в организациях, получивших от проверяемой организации денежные средства, материальные ценности и документы, с соответствующими записями, документами и данными проверяемой организации.

Продукция – результат процесса. Под продукцией понимается результат исполнения Комитетом государственной функции по осуществлению контроля за соблюдением законодательства Российской Федерации при использовании средств областного бюджета, а также материальных ценностей, находящихся в собственности Волгоградской области (осуществления функций финансового контроля). Продукция Комитета является несоответствующей, если по результатам осуществления функций финансового контроля подтверждается обоснованность возражений (разногласий) получателя бюджетных средств (потребителя) по акту ревизии (проверки) акту встречной проверки или соответствующих замечаний надзорных органов.

Владелец процесса – лицо, управляющее всем процессом в целом, осуществляющее мониторинг и измерение процесса.

Оперативный управляющий процесса – исполнитель процесса.

В рамках системы менеджмента качества в Комитете были определены следующие процессы:

- управленческие процессы;
- процессы менеджмента ресурсов;
- процессы жизненного цикла продукции.

Были систематизированы основные виды деятельности, определены владельцы процессов и оперативные управляющие каждого выделенного процесса системы менеджмента качества.

В блок управленческих процессов были включены процессы планирования всех уровней (от политики и целей в области качества до оперативных календарных планов), отчетности по ним, процессы мониторинга, контроля, анализа и оценки деятельности и процессы улучшений. Сюда вошли и все предусмотренные стандартом ISO 9001 обязательные документированные процедуры, а также процедура периодического анализа функционирования системы менеджмента качества со стороны высшего руководства.

Процессы менеджмента ресурсов – это процессы ресурсного обеспечения прежде всего процессов жизненного цикла продукции, но и всех других тоже, в том числе и самих себя. К таким ресурсам были отнесены персонал, информация, элементы инфраструктуры, факторы производственной среды, финансы. Перечень и характеристики процессов менеджмента ресурсов для разных органов исполнительной власти одного уровня во многом совпадают.

Процессы жизненного цикла продукции – все те процессы, через которые реализуются основные задачи и функции, предоставляются государственные услуги внешним потребителям. Для правильной идентификации и описания процессов жизненного цикла продукции проводился подробный анализ закрепленных за Комитетом функций, их взаимосвязей с функциями других органов власти на всех уровнях (от федерального до муниципального) и с организациями гражданского общества. В существующей системе исполнительной власти с присущими ей элементами не-

урегулированности и нестабильности этот этап разработки системы менеджмента качества является наиболее сложным и ответственным. Естественно, что для каждой конкретной системы менеджмента качества блок процессов жизненного цикла продукции является во многом уникальным. Реализация процессного подхода при выполнении государственной функции финансового контроля в Комитете осуществляется через цикл PDCA в соответствии с «Основными требованиями (стандартами) к порядку организации и осуществления финансового контроля органами исполнительной власти Волгоградской области». Владельцы процессов, оперативные управляющие, порядок управления несоответствующей продукцией, порядок осуществления корректирующих и предупреждающих действий определены в Административном регламенте исполнения Комитетом государственной функции по осуществлению контроля за соблюдением законодательства Российской Федерации при использовании средств областного бюджета, а также материальных ценностей, находящихся в собственности Волгоградской области, также в Положении об Управлении финансового контроля Комитета бюджетно-финансовой политики и казначейства Администрации Волгоградской области.

Последовательность и взаимодействие процессов системы менеджмента качества представлены на рис. 1.

Комитет гарантирует надежность процессов, необходимых для последовательного и качественного исполнения государственной функции финансового контроля, и должен работать как целостная система. Для этого не только были выделены процессы, установлены их последовательность, взаимодействие, но и определены критерии оценки для систематически проводимого мониторинга данных процессов. Если рассматривать Комитет как сеть взаимосвязанных процессов (причем постоянно повторяющихся), становится понятно: постоянное улучшение каждого процесса приводит к улучшению деятельности Комитета в целом.

В Комитете были определены следующие критерии результативности процессов:

- 100 % выполнение целей в области качества;
- 100 % выполнение плана ревизий (проверок);
- 100 % выполнение плана обучения персонала;
- отсутствие обоснованных возражений (разногласий)

по результатам финансового контроля со стороны получателей бюджетных средств (потребителей) в течение года;

- отсутствие замечаний со стороны надзорных органов в течение года.

Высшее руководство Комитета обеспечивает наличие соответствующих ресурсов и информации для мониторинга процессов, нацелено на достижение запланированных результатов и постоянное улучшение системы менеджмента качества.

Основным документом, описывающим систему менеджмента качества Комитета, является Руководство по качеству. Утвержденное соответствующим приказом Руководство по качеству обязывает сотрудников Комитета при осуществлении функций финансового контроля действовать в соответствии с требованиями международного стандарта ISO 9001:2008.

Другая документация системы менеджмента качества Комитета включает:

- 1) документально оформленную политику в области качества;
- 2) документально оформленные цели в области качества;
- 3) документированные процедуры, требуемые стандартом ISO 9001:2008;

- 4) документы, необходимые для обеспечения планирования, осуществления процессов и управления ими:
- внешние нормативные документы;
 - внутренние нормативные документы;
 - организационные документы (организационная структура, должностные регламенты сотрудников);
 - распорядительные документы;
 - записи, требуемые стандартом ISO 9001:2008 и необходимые для регистрации факта и характеристик осуществленной деятельности.

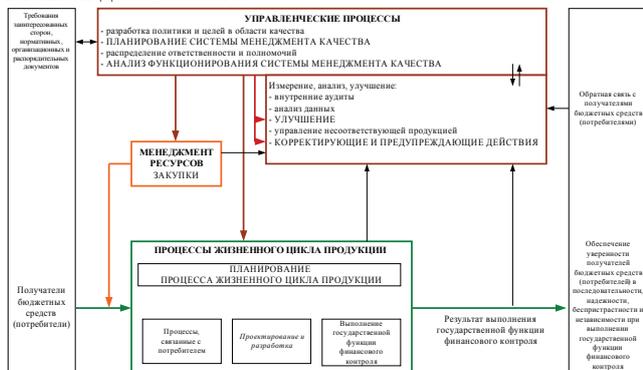


Рис. Последовательность и взаимодействие процессов системы менеджмента качества в Комитете

Таким образом, грамотно разработанная и эффективно действующая система менеджмента качества Комитета была официально сертифицирована в российской и международной системах сертификации и позволила добиться следующего:

- оптимизировать организационную структуру и улучшить взаимодействия между структурными подразделениями Комитета;
- повысить прослеживаемость и прозрачность документооборота;
- повысить исполнительскую дисциплину и ответственность сотрудников;
- решить главную задачу – обеспечить уверенность получателей бюджетных средств (потребителей) в последовательности, надежности, беспристрастности и независимости при выполнении государственной функции финансового контроля.

Внедрение системы менеджмента качества согласно международному стандарту ISO 9001:2008 в органы исполнительной власти – это инвестиции в качество персонала, оптимизация процессов использования ресурсов, услуг, работ, повышение «прозрачности» системы формирования и принятия решений, улучшение имиджа территориально-го образования.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

- Сопин В. Ф., Приймак Е. В., Николаева Н. Г. Пути повышения эффективности органов местного самоуправления // Компетентность. 2009. № 7 (68). С. 36–43.
- Никаноров П. А. Мировой опыт развития органов местного самоуправления // Менеджмент сегодня. 2009. № 1 (49). С. 2–11.
- О мерах по совершенствованию государственного управления : указ Президента РФ от 16.07.2004 № 910 (ред. от 10.03.2007) // Собрание законодательства РФ. 2004. № 29. Ст. 3019.
- О Порядке разработки и утверждения административных регламентов исполнения государственных функций (предоставления государственных услуг) : постановление Правительства РФ от 11.11.2005 № 679 (ред. от 16.05.2011) // Собрание законодательства РФ. 2005. № 47. Ст. 4933.
- Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации : федер. закон от 06.10.2003 № 131-ФЗ (ред. от 06.12.2011) // Собрание законодательства РФ. 2003. № 40. Ст. 3822.
- Национальный план противодействия коррупции (утв. Президентом РФ от 31.07.2008 № Пр-1568) // Российская газета. 2008. 5 авг. № 164.

REFERENCES

- Sopin V. F., Priymak E. V., Nikolayeva N. G. Ways of increasing of local self-government effectiveness // Competence. 2009. # 7 (68). P. 36–43.
- Nikanorov P. A. International experience in development of local self-government // Management today. 2009. # 1 (49). P. 2-11.
- On the measures of improvement of the state management: decree of the RF President dated 16.07.2004 # 910 (revision as of 10.03.2007) // Collection of the RF legislation. 2004. # 29. Article 3019.
- On the process of development and approval of administrative procedures of the state functions execution (rendering state services): decree the RF Government dated 11.11.2005 # 679 (revision as of 16.05.2011) // Collection of the RF legislation. 2005. # 47. Article 4933.
- On the general principles of arrangement of the local self-government in the Russian Federation: federal law dated 06.10.2003 # 131-FZ (revision as of 06.12.2011) // Collection of the RF legislation. 2003. # 40. Article 3822.
- National plan of corruption counteraction (approved by the RF President on 31.07.2008 # Pr-1568) // Russian newspaper. 2008. Aug. 5. # 164.

УДК 338.26
ББК 65.054.12

Жуковский Александр Геннадьевич,
аспирант каф. экономики
Поволжского института им. П. А. Столыпина
филиала Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ,
г. Саратов,
e-mail: zhuk0071@yandex.ru;
Попова Валерия Омариевна,
преподаватель каф. финансов, кредита и налогообложения
Поволжского института им. П. А. Столыпина
филиала Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ,
г. Саратов,
e-mail: zhuk0071@yandex.ru

ОБЩЕСТВЕННЫЙ ЦЕНТР СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ КАК МЕХАНИЗМ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ МУНИЦИПАЛЬНЫМ ОБРАЗОВАНИЕМ

PUBLIC CENTER OF STRATEGIC PLANNING AS A MECHANISM OF STRATEGIC MANAGEMENT OF MUNICIPAL ENTITY

Стратегическое планирование стало распространенным явлением в экономической жизни регионов, крупных городов, муниципальных образований Российской Федерации. Авторами делается попытка осмысления современных процессов во взаимоотношениях бизнеса и власти, исследуемого опыта в разрешении складывающихся здесь противоречий. Особое внимание уделяется созданию независимого Общественного центра стратегического планирования. Предложены основные задачи Общественного центра стратегического планирования и механизмы взаимодействия с бизнесом. Также предложены поддерживающие меры со стороны администраций городов.

Strategic planning has become a widespread phenomenon in the economic life of the regions, cities and municipal entities of the Russian Federation. The authors have made an attempt to interpret the current processes in the relations between business and government, and the investigated experience in resolving of the developing contradictions. Particular attention is paid to the creation of an independent Public Center for Strategic Planning. The main objectives of the Public center for strategic planning and the mechanisms of interaction with business have been proposed. Additionally, the supporting measures of the city administration have been proposed.

Ключевые слова: стратегическое планирование, муниципальное образование, стратегический план, взаимоотношения бизнеса и власти, экономика, Общественный центр стратегического планирования, социально-экономическое развитие, механизм стратегического планирования, некоммерческая организация, государственно-частное партнерство, Саратов.

Keywords: strategic planning, municipal entity, strategic plan, relations between business and government, economy, Public Center for Strategic Planning, socio-economic development, strategic planning mechanism, not-for-profit organization, public-private partnership, Saratov.

На современном этапе развития социально-экономических отношений одним из ключевых уровней стратегического менеджмента является уровень муниципального

управления. Повышение значимости стратегического управления обуславливает реальную необходимость обеспечения эффективного и профессионального управления социально-экономическим развитием и функционированием города. Органы местного самоуправления сталкиваются с большими трудностями в первую очередь при выборе стратегии развития муниципального образования, а также при комплексной оценке социально-экономического состояния города и факторов, оказывающих влияние на его развитие [1]. На сегодняшний день в России одной из причин малой эффективности стратегического управления на уровне муниципального образования и низкой востребованности местного самоуправления является недостаточная степень вовлеченности горожан (представителей бизнеса, НКО, председателей ТСЖ и т. д.) в процесс принятия стратегических решений. В практике муниципального управления на сегодняшний день не выработана единая концепция принятия решений о социально-экономическом развитии как с точки зрения модельного инструментария, методов и механизмов разработки стратегического плана, так и с позиции предоставления и анализа информации. Необходимо разрабатывать новые методы и механизмы принятия решений стратегического характера.

Одной из главных задач стратегического управления на уровне муниципального образования становится задача расширения количества различных организаций, участвующих в стратегическом планировании, и объединение их усилий.

Сегодня становится все более очевидным, что построение гражданского общества невозможно без создания механизмов реализации конструктивного диалога между обществом и властью. Одним из наиболее эффективных методов построения подобного диалога является деятельность по созданию коллективного договора между общественностью, властью и бизнесом о перспективном развитии той или иной территории. Можно считать, что таким общественным договором на уровне муниципального образования будет Стратегический план развития территории (но этот документ будет выступать в таком качестве только при условии совместного построения системы целей), который позволит создавать условия для перспективного развития и поможет принимать текущие решения с учетом

стратегических целей, а также будет способствовать улучшению имиджа муниципального образования [2].

Вовлечение общественности в стратегическое планирование города является одновременно процессом становления и развития демократического гражданского сообщества. В ходе этого процесса через различные формы проявления активности горожан население становится естественным источником саморазвития муниципального образования – города. Готовность горожан участвовать в этом процессе зависит от их знаний по вопросам развития территории, наличия механизмов рассмотрения предложений и учета в управлении развитием муниципального образования. Процесс становления социально активного гражданина (формирование у человека активной позиции, желание участвовать в развитии города) может быть инерционно-стихийным и организуемым. В первом случае идет медленный естественный процесс, плоды которого сегодня пожинают многие города, в том числе и г. Саратов. Во втором случае речь идет об ускоренном развитии вышеуказанного процесса и становлении общественно активного человека – жителя города. И таким ускоряющим элементом развития может стать механизм стратегического управления муниципальным образованием – стратегический план развития. В ряде городов в этом направлении получены важные социальные результаты (Тверь, Псков, Санкт-Петербург, Новосибирск и др.). Саратов стоит в преддверии решения этой задачи.

Проведенный анализ состояния общественных организаций и их места в разработке Стратегического плана МО «Город Саратов» показал, что из более чем шестисот общественных организаций, зарегистрированных в городе, немногим более 20 участвуют в стратегическом планировании. Отсутствует механизм широкого и постоянного привлечения НКО и населения к процессу стратегического планирования, стимулирующий жителей к выработке инициатив, связанных со стратегией развития города. В городе нет альтернативного механизма вовлечения населения в «реальный» процесс стратегического планирования и реализации планов. Поэтому развитие специальной инфраструктуры, выступающей организатором участия, прежде всего, населения и НКО в стратегическом планировании, является необходимым условием дальнейшего совершенствования этой работы в Саратове.

Авторы статьи предлагают создание в качестве одного из элементов такой инфраструктуры независимого Общественного центра стратегического планирования (ОЦСП) [3]. При организации такого Центра необходимо реализовать новые подходы к пониманию роли НКО и населения, формированию на их базе действительных партнеров бизнеса и власти, способных участвовать в решении важнейших проблем города. Миссией Центра будет повышение качества Стратегического планирования МО «Город Саратов» и на основе этого более глубокое использование методологии и механизмов стратегического управления, обеспечивающих активную деятельность населения и общественных организаций в сфере стратегического планирования, привлечение в город дополнительных ресурсов развития (социальных, духовно-интеллектуальных, синергетических), формирование нового демократического облика города. Задачами Общественного центра стратегического планирования будут являться: выявление и активизация деятельности участников стратегического планирования в бизнесе, об-

ществе, структурах власти; вовлечение граждан в решение местных проблем сообщества в экономической, экологической и социальной сферах; обеспечение условий устойчивости и самовоспроизводства НКО, отражающих интересы (относительно целей стратегического планирования развития города) новых групп влияния; укрепление связей между государственными, административными, общественными и некоммерческими организациями и населением; создание и поддержание механизма включения населения и общественных организаций в процесс подготовки и реализации принятых решений, имеющих жизненно важное значение для стратегического развития города.

Одним из направлений деятельности ОЦСП будет являться стимулирование развития общественных организаций в городе: объединение общественных организаций под эгидой Центра для решения проблем НКО и привлечения их к стратегическому планированию; привлечение общественных организаций к участию в научно-исследовательских работах Центра; поддержка и стимулирование деятельности общественных организаций через систему конкурсов социально значимых проектов (под общей тематикой «Стратегическое планирование»); отработка финансовых форм поддержки общественных организаций со стороны муниципальных органов власти и бизнеса, разработка предложений по стимулированию коммерческих предприятий и организаций, направляющих средства на поддержку НКО; участие в совершенствовании правовой базы деятельности общественных организаций; участие в проведении презентаций организаций некоммерческого сектора и важнейших городских проектов по стратегическому планированию.

На этапе принятия и реализации Стратегического плана деятельность ОЦСП должна сосредотачиваться на следующих вопросах: оценка с участием НКО и бизнес-сообществ достижения главных целей стратегического плана; разработка предложений для корректировочных и уточняющих работ; организация взаимодействия с Общественно-консультативным советом по вопросам мониторинга, анализа и корректировки плана; создание с участием НКО и бизнес-сообществ общественных комиссий по экспертизе Стратегического плана и результатов его выполнения; распространение промежуточных и итоговых материалов Стратегического плана, установление обратной связи с НКО, бизнес-сообществом и населением; участие в подготовке публичных слушаний по выполнению Плана; просветительская и образовательная деятельность по вопросам стратегического планирования и стратегического развития города; организация общественного контроля реализации различных направлений Стратегического плана.

Участники ОЦСП – представители общественных организаций города, бизнеса (как отдельных предприятий, так и профессиональных ассоциаций, советов и др.), средств массовой информации, культуры, муниципалитета, горожане, давшие письменное согласие работать с Центром. Каждый из них имеет право участвовать в работе Центра, инициировать новые идеи в рамках стратегического планирования развития города, объединяться под эгидой Центра во временные творческие коллективы и ассоциации для выполнения отдельных мероприятий, осуществлять информационную поддержку деятельности Центра.

Создание Общественного центра стратегического планирования преследует соблюдение интересов всех участников. Так, для бизнеса это: выбор наиболее приоритетных направ-

лений развития экономики города; возможность найти перспективные кадры и идеи; выход на потенциальных деловых партнеров через участие в работе над планом; возможность контролировать выделяемые на социальные проекты средства, их целевое назначение, объемы и т. д.; возможность получения социальных и общественных заказов, консультационной и методической помощи в области благотворительности; получение организационного пакета (от расчета эффективности до организации) социальных проектов коммерческих организаций; облегчение работы с НКО; выход в единое информационное поле Саратова и России; выход в единое интеллектуальное пространство города, облегчение реализации целей социального характера через партнерские отношения с НКО, властью и другими организациями.

Власть будет иметь возможность: укреплять свои позиции за счет более точного понимания текущих и перспективных задач стратегического планирования, в том числе налаживания взаимоотношений с НКО; развивать гражданские инициативы, повышать качество стратегического планирования и активность горожан в решении проблем развития города; проводить мониторинг гражданской активности по вопросам реализации Стратегического плана развития города; усилить действенность и тщательность подготовки городских программ и планов, направленных на решение городских проблем, в том числе социальных; укрепить доверие к администрации города со стороны горожан.

Некоммерческие организации получают: возможность объединения усилий для работы над общими проектами; решение проблем взаимодействия населения, бизнеса и власти; профессиональный подход к целям и методам своей работы в стратегическом планировании; грамотную помощь в составлении конкурсных заявок в различные международные и отечественные фонды; адресную помощь от власти и бизнеса; партнеров-единомышленников, которые могут стать постоянными; возможности в поиске дополнительных источников финансирования деятельности.

Для населения полезность видится в возможности участвовать в общественной жизни города, быть услышанными местными органами власти; обеспечении активного участия горожан в формировании и реализации социально-экономической политики города; возможности творческой самореализации.

Общественный центр стратегического планирования помимо информационно-организационной деятельности будет вести непосредственную и активную работу не только с населением, но и местным бизнесом и властью. Особенно важно взаимодействие между последними. Нужно убедить власть города в том, что в работе с бизнесом наступила новая эра. Без участия предпринимателей в обсуждении проблем и задач, принятии решений администрацией горо-

да бизнес просто обанкротится. Поэтому задача городских властей – не только увидеть и услышать общественность, но и начать преобразования своих структур управления с учетом новых требований. В качестве поддерживающих Общественный центр мер со стороны администрации города автором предлагается:

1) закрепление ответственности за определенными отделами администрации с целью оказания конкретной помощи НКО для взаимовыгодного сотрудничества при стратегическом планировании;

2) разработка программы совершенствования функций различных управлений администрации города с учетом решения задач по развитию гражданского общества;

3) формирование муниципального социального заказа для НКО, конкурсное размещение местных грантов;

4) поддержка образовательных программ саратовских профильных вузов по тематике стратегического планирования;

5) поддержка проведения конференций, круглых столов и других социальных форумов посредством соучастия в финансировании мероприятий.

В современном понимании партнерство государства и частного сектора представляет собой институциональный и организационный союз (альянс) власти и бизнеса для реализации общественно значимых проектов в различных сферах общественной жизни. Для эффективной реализации таких проектов существенное значение имеет политический аспект государственно-частного партнерства [4]. Многие проблемы (к примеру, низкой инвестиционной привлекательности, нежелания частного инвестора вкладывать средства в тот или иной сектор или регион) лежат не в экономической и даже не в правовой плоскости. Российский бизнес часто не видит ни стратегических инвестиционных целей, определенных государственной (общедолевой) или региональной властью, ни самой готовности с их стороны образовать коалицию с ним (бизнесом) на равноправной основе, то есть на принципах партнерства.

Региональные и местные органы должны признать, что, во-первых, они готовы к сотрудничеству в форме партнерства. Во-вторых, признать партнерство эффективной цивилизованной формой взаимодействия. В-третьих, власть должна четко определить сферы государственно-частного партнерства, а также цели, которые она преследует в рамках реализации данных проектов. Последнее важно закрепить на нормативно-правовом, а возможно и на программном (целевые программы местного значения) и законодательном уровне. Требуется создание обширной законодательной базы государственно-частного партнерства. Эта база, закладывая правовые основы партнерства, должна четко и однозначно зафиксировать правовой статус бизнеса в этом союзе.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации : федер. закон от 06.10.2003 № 131-ФЗ (ред. от 25.07.2011) (с изм. и доп., от 02.08.2011) // Собрание законодательства РФ. 2003. № 40. Ст. 3822.
2. Воронин А. Г., Лапин В. А., Широков А. Н. Основы управления муниципальным хозяйством. М.: Дело, 1997. 88 с.
3. Быстрицкий С. П., Заусаев В. К., Воронцова Л. С. Стратегическое планирование города в региональном развитии. Сер. «Научные доклады: независимый экономический анализ». № 174. М.: Московский общественный научный фонд; Дальневосточный НИИ рынка, 2006. 152 с.
4. Нигматуллина Ж. Государственно-частное партнерство – инструмент развития региона // Тюменская область сегодня. 2010. № 6.

REFERENCES

1. On the general principles of the local self-government in the Russian Federation: federal law dated 06.10.2003 # 131-FZ (revisions as of 25.07.2011) (revised and amended as of 02.08.2011) // Collection of the RF legislation. 2003. # 40. Article 3822.
2. Voronin A. G., Lapin V. A., Shirokov A. N. Fundamentals of municipal management: M.: Delo, 1997. 88 p.
3. Bystritsky S. P., Zausayev V. K., Vorontsova L. S. Strategic planning of the city in the regional development. Series Scientific Reports: Independent Economic Analysis. 2006. # 174. M.: Moscow public scientific foundation; the Far East NII of the market, 2006. 152 p.
4. Nigmatullina J. Public and private partnership – tool for regional development // Tyumen region today. 2010. # 6.

УДК 332.14
ББК 65.240.502

Снегирева Татьяна Витальевна,
старший преподаватель каф. государственного и муниципального управления
Кузбасского государственного технического университета,
г. Кемерово,
e-mail: snegireva_tv@mail.ru

ИНТЕГРАЛЬНАЯ КАДРОВАЯ ПОЛИТИКА КАК ФОРМА УПРАВЛЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМ КАПИТАЛОМ РЕГИОНА

INTEGRAL PERSONNEL POLICY AS A FORM OF THE REGIONAL HUMAN RESOURCES MANAGEMENT

Необходимость формирования интегральной кадровой политики как формы управления человеческим капиталом обуславливается несформированностью конкурентоспособного человеческого капитала на любом уровне управления. Предлагаемая модель интегральной кадровой политики как формы управления человеческим капиталом позволит региональным властям решить проблему неэффективности человеческого капитала, что благоприятно отразится на показателях экономической деятельности и позволит ускорить процесс перехода к инновационному типу экономики.

The necessity of establishing of integral personnel policy as a form of human resources management is specified by the poorly established competitive human resources at any level of management. The proposed model of integral personnel policy as a form of human resources management allows the regional authorities solving the issue of not-effective human resources, which will positively affect the indices of economic activity and allow accelerating the transition to the innovation type of economics.

Ключевые слова: кадровая политика, интегральная кадровая политика, человеческий капитал, модель интегральной кадровой политики, качество человеческого капитала, интеллектуальный потенциал, человеческий потенциал, региональная социально-экономическая система.

Keywords: personnel policy, integral personnel policy, human resources, model of integral personnel policy, quality of human resources, intellectual potential, human potential, regional social and economic system.

Кадровая политика как одна из форм управления человеческим капиталом – важнейшая современная проблема, обусловленная состоянием методологии, теории и практи-

ки. В первую очередь это связано с отсутствием системного подхода к реализации интегральной кадровой политики, разработки механизмов комплексного регулирования этих процессов на макро-, мезо- и микроуровнях, гармонизации интересов государства, собственников, наемных работников, что не позволит реально повысить кадровый потенциал до уровня, обеспечивающего устойчивое институционально-инновационное преобразование во всех сферах жизнедеятельности общества.

Человеческий капитал – это важнейшая составная часть современного производительного капитала, которая представлена запасом знаний, навыков, развитых способностей, опыта у работника. Основным фактором существования и развития человеческого капитала являются инвестиции в человека [1]. Современными инвестициями в него могут быть: образование, накопление производственного опыта, охрана здоровья и др. Человеческий капитал растет с опытом, как в процессе трудовой деятельности, так и вне ее, с помощью формального и неформального обучения, а также имеет тенденцию к обесцениванию, если мало используется. Следовательно, человеческий капитал не может быть определен как однородный и устойчивый набор навыков, знаний и др., приобретенных индивидуумом раз и навсегда [1].

Категорию «человеческий капитал» можно рассматривать как социально-экономическую форму качества человеческого потенциала определенной территории. Он становится капиталом, включаясь в производство, т. е. это та часть человеческого капитала, которая используется для получения прибыли. Инвестирование в работника на любом уровне приводит к повышению качества человеческого капитала [1].

Человеческий капитал непосредственно воздействует на воспроизводственные процессы. От него зависят формирование доходов, повышение эффективности производства и привлекательность социальной среды. Человеческий ка-

питал следует рассматривать как один из ресурсов социально-экономического развития любой территории [1].

Накопление и развитие человеческого капитала в значительной степени зависит от уровня развития системы образования, ее кадрового обеспечения и финансирования, то есть образование выступает как источник, основной фактор развития человеческого капитала. Однако эффективная система профессионального образования, включающая элементы подготовки, повышения квалификации и переподготовки кадров, напрямую зависит от эффективности проводимой кадровой политики государства и его субъектов. Следовательно, можно говорить о необходимости формирования кадровой политики, осуществляемой в интегральной системе кадров Российской Федерации, формирующей инновационный вектор его направленности на достижение и решение стратегических целей и задач нового качества социально-экономического развития РФ, обеспечивающей управление человеческого капитала.

На основании вышеизложенного можно сформулировать авторское определение интегральной кадровой политики государства, под которой следует понимать направление работы, совокупность теоретических положений, принципов, методов и форм организационно-экономического механизма, направленных на сохранение, укрепление и инновационное развитие человеческого капитала, его включение в воспроизводственный цикл и на создание конкурентоспособного высокопроизводительного, сплоченного общества, сообществ и коллективов, способных своевременно реагировать на меняющиеся условия внешней и внутренней среды опережающим инновационным развитием на всех уровнях государственного устройства.

В настоящее время анализ состояния кадрового потенциала в Кемеровской области показывает, что кадровая политика региона находится в непосредственной зависимости от профессиональной компетентности, управленческого таланта и культуры лиц, замещающих государственные и муниципальные должности Кемеровской области, а также от руководителей организаций реального сектора экономики Кемеровской области. Следовательно, назревает необходимость обеспечения эффективности подбора, отбора, расстановки и ротации управленческих кадров, своевременного замещения вакантных должностей квалифицированными специалистами, состоящими в сводном кадровом резерве региона, повышения профессионализма и компетентности управленческих кадров Кузбасса.

Задача привлечения квалифицированных трудовых ресурсов в регион должна решаться совместными усилиями местной власти, муниципалитетов и предприятий с обязательным использованием методов социального планирования, т. е. сбалансированного вложения денег в развитие не только производства, но и системы развития человеческого капитала.

Прежде всего это связано с тем, что уровень конкурентоспособности современной инновационной экономики в большей степени определяется качеством профессиональных кадров, уровнем их социализации и кооперационности. В настоящее время невозможно поддержание конкурентных позиции в мировой экономике за счет дешевизны рабочей силы и экономии на развитии образования и здравоохранения. Следовательно, необходимо преодоление сложившихся негативных тенденций в развитии человеческого потенциала на всех уровнях управления, особенно на региональном и местном.

В настоящее время Кемеровская область признана регионом, наиболее полно использующим имеющиеся ресурсы, однако это не даст больших возможностей для развития науки и промышленности в будущем. Подобный путь развития приводит к оттоку высококвалифицированных научных кадров в другие регионы, что отражает непродуманную кадровую политику, проводимую местными и региональными властями.

Кузбасс – индустриальное сердце страны – несет на себе все характерные проблемы социума, застрявшего на индустриальной фазе. В структуре РВП доминируют типичные для индустриальной экономики отрасли (добыча и переработка угля, химическая промышленность, металлургия), они составляют более 90 %. В структуре подготовки кадров в высшей школе доля выпуска специалистов для индустриальных отраслей составляет большую часть.

Если рассмотреть структуру научного потенциала региона с точки зрения характера технологий, используемых на уровне отдельного предприятия в рыночной экономике, то ясно, что указанный потенциал в основном сосредоточен в сфере развития материальных технологий (создание известных продуктов на основе хорошо известных базовых технологий). В то же время имеется сильнейший дефицит преподавателей и исследователей (на 2010 г. в Кемеровской области насчитывалось 560 докторов наук, 2 725 кандидатов наук, из них около 200 академиков, 28 заслуженных деятелей науки) в области продуктовых технологий (методов и принципов разработки новых продуктов и услуг), технологий организации, технологий маркетинга и дистрибуции, технологий управления и развития человеческого и социального потенциала.

На уровне ключевых социальных технологий можно зафиксировать дефицит методов и каналов коммуникаций в системе бизнес – власть – общество.

Еще более грустная картина складывается при анализе возрастной структуры региональных кадров: 50–60 % профессорско-преподавательского состава составляют люди в возрасте 50 и более лет – нарушена преемственность поколений. Однако даже если максимально бережно использовать потенциал представителей старшего поколения, это не решает ключевой проблемы, так как в своем большинстве они воспринимают и предлагают решения проблем вчерашнего. Эти ученые, преподаватели, сформировавшиеся в условиях высокой стабильности производственно-технологического базиса, в своем подавляющем большинстве ориентированы на решение задач локальной оптимизации существующих решений, их «доводку». Они не смогут воспитать новое поколение исследователей для эпохи резких, быстрых качественных изменений, происходящих в наиболее перспективных секторах экономики.

Для новой экономики нужны не столько обученные кадры, сколько кадры, владеющие компетенциями и навыками быстрого научения. Овладение такого рода когнитивными навыками и компетенциями предполагает соответствующую глубокую перестройку образовательной системы: от обучения в школах до системы высшего образования, получения дополнительного образования, переподготовки и повышения квалификации (табл. 1).

Сеть учреждений профессионального образования Кузбасса строит свою деятельность на принципе доступности образования на бесплатной и внеконкурсной основе. Однако специализация значительной части учреждений

профессионального образования не отвечает потребностям сегодняшней экономики региона, что приводит к переизбытку работников на рынке труда и невозможности найти работу в соответствии с имеющимся образованием. Около 5–7 % выпускников высших учебных заведений сразу после окончания вуза меняют профессию, еще около 10 % не любят свою профессию, но остаются в ней, что приводит к деqualификации и появлению профессиональных заболеваний.

Таблица 1

Выпуск специалистов государственными и муниципальными высшими и средними специальными учебными заведениями Кемеровской области, тыс. чел. [2]

Учеб. заведения	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.
вузы	18,5	17,8	18,1	18,4	18,3
ссузы	14,3	14,3	13,8	12,8	12,5

Несоответствие направлений и качества профессиональной подготовки кадров потребностям предприятий и организаций становится причиной снижения конкурентоспособности формирующегося человеческого капитала региона. В дальнейшем это может стать реальной угрозой для экономического равновесия Кемеровской области. Проблема дисбаланса кадров региона подтверждается тем, что 53,5 % студентов, обучающихся в вузах Кемеровской области (рис. 1), выбирают экономические специальности, которыми рынок труда уже перенасыщен.

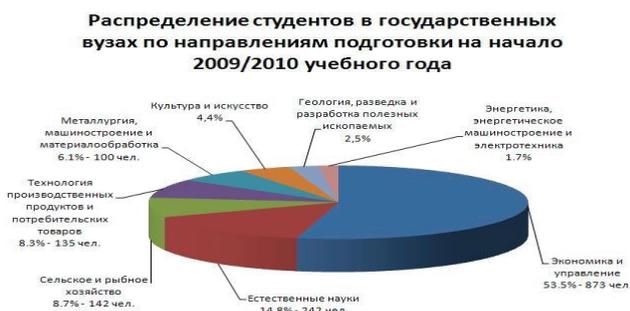


Рис. 1. Распределение студентов по направлениям подготовки

Естественно, что доминирующая ментальность людей с высшим образованием как естественного резерва для инновационного процесса соответствует индустриальному образу мышления и поведения. Несмотря на то, что доля населения, имеющего высшее образование, в регионе соответствует и даже превышает средний по стране, в регионе имеет место дефицит кадров, необходимых для формирования ростков новой инновационной экономики.

В условиях мирового финансово-экономического кризиса, который обострил необходимость повышения эффективности производства базовых отраслей, диверсификации и структурных преобразований региона, акцент делается на создание институциональных условий для развития малого бизнеса, отраслей производства с высокой добавленной стоимостью. Сохранение прежней структуры экономики Кузбасса потенциально приведет к сокращению темпов промышленного производства и снижению уровня занятости. Однако в настоящее время более 60 % всех инвестиций идет в сферу добывающей и обрабатывающей промышленности, около 9 % – на развитие транспорта и только 30 % – на оставшиеся отрасли и сферы, что не дает возможности быстрой диверсификации экономики. Несомненно, в Ке-

меровской области имеются условия для развития сферы малого и среднего бизнеса, однако нельзя забывать о неразвитой инновационной научной среде, а также об отсутствии в достаточном объеме инновационно подготовленных профессиональных кадров, отвечающих требованиям современной экономики и рынка труда.

В Кузбассе очень остро стоит и характерная для страны в целом проблема недостаточного понимания, детализации стоящих проблем, анализа ситуации. В отличие от федерального уровня, на котором действуют пусть небольшое число исследовательских центров, в регионе практически нет аналогичных центров, мало кадров, вооруженных современным методологическим аппаратом, опытом исследования. Соответственно, руководители региона, представители деловой и научной элиты не имеют адекватной информации о процессах, влияющих на формирование, количественные и качественные характеристики социального капитала.

В настоящее время количество организаций Кемеровской области, выполняющих исследования и разрабатывающих новые технологии, невелико (табл. 2). Явное несоответствие масштабов, направлений и качества профессиональной подготовки кадров потребностям предприятий и организаций в настоящее время является причиной снижения конкурентоспособности человеческого капитала региона.

Таблица 2

Число организаций, выполнявших исследования и разработки по формам собственности [2]

Число организаций всего	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.
Государственных	20	21	23	21	21
Муниципальных	–	1	1	1	1
Частных	3	6	6	4	4
Смешанная форма	6	2	2	2	2
Прочих	–	1	2	1	1

Недоукомплектованность некоторых предприятий и организаций остро ощущается уже сейчас. Непродуманность кадровой политики в данном направлении может привести к тому, что большая часть занятого населения в экономике региона в будущем может остаться безработной, прежде всего это связано с тем, что основными видами деятельности по-прежнему остаются добыча полезных ископаемых и обрабатывающее производство.

Новым поколением работников потребуется заменить до 80 % ныне занятого контингента в экономике. Это еще раз подтверждает проблемы неэффективного использования человеческого капитала в Кузбассе.

Возникает необходимость формирования новой модели общества, в котором будут эффективные механизмы защиты прав и свобод граждан; механизмы вертикальной и горизонтальной социальной мобильности рабочей силы; процедуры и правила, обеспечивающие выявление и учет интересов каждой социальной группы при принятии управленческих решений на всех уровнях государственной и муниципальной власти, а также их ответственность за результаты и последствия принятых и реализованных управленческих решений. Одним из первых шагов к такой модели должна стать модель интегральной кадровой политики как формы управления человеческим капиталом, это возможно при условии, что работодатель начнет рачительнее относиться к ресурсам труда и формировать будущий спрос

на рабочую силу, который бы в количественном и качественном отношении был адекватен переходу к эффективной рыночной экономике, базирующейся на инновационных подходах.

При формировании эффективной модели интегральной кадровой политики как формы управления человеческим капиталом необходимо учесть следующие особенности активности политики:

- профессиональную подготовку и переподготовку, профориентацию и стимулирование адаптации на рынке труда;

- поощрение безработных к активному поиску работы, а предпринимателей – к увеличению занятости путем предоставления им субсидий и налоговых льгот;

- создание условий предпринимателям для найма определенных групп безработных (например, программы «Стажировка», «Опережающее обучение»).

Также необходимо учитывать особенности регионального развития и особенности местного сообщества, как они конкретизированы в рамках региональной кадровой политики. Схематично место интегральной региональной кадровой политики в системе описанных взаимоотношений представлено на рис. 2.

Управление регионом как единым хозяйством и обеспечение комплексного развития региона – это основная задача региональных властей на современном этапе. В современных условиях, когда региональные субъекты Федерации обладают большой самостоятельностью, требуется разработка единой модели интегральной кадровой политики, направленной прежде всего на повышение эффективности экономики труда на региональном уровне.

Актуальность возникновения такой модели связана с тем, что управление человеческими ресурсами региона является подсистемой в общей системе управления всеми сферами жизнедеятельности населения.

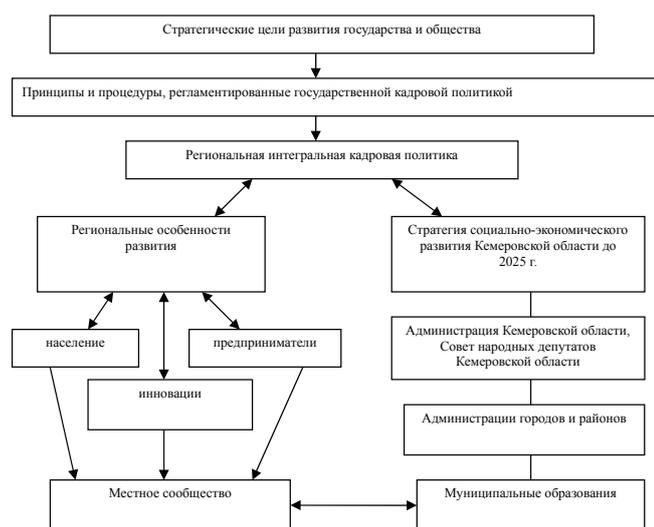


Рис. 2. Система взаимодействия при реализации интегральной кадровой политики на уровне региона

Кемеровская область как эффективно развивающийся регион призвана управлять развитием общественного производства, рыночной среды, науки и образования, здравоохранения, обеспечить занятость населения и удовлетворять потребности народного хозяйства в квалифицированных кадрах. Эти процессы относительно самостоятельны

и определяют границы объекта управления кадровым потенциалом. Многообразие объектов и социально-экономических функций управления кадровым потенциалом обуславливает специфику субъектов управления. В роли этих субъектов выступает определенная совокупность органов исполнительной власти, образовательных учреждений, предприятий и организаций различных форм собственности. Предлагаемые меры, несомненно, будут способствовать формированию структурной модели интегральной региональной кадровой политики (рис. 3).

Предлагаемая модель интегральной кадровой политики как формы управления человеческим капиталом на региональном уровне (на примере Кемеровской области) направлена на решение следующих задач:

- поддержки занятости квалифицированной части кадрового потенциала промышленных предприятий и потенциала, занятого в сфере деятельности, связанной с научно-техническим прогрессом и использованием передовых технологий, но временно находящихся в кризисном состоянии;

- обеспечения упреждающей подготовки и переподготовки квалифицированных кадров, потребность в которых снижается в результате ожидаемых структурных сдвигов в экономике региона либо намечающейся модернизации производства;

- содействия трудоустройству квалифицированных кадров, оставшихся без места работы, с целью предотвращения потери их квалификации;

- трудоустройства молодежи, окончившей профессиональные учебные заведения в соответствии с полученной специальностью, при условии, что она отвечает спросу экономики, или необходимое дообучение с учетом конъюнктуры рынка труда;

- содействия обновлению человеческого потенциала в сторону повышения его квалифицированной и экономически мобильной части на перспективных предприятиях, потерявших значительное число работников из-за спада производства и низкой оплатой труда;

- сдерживания роста скрытой безработицы;

- регулирования территориальных темпов и масштабов банкротств предприятий с учетом ситуации на конкретных предприятиях в целях недопущения обвального роста безработицы и перехода ее в застойную форму;

- содействия трудоустройству безработных из числа малоквалифицированных работников и лиц, не имеющих профессий.

Следовательно, интегральная кадровая политика выступает фактором активизации и сосредоточения усилий кадров государственных органов, органов местного самоуправления и персонала коммерческих и общественных организаций в решении задач устойчивого развития Кемеровской области, инструментом разрешения имеющихся противоречий в кадровой сфере. Все элементы, составляющие интегральную кадровую политику, необходимо рассматривать как компоненты единой интегрированной динамично развивающейся системы управленческих знаний и технологий, обеспечивающих развитие и эффективное формирование конкурентоспособного человеческого капитала региона.

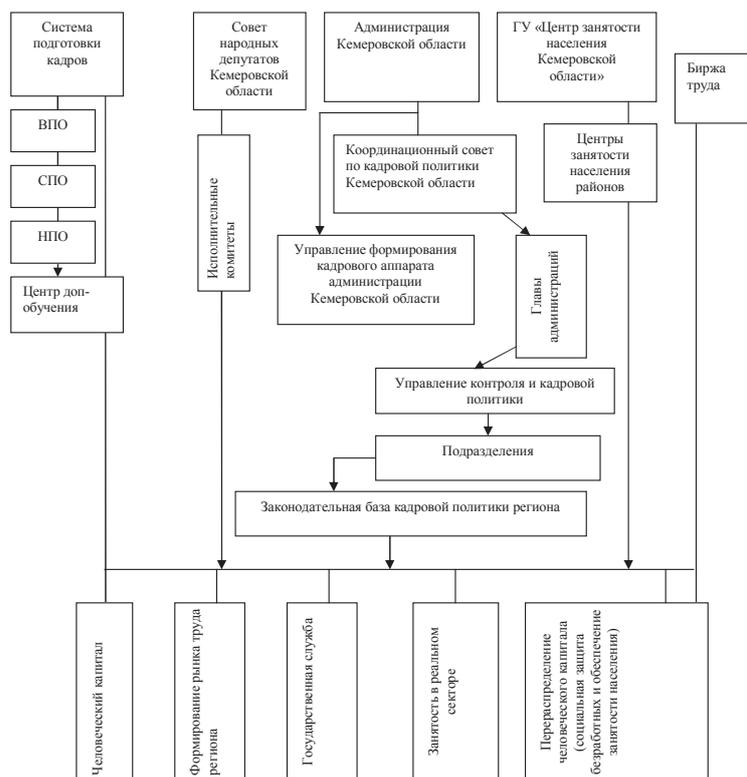


Рис. 3. Структурная модель формирования интегральной кадровой политики на уровне региона

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Биликтуева Г. Д. Муниципальное управление человеческим капиталом как ресурсом социально-экономического развития территории : автореф. дис. ... д-ра экон. наук. Новосибирск, 2009. 21 с.
2. Труд и занятость в Кемеровской области : стат. сб. / Кемеровостат. Кемерово, 2008. 292 с.
3. Стратегия социально-экономического развития Кемеровской области до 2025 года [Электронный ресурс] // Совет народных депутатов Кемеровской области. Режим доступа: <http://www.sndko.ru/section/476.html> (дата обращения: 01.12.2011).
4. Об утверждении Программы социально-экономического развития Кемеровской области до 2012 года [Электронный ресурс] // Совет народных депутатов Кемеровской области. Режим доступа: <http://www.sndko.ru/section/476.html> (дата обращения: 01.12.2011).
5. О Концепции долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года : Распоряжение Правительства РФ от 17.11.2008 № 1662-р (ред. от 08.08.2009) (вместе с «Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года») // Собрание законодательства РФ. 2008. № 47. Ст. 5489.
6. Сидунова Г. И. Инновационная стратегия формирования кадровой политики социально-экономических систем : автореф. дис. ... д-ра экон. наук. Волгоград, 2004. 40 с.
7. Цыганков В. Трудовой потенциал: условия эффективного использования // Человек и труд. 2006. № 12. С. 40–43.

REFERENCES

1. Biliktueva G. D. Municipal management of human resources as the resources of social and economic development of the region: abstract of dissertation of the doctor of economics. Novosibirsk, 2009. 21 p.
2. Labor and employment in Kemerovo region: collection of articles / Kemerovostat. Kemerovo, 2008. 292 p.
3. Strategy of social and economic development of Kemerovo region up to 2025 [Electronic resource] // Board of people's deputies of Kemerovo region. Access mode: <http://www.sndko.ru/section/476.html> (date of viewing: 01.12.2011).
4. On approval of the Program of social and economic development of Kemerovo region to 2012 [Electronic resource] // Board of people's deputies of Kemerovo region. Access mode: <http://www.sndko.ru/section/476.html> (date of viewing: 01.12.2011).
5. On the Concept of the long-term social and economic development of the Russian Federation for the period to 2020: Directive of the RF Government dated 17.11.2008 #1662-r (revision as of 08.08.2009) (together with the Concept of the long-term social and economic development of the Russian Federation to 2020) // Collection of the RF legislation. 2008. # 47. Article 5489.
6. Sidunova G. I. Innovation strategy of establishing personnel policy of social and economic systems: abstract of dissertation of the doctor of economics. Volgograd, 2004. 40 p.
7. Tsygankov V. Labor potential: conditions of effective use // Human being and labor. 2006. # 12. P. 40–43.

УДК 332.1

ББК 65.04

Тайговская Елена Васильевна,
аспирант кафедры экономики и инновационных рыночных исследований
Института управления, бизнеса и права,
Южно-Российского университета,
г. Ростов-на-Дону,
e-mail: lenadonna@yandex.ru

РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА С УЧЕТОМ ТРАНСПОРТНОЙ СИСТЕМЫ

ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE REGION WITH REGARDS TO THE TRANSPORT SYSTEM

В статье рассмотрена специфика развития отраслей региона с учетом транспортной системы. Предложен подход к данной методике, базирующийся на использовании системы показателей, взаимосвязанно характеризующих важнейшие аспекты решения задач повышения оценки эффективности организационно-инфраструктурной системы транспортного сопровождения в контексте обеспечения развития экономики региона. Также автор исследует формирование инфраструктурных подсистем в ретроспективе, дает математическую интерпретацию количественной и качественной оценки организационно-инфраструктурной системы транспорта, предлагает метод оптимизации структуры региона, вводит коэффициенты оценки эффективности инфраструктурной системы транспортного сопровождения, которые влияют на развитие экономики региона.

The article has reviewed the specific character of the regional industries development with regards of the transport system. The approach to the said technique has been proposed that is based on the application of the indices system, which jointly characterize the most important aspects of resolving tasks for increasing the assessment of efficiency of organizational and infrastructure system of transportation in the context of providing for the regional economics development. The author has additionally investigated the formation of infrastructure subsystems in retrospective, has provided the mathematical interpretation of quantitative and qualitative assessments of the organizational and infrastructure transport system, has proposed the method of optimization of the regional structure, has introduced factors for assessment of efficiency of transportation infrastructure system that influence on the regional economics development using the methods of mathematical extrapolation.

Ключевые слова: регион, развитие экономики региона, структура экономики региона, инфраструктурные подсистемы, транспортная система, оптимизация структуры региона, коэффициенты оценки эффективности, количественная оценка системы, качественная оценка системы.

Keywords: region, regional economics development, regional economics structure, infrastructure subsystems, transport system, regional structure optimization, efficiency assessment factors, system qualitative assessment, system quantitative assessment.

Процесс сложных социально-экономических преобразований в современном российском обществе не привел к сокращениям социально-экономических различий регионов. Экономические явления кризиса 2008–2009 гг. не только усугубили существующие проблемы усиления социально-экономической дифференциации регионов, но и выдвинули на первый план задачу поиска новых инструментов эффективного реформирования региональной экономики. В этой связи возникает необходимость поиска путей развития экономики, которые опираются на обоснование преимуществ региона, способных послужить основанием эффективного развития. Применительно к Южному федеральному округу многими авторами упор делается на эффективную организацию транспортной системы.

Инфраструктурные подсистемы представляют собой неотъемлемую часть современной экономики региона. Развиваются согласно общепринятым законам и функционируют по современным канонам конкуренции, с ориентиром на применение правомерных способов конкурентной борьбы, преследуя главную цель – привлечение потребителей.

«Развитие инфраструктурных подсистем направлено, с одной стороны, на создание условий для успешного функционирования производства, а с другой – на формирование социально-духовной среды жизнедеятельности людей» [1, с. 139].

Инфраструктурные подсистемы выступают как общественная услуга, оказываемая всем субъектам экономики. Положительный результат от использования инфраструктуры может быть получен любым предприятием или физическим лицом от использования объектов инфраструктуры.

Интересным представляется то, что в трудах К. Маркса, так же как и в произведениях А. Смита, Д. Рикардо, не применяется ни термина, ни определения инфраструктуры. Однако классик экономики К. Маркс использует отражающее суть выражение «общие условия труда, необходимые для осуществления трудового процесса» [2, с. 794]. Действительно, создание любой существенной по объему и темпам экономической активности, успешное функционирование производства или формирование социально-духовной среды жизнедеятельности людей требует выполнения транспортировки сырья, готовой продукции, незавершенного производства, а также передвижения рабочей силы.

В те годы бизнес-структуры не властны были принудить правящую элиту к расходам по созданию таких условий труда в качестве общественной услуги. Поэтому ни о каких государственных затратах финансовых ресурсов при предоставлении общественных услуг для бизнеса и граждан не могло идти и речи.

Дать количественную оценку организационно-инфраструктурной системы транспортного сопровождения представляется возможным с некоторым исключением. К нему относится определение уровня организации политических институтов регулирования регионального развития и органов государственной власти в сфере транспорта, так как в полном охвате оценить количественно и установить математическую оценку практически невозможно. Предлагаем провести оценку, используя показатель численности государственных чиновников федерального уровня в сфере транспорта, приходящихся на численность 10 000 населения.

$$U_{\text{тр.чин}} / U_{\text{нас}} \times 10\,000. \quad (1)$$

На основе предложенного показателя возможно оценить опору государственных чиновников на бюджет:

$$U_{\text{тр.чин}} / B_{\text{млн.руб}} \quad (2)$$

На сегодняшний день в качестве главной задачи доставки можно выделить обеспечение надежной и эффективной связи производства (грузоотправителя) и потребления (грузополучателя) товара посредством грузопотоков. Эта взаимосвязь транспорта региона выражает их желаемое взаимодействие. Общеизвестно, что темпы производства товаров и их транспортировки не совпадают, так как транспортные предприятия не могут создавать запасы готовой продукции. Однако для того, чтобы темп входящего грузопотока был удобен грузоотправителю, а исходящего – грузополучателю, региональная транспортная система обязана обладать запасом технических средств для обеспечения потоковых процессов, его изменения, прекращения и возобновления. Вопросы формирования региональных социально-экономических систем, достижения на этой основе системного подхода к функционированию региональной транспортной системы, являющейся катализатором развития экономики и социальной сферы были подробно рассмотрены в статье [3, с. 104].

Соблюдая критерий минимума суммарных затрат на транспорт, региональная транспортная система должна выполнять две функции: во-первых – «магистральной» для снижения транспортной нагрузки и «резервуара» для прекращения и возобновления грузопотоков. Таким образом, для оценки развития транспортной системы в качестве ее элементов модели могут выступать такие элементы, как «магистраль» и «резервуар».

В данной модели интегративные качества региональной транспортной системы будут проявляться в виде механизма взаимодействия ее элементов и подсистем, включая влияние функций управления на процесс доставки груза. Перераспределение давления между элементами обеспечит как рост производительности региональной транспортной системы, так и ее устойчивость к влиянию различных факторов внешней среды.

На основании этого модель региональной транспортной системы можно представить интегративно в виде общей «магистральной» и кумулятивного «резервуара».

Магистраль представлена транспортными сетями, путями сообщения. Резервуар включает транспортные средства, в которые входят все виды наземного, водного и воздушного транспорта.

Каждая региональная транспортная система имеет свою уникальную структуру. И каждый элемент структуры, в данном случае – магистраль и резервуар – имеет свои количественные показатели: пропускная способность и вместимость, присущие грузопотокам отдельных линий и маршрутов.

Общая пропускная способность региона будет зависеть от суммарной пропускной способности магистралей, резервуара, структуры региона, грузопотоков.

Таким образом, общая пропускная способность региона может быть рассчитана по следующей формуле:

$$PC_{\text{рег}} = f^* (\{M_{ij}\}, \{Z_{tc}\}, P_{\text{стр}}, \Gamma_{\text{порт}}), \quad (3)$$

где

M_{ij} – пропускная способность магистралей региона;

Z_{tc} – вместимость резервуаров региона;

$P_{\text{стр}}$ – структура региона;

$\Gamma_{\text{порт}}$ – грузопоток (его объем, направление, структура, мощность, стабильность, партионность перевозок).

Функцией вместимости резервуара региона Z_{tc} , коммутации в структуру региона $P_{\text{стр}}$, магистралей M , грузопотока $\Gamma_{\text{порт}}$, степени управленческих воздействий $U_{\text{пр}}$, то есть величины элементов резервуаров, которые они создают будет являться суммарная вместимость $Рез$ для прекращения и возобновления грузопотоков, выраженная формулой:

$$\text{Сумм}(Z_{tc}) = f (\{Z_{tc}\}, \{M\}, P_{\text{стр}}, \Gamma_{\text{порт}}, U_{\text{пр}}). \quad (4)$$

Количественный метод оптимизации структуры региона $P_{\text{стр}}$ основывается на критерии поддержания необходимой общей пропускной способности и нужной вместимости при минимальных затратах. Как правило, это предполагает максимизацию элементов резервуаров.

Целью транспортной системы региона является повышение экономической эффективности работы транспорта посредством удовлетворения потребностей народного хозяйства и населения в перевозке грузов своевременно и с достижением минимума суммарных затрат на доставку потребителю (получателю).

Действие эффекта агломерации в экономике региона выражается в экономической выгоде, в том числе от сокращения издержек. Задача сокращения транспортных издержек сводится к минимизации суммарных затрат. Математическая формула сокращения сроков доставки груза различными видами транспорта может быть представлена соединением формулы выполнения грузовых операций и формул транспортировки грузов автомобильным, морским, речным, железнодорожным транспортом на основе указанных в табл. расчетов [4, с. 130].

Срок доставки груза различными видами транспорта

Вид транспорта	Формула расчета срока доставки	Принятые обозначения
Автомобильный	$T_a = t_{нк}^a + \frac{l_a}{V_n^a}$	где T_a – срок доставки груза автомобильным транспортом; l_a – расстояние перевозки груза автомобильным транспортом; $t_{нк}^a$ – время на начально-конечные операции на автомобильном транспорте; V_n^a – норма пробега транспортного средства в сутки (маршрутная скорость).
Железнодорожный	$T_{жс} = t_{нк}^{жс} + \frac{l_{жс}}{V_n^{жс}} + t_{доп}^{жс}$	где $T_{жс}$ – срок доставки груза железнодорожным транспортом; $t_{нк}^{жс}$ – время на начально-конечные операции на железнодорожном транспорте; $t_{доп}^{жс}$ – время на дополнительные операции на железнодорожном транспорте; $l_{жс}$ – расстояние перевозки по железной дороге; $V_n^{жс}$ – норма пробега вагона в сутки (эксплуатационная скорость).
Морской и речной	$T_m = \frac{l_m}{V_{ком}^m}$	где T_m – расстояние перевозки груза морским и речным транспортом; l_m – срок доставки груза морским и речным транспортом; $V_{ком}^m$ – коммерческая скорость, миль/сут.
	$V_{ком}^m = \frac{l_m}{\frac{l_m}{V_{сут}^m} + \frac{2 \alpha D_r}{M} + t_{доп}^m}$	где M – средневзвешенная суточная норма грузовых работ в порту отправления и назначения; α – коэффициент использования грузоподъемности; D_r – грузоподъемность судна; $V_{сут}^m$ – эксплуатационная скорость судов, работающих на данной линии; $t_{доп}^m$ – время на дополнительные операции на морском и речном транспорте.
Воздушный	$T_v = t_0^v + \frac{l_v}{V_n^v} + t_{доп}^v$	где T_v – срок доставки груза воздушным транспортом; $t_{доп}^v$ – время на дополнительные операции на воздушном транспорте; l_v – расстояние перевозки груза воздушным транспортом; V_n^v – норма пробега судна в сутки (эксплуатационная скорость). t_0^v – время на накопление, формирование и отправление грузов воздушным транспортом.

Формула расчета срока доставки груза может быть рассчитана с использованием вышеуказанных формул железнодорожного, водного и автомобильного транспорта и выглядеть следующим образом:

$$T_{достав} = t_{нк}^a + \frac{l_a}{V_n^a} + t_{нк}^{жс} + \frac{l_{жс}}{V_n^{жс}} + t_{доп}^{жс} + \frac{l_m}{V_{ком}^m} + t_0^v + \frac{l_v}{V_n^v} + t_{доп}^v \quad (5)$$

где
 $T_{достав}$ – срок доставки груза по маршруту с использованием различных видов транспорта.

Остальные составляющие формулы взяты из формул расчета срока доставки груза различными видами транспорта, приведенных в таблице. Полученная формула $T_{достав}$ используется для расчета срока доставки груза по маршруту и включает время выполнения погрузо-разгрузочных операций только водным транспортом.

Поэтому на основе использования норм погрузо-разгрузочных работ рассчитаем время выполнения погрузо-разгрузочных операций и для других видов транспорта:

$$T_{n-p} = \frac{m}{H_{n-p}} \quad (6)$$

где
 T_{n-p} – время выполнения погрузо-разгрузочных операций;

m – количество груза;
 H_{n-p} – норма груза грузовых работ по перевалке (т/сутки).

Ввиду того, что доставка груза с участием водного транспорта обычно не может быть произведена без накопления судовой партии, при расчетах срока доставки груза следует учитывать время накопления, формирования судовой партии, а также частоту доставки груза в порт, от которой оно и будет зависеть:

$$T_0 = \sum_{i=1}^n \Delta T_i \quad (7)$$

где
 T_0 – время на накопление, формирование судовой партии;

ΔT_i – интервалы между партиями доставки груза в порт;

i – количество партий поставки $i = (1 \dots n)$.

На основании вышеуказанных формул представляется возможным определить общий срок доставки груза:

$$T_{дост} = t_{нк}^a + \frac{l_a}{V_n^a} + t_{нк}^{жс} + \frac{l_{жс}}{V_n^{жс}} + t_{доп}^{жс} + \sum_{i=1}^n \Delta T_i + \frac{m}{H_{n-p}} + \frac{l_m}{V_{ком}^m} \quad (8)$$

где

$T_{дост}$ – срок доставки груза по маршруту с учетом накопления, формирования судовой партии и времени на дополнительные грузовые операции.

Формула расчета срока транспортировки может включать различные показатели конкретного вида транспорта, и для решения проблем предприятию, оказывающему транспортные услуги, необходимо выработать на основании данных формул собственный методологический инструментарий, позволяющий производить аналогичные расчеты и разработать положения для оптимизации срока доставки груза таким образом, чтобы удовлетворить требования следующей функции, заданной формулой:

$$T_{дост}(V, \Delta T_{зад}, m, H_{зр.он}, H_{тр.он}) \rightarrow \min \quad (9)$$

где

$T_{дост}$ – функция срока доставки груза;

V – скорость различных видов транспортных средств;

$H_{зр.он}$ – норма грузовых работ;

$H_{тр.он}$ – норма транспортных операций;

$\Delta T_{зад}$ – время технологических задержек при доставке груза различными видами транспорта.

Данный метааппарат в качестве независимых переменных функции минимизации срока доставки может использовать и другие аргументы, оказывающие влияние на срок выполнения заказа по транспортировке груза.

Стоимость грузоперевозки определяется на основе транспортных тарифов из расчета на объем, массу груза, режу за отдельные грузовые места. Объемной единицей груза в практике перевозок является кубометр, а массовой единицей груза – метрическая тонна. Будем использовать следующую формулу для расчета платы за доставку:

$$C_{дост} = P_{отгр} \times C_{тр.м.} \quad (10)$$

где

$C_{дост}$ – стоимость грузоперевозки;

$P_{отгр}$ – вес отгрузки в соответствии с метрическим стандартом;

$C_{тр.м.}$ – транспортный тариф.

Формула расчета затрат для водного транспорта имеет следующий вид:

$$C_{дост}^m = C_{тр.м.}^m \times L_m \times P_{отгр} + \sum_{k=1}^m C_{порт} \times P_{отгр} \quad (11)$$

где:

$C_{дост}^m$ – стоимость грузоперевозки водой;

$C_{тр.м.}^m$ – транспортный тариф грузоперевозки водой на тонно-милю;

$C_{порт}$ – стоимость портовых сборов, где k – количество заходов судна в порт на маршруте грузоперевозки $k = 1 \dots m$.

Стоимость работ по погрузке и разгрузке определяется в соответствии с метрическим стандартом по формуле:

$$C_{погр.разгр.} = P_{отгр} \times C_{n-p.т.} \quad (12)$$

где

$C_{погр.разгр.}$ – стоимость погрузочно-разгрузочных операций;

$C_{n-p.т.}$ – тариф на погрузо-разгрузочные операции.

Плата за хранение груза рассчитывается за каждую единицу хранимого груза по дням:

$$C_{хран} = P_{отгр} \times T_{хран} \times C_{хран.т.} \quad (13)$$

где

$C_{хран}$ – плата за хранение груза;

$C_{хран.т.}$ – тариф за хранение единицы груза в сутки;

$T_{хран}$ – время хранения груза на складе (терминале).

Помимо платного хранения груза многие транспортные предприятия предоставляют определенный срок бесплатного хранения, например, с целью накопления полной судовой партии в порту. Следовательно, время хранения груза на складе в случае предоставления срока бесплатно хранения груза вычисляется по формуле:

$$T_{хран} = T_{дост}^{общ} - T_{хран}^{неопл} \quad (14)$$

где

$T_{дост}^{общ}$ – общее время осуществления транспортных работ от первичного завоза груза до дальнейшей обработки;

$T_{хран}^{неопл}$ – время неоплачиваемого хранения груза.

Таким образом, конечные издержки на условную перевозку по видам транспорта ж/д–морской–авто–воздушный–авто будут включать:

$$C_{кон} = P_{отгр} \times (C_{жс} + C_m + C_v + (T_{дост}^{общ} - T_{хран}^{неопл}) \times C_{хран.т.} + C_{тр.м.}^m \times L_m + \sum_{k=1}^m C_{порт} + 2C_a) \quad (15)$$

где

$C_{кон}$ – конечные издержки по доставке грузов.

Предложенная формула расчета конечных издержек по доставке грузов служит для вычисления расходов по всем транспортным операциям и может быть изменена в зависимости от интересов принимающего решение субъекта с той или иной степенью детализации и в различных сочетаниях.

Ведущую роль для обеспечения заданной транспортировки выполняет вид транспорта, чье использование связано с определенными расходами, вес, объем груза, маршрут (направление), срок хранения груза, так как его расчет необходимо производить по каждой поступившей партии груза отдельно, дополнительные услуги: услуги грузчиков, ремонт упаковки, сортировка, административно-организационные расходы и т. п. Вид груза, особенно специфического, также влияет на стоимость перевозки, например, при автоперевозке негабаритного груза взимается дополнительная плата в размере $\approx 30\%$ от стоимости перевозки, столько же взимается при автоперевозках в температурном режиме. Увеличивают стоимость специфические требования заказчика (к примеру, срочность, которая может увеличить стоимость

грузоперевозки до 100 %) и использование специальных видов техники.

Минимизируемая величина – затраты на региональную доставку груза может быть записана в виде целевой функции оптимизации расходов различных видов транспорта при доставке груза:

$$C_{дост}(P_{отгр}, C_{тариф}, T_{дост}^{общ}, C_{дон}, C_{хран}, C_{n-p.m.}) \rightarrow \min \quad (16)$$

где

$C_{дост}$ – функция минимизации затрат на доставку груза по направлению;

$C_{тариф}$ – транспортные тарифы различных видов транспорта;

$T_{дост}^{общ}$ – общее время доставки груза по видам транспорта;

$C_{дон}$ – затраты на дополнительные операции по видам транспорта.

Потенциальная поставленная задача может быть решена путем введения и других аргументов целевой функции, случайных факторов, функционально и качественно различных составляющих, воздействующих на величину затрат, которые необходимо принять во внимание для осуществления транспортного процесса в целом.

Транспортная система имеет сложную структуру и включает множество различных взаимосвязанных элементов, функционирование которых находится под влиянием различных факторов, что сопряжено с определенным риском. То есть для обеспечения своевременной доставки груза необходимо учитывать транспортные риски – риски, связанные с перевозкой грузов транспортом автомобилями и т. д. [5, с. 380]. В процедуре оценки рисков транспортных операций становится критичным, когда они стали не следствием действия обстоятельств непреодолимой силы (форс-мажора), а явились следствием ошибки, допущенной самим транспортным предприятием, нарушением условий поставки поставщика (несвоевременная доставка, неправильное выполнение грузовых операций и т. д.). Такие транспортные предприятия должны взять на себя ответственность за причиненный ущерб.

Управление риском позволяет уберечься от опасностей, приводящих к ограничению дальнейшего занижения ожидаемого экономического результата. Метод управления риском включает два варианта: перераспределение потерь среди предприятий, подвергнувшихся однотипному риску (самосохранение), или, естественно, этот риск должен быть сведен к минимуму или вообще нейтрализован, что достигается с помощью страхования. Инвестор, рискуя не получить необходимую норму прибыли на капитал, отказывается от части доходов, заплатив за возможность минимизации риска до нуля.

Таким образом, целевая функция минимизации риска складывается из уменьшения риска нарушения перевозки вследствие:

- риска утраты или порчи имущества во время транспортировки;
- риска необходимости выплат штрафных санкций и арбитражных судебных издержек;
- срыва сроков поставки.

$$R = r_1 \cdot r_2 \cdot r_3 \dots r_n \rightarrow \min, \quad (17)$$

где

R – риск, выраженный в числе случаев срыва доставки;

r_i – риск случаев нарушения процесса доставки.

Рассматривая состояние региона, с точки зрения носителей экономических интересов, связанных с осуществлением доставки груза, выделим их основные цели. Первая цель – это минимизация затрат на доставку и, как следствие, привлечение большего количества потребителей. Вторая цель – минимизация времени, а третья – минимизация рисков. Объединив данные цели, окончательно получаем следующую целевую функцию общего для многочисленных участников перевозочного процесса параметра оптимизации:

$$P_{all} = \begin{cases} C_{дост}(P_{отгр}, C_{тариф}, T_{дост}^{общ}, C_{дон}, C_{хран}, C_{n-p.m.}) \rightarrow \min \\ T_{дост}(V, \Delta T_{зад}, m, H_{сп.он}, H_{мп.он}) \rightarrow \min \\ R = r_1, \dots, r_n \rightarrow \min \end{cases} \quad (18)$$

где

P_{all} – оптимальное соединение целевых параметров транспортировки хозяйствующего субъекта.

При этом достижение данной установки становится возможным благодаря удовлетворению условий минимизации всех целевых параметров, а не некоторых из них изолированно. То есть уменьшение срока доставки не должно повлечь ошибки в заказе, в результате чего ресурсы будут получены или не в том количестве, или не того качества, или не вовремя.

Агрегированная формула, выражающая сокращение транспортных издержек, сводится к минимизации суммарных затрат C_{all} :

$$C_{all} = \sum M_{mc} \cdot C_M + \sum Z_{mc} \cdot C_z \rightarrow \min \quad (19)$$

ограниченная значениями $M_{mc} \geq M_{факт}, Z_{mc} \geq Z_{факт}$,

где

C_M – расходы на единицу пропускной магистралей региона;

C_z – расходы на единицу вместимости резервуаров региона;

$M_{факт}$ и $Z_{факт}$ – фактические потребности для транспортировки хозяйствующих субъектов по отдельным линиям и маршрутам в пропускных способностях и резервуарах.

Как мы уже упоминали, количественный метод оптимизации структуры региона основывается на критерии поддержания необходимой общей пропускной способности и нужной вместимости при минимальных затратах, что предполагает максимизацию элементов резервуаров. Это выражается в невозможности функционирования высокоорганизованных систем, заточенных на строгое соблюдение графиков, четкой состыковки транспортных процессов в месте и во времени. Такая, на первый взгляд, высокая степень организации функционирования подсистем региональной экономики подразумевает сокращение всевозможных запасов и работу по системе «just-in-time», «с колес» по сетевым графикам и календарным планам.

В свою очередь по системе могут перемещаться различные дискретные единицы: транспортные средства, тонна груза, контейнерная отправка. Поток может быть выражен товарными потоками (материальными, финансовыми, информационными) между хозяйствующими субъектами. Однако существование такой сверхорганизованной системы становится значительно зависимым от собственной организованности и регламентированности. Критическим для них будет усиление влияния внешней среды, изменяющей показатели внутренней в любом направлении. Как следствие, движение товарного потока (материального, финансового, информационного) приобретает хаотичный порядок, неконтрольность и неуправляемость, в то время как управляющие потоки под влиянием несвоевременности и дезорганизации информационных вносят еще большую асимметричность. Гипотетически представим эту круговую ситуацию, тогда из-за отсутствия запасов остановится бесперебойное функционирование производства, ввиду отсутствия запасов прекратит работу по сетевым графикам и календарным планам транспорт, а отсутствие транспортных средств повлечет отсутствие необходимых запасов сырья, материалов или готовой продукции.

Следовательно, в меру упорядоченная система для доставки грузов, построенная в соответствии с непредсказуемыми условиями функционирования транспортных предприятий, не создающих запасы готовой продукции, должна обеспечить более высокий уровень своей устойчивости в виде провизии технических средств или пропускной способности магистралей, существенных люфтов сетевых графиков и календарных планов, многоступенчатым дублированием управляющих и информационных потоков, вместимости резервуаров региона. Таким образом, достичь снижения затрат в транспортной системе представляется возможным, основываясь на ее интегративных качествах. Сокращение общих затрат в целом по региону на создание провизии технических средств транспорта по сравнению в суммой такой провизии по отдельным линиям и маршрутам может быть достигнуто при условии превышения или равенства пропускной способности магистралей региона и вместимости резервуаров региона над фактическими потребностями субъектов по отдельным линиям и маршрутам в пропускных способностях и резервуарах.

Предлагаем использовать для улучшения развития региона математическую формулу оценки уровня организации инфраструктурной системы транспортного сопровождения. Это в целом оказалось возможным.

С одной стороны, развеяв миф о якобы сверхорганизованной инфраструктурной системе транспортного сопровождения в экономически развитых странах. Да, при рассмотрении деятельности таких стран, как США, Китай, Япония, Германия, это предположение верно. Эти страны наделены и сильной экономикой, и высокоразвитой организацией инфраструктурной системы транспортного сопровождения. Однако существуют и государства, не имеющие сильной экономики, но обладающие развитым транспортом и высокой организацией инфраструктурной системы транспортного сопровождения.

Поэтому мы предлагаем ввести коэффициент эффективности организационно-инфраструктурной системы транспортного сопровождения:

$$\mathcal{E}_{pec.mp} = V_{nep} / \sum P, \quad (20)$$

где

\mathcal{E}_{mp} – коэффициент эффективности инфраструктурной системы транспортного сопровождения;

V_{nep} – объем перевозок грузов в регионе;

$\sum P$ – общее количество работников, занятых на транспорте в регионе.

Экономический смысл данного показателя заключается в том, что он объективно отражает эффективность транспорта в денежном выражении на одного работающего. В некоторой степени он указывает и на уровень технического обеспечения инфраструктурной системы транспортного сопровождения.

Таким образом, высокая организация инфраструктурной системы транспортного сопровождения и техническое обеспечение – автономно существующие показатели. Так, высокое техническое обеспечение никак не обозначает высокоорганизованную инфраструктурную систему транспорта, а выступает предпосылкой ее существования. Подразумевается, с одной стороны, эффективность применяемой техники. В силу невозможности одновременного поддержания всех элементов структурных подразделений инфраструктурной целостной системы транспорта на оптимальном уровне они должны быть подкреплены и обеспечены техническими, финансовыми, информационными средствами для своевременного выполнения поставленных задач, строго в рамках разработанных планов прогнозируемого роста. С другой стороны, проявляется эффективность использования работников (их квалификация, условия работы, система мотивации). Введенный коэффициент эффективности инфраструктурной системы транспортного сопровождения с уверенностью может использоваться для оценки степени организации экономики региона, учитывая генную связь транспорта со структурой экономики. Его применение оправданно и в случае определения эффективности инфраструктурной системы транспортного сопровождения при выполнении межрегиональных перевозок, в том числе через таможи региона ЮФО, тогда в знаменатель необходимо вставить «челноков-коммерсантов», нелегальных перевозчиков товаров. Следует подчеркнуть, что в этом случае истинный индекс эффективности снизится и обнажит низкую степень организации транспортной системы.

Предлагаем использовать методы математической экстраполяции для получения прогнозов, отражающих зависимость транспортной системы от влияющих на нее факторов. Последние характеризуют различные показатели, а также время или номер периода. Под прогнозом понимается система научно обоснованных представлений о возможных состояниях объекта в будущем и альтернативных путях его развития [6, с. 45–49]. В узком смысле слова, прогноз – это комплекс обоснованных положений о параметрах экономической системы в будущем.

В методическом плане главным инструментом любого прогноза является схема экстраполяции, сущность которой заключается в изучении сложившихся в прошлом и настоящем устойчивых тенденций развития объекта прогноза и в переносе их на будущее. Процесс экстраполяции может быть формальным и прогнозным. Первый, в свою очередь, основывается на предположении

о сохранении в будущем прошлых и настоящих тенденций развития экономической системы. Второй базируется на фактическом развитии в увязке с гипотезами о динамике исследуемого процесса под влиянием различных факторов в перспективе.

Методы экстраполяции являются актуальными. Экстраполяционные методы прогнозирования включают изучение эмпирических рядов, представляющих собой множество наблюдений, полученных последовательно во времени.

«При прогнозных и проектных работах, при анализе текущих экономических связей региона или конкретного предприятия возникает необходимость экономически оценить рациональность связей и перевозок» [7, с. 328.] Применяемые для этих целей методы районирования обращения, нацелены на определение рациональных зон сбыта товаров. Определение этих зон основывается на критерии рациональности перевозок.

Для качественной оценки развития организационно-инфраструктурной системы транспортного сопровождения региона используем математический аппарат, включающий макроэкономические показатели развития экономики. Это даст возможность дополнить картину состояния транспорта в обеспечении развития экономики региона.

Введем предлагаемый нами коэффициент транспортной активности:

$$K_{mp} = \frac{V_{\text{ПЕР}}}{\text{ВРП}} \cdot 100 \quad (21)$$

где

K_{mp} – коэффициент транспортной активности региона;

$V_{\text{ПЕР}}$ – объем перевозок в региона;

ВРП – валовый региональный продукт.

Математический смысл данной формулы состоит в том, что она отражает взаимосвязь и взаимодействие между региональной экономикой и транспортной системой. Позволяет сделать качественный вывод о специфике функционирования региональных хозяйств. Выявляет позитивные/негативные изменения в экономике региона, ориентацию структуры экономики, наличие/отсутствие инфляционных процессов и другие факторы.

Можно сделать вывод, что предлагаемая региональная транспортная система может быть представлена региональной структурой из магистралей и резервуаров, посредством которых обеспечивается оптимальное движение управляющего и сопутствующих ему потоков. Транспортная система имеет сложную структуру и включает множество различных взаимосвязанных элементов, функционирование которых находится под влиянием различных факторов, что сопряжено с определенным риском. Введенные коэффициенты оценки эффективности инфраструктурной системы транспортного сопровождения, транспортной активности и другие с уверенностью могут использоваться для оценки степени организации экономики региона, учитывая генную связь транспорта со структурой экономики.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Гладкий Ю. Н., Чистобаев А. И. Регионоведение. М.: Гардарики, 2000. 384 с.
2. Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 1: Капитал. М., 1952. 794 с.
3. Тайговская Е. В. Концептуально-методологические основы организации региональных социально-экономических систем с точки зрения транспортного сопровождения в обеспечении устойчивого развития региона // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2010. № 3. С. 100–104.
4. Международный экспедитор. СПб.: Партнер ВЭД, 2002. 368 с.
5. Тэпман Л. Н. Риски в экономике / под ред. проф. В. А. Швандара. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. 380 с.
6. Парсаданов Г. А., Егоров В. В. Прогнозирование национальной экономики. М.: Высшая школа, 2002. 304 с.
7. Кистанов В. В., Копылов Н. В. Региональная экономика России. М.: Финансы и статистика, 2003. 584 с.

REFERENCES

1. Gladky Yu. N., Chistobayev A. I. Region research. M.: Gardariky, 2000. 384 p.
2. Marx C., Engels F. Works. Vol. 1: Capital. M., 1952. 794 p.
3. Taigovskaya E. V. Conceptual and methodological bases of arrangement of the regional social-economic systems in terms of transportation for providing for the stable regional development // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2010. # 3. P. 100-104.
4. International despatcher. SPb.: Partner of VED, 2002. 368 p.
5. Tapman L. N. Risks in economics / ed. by professor V. A. Shvandar. M.: YUNITY-DANA, 2002. 380 p.
6. Parsadanov G. A., Egorov V. V. Forecasting of national economics. M.: Higher school, 2002. 304 p.
7. Kistanov V. V., Kopylov N. V. Regional economics of Russia. M.: Finances and statistics, 2003. 584 p.

*Приглашаем на сайт научного журнала
«Бизнес. Образование. Право»
Вестник Волгоградского института бизнеса»
<http://vestnik.volbi.ru>*



Здесь вы можете получить следующую полезную информацию:

- паспорта научных специальностей, разработанные экспертными советами Высшей аттестационной комиссии Министерства в связи с утверждением приказом Минобрнауки России от 25 февраля 2009 г. № 59;
- перечень ведущих рецензируемых научных журналов и изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученых степеней доктора и кандидата наук;
- график предоставления авторских материалов в научный рецензируемый журнал «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса»;
- условия публикации статей;
- требования к публикации статей;
- положение о рецензировании;
- адреса ведущих библиотек России и стран СНГ, а также электронных библиотек, с которыми сотрудничает научный рецензируемый журнал «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса»;

– условия подписки на научный рецензируемый журнал «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса»;

– архив номеров научного рецензируемого журнала «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса»;

– свежий номер научного рецензируемого журнала «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса»;

– информацию о конференциях, проводимых научным рецензируемым журналом «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса»;

– условия размещения рекламы в научном рецензируемом журнале «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса»;

– дополнительную информацию об авторах, опубликовавших свои статьи в научном журнале «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса»;

– в информационном блоке размещена полезная информация для аспирантов, докторантов и ученых.

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!

05. – ЭКОНОМИКА ТРУДА

УДК 331.526
ББК 65.240.51

Потуданская Вера Федоровна,
д-р экон. наук, профессор,
декан факультета экономики и управления,
зав. каф. экономики и организации труда
Омского государственного технического университета,
г. Омск,
e-mail: nastja_0204@mail.ru;
Мокрецова Анастасия Викторовна,
магистрант каф. экономики и организации труда
Омского государственного технического университета,
г. Омск,
e-mail: nastja_0204@mail.ru

КЛАССИФИКАЦИЯ НЕСТАНДАРТНЫХ ФОРМ ЗАНЯТОСТИ

CLASSIFICATION OF NON-STANDARD EMPLOYMENT FORMS

В настоящее время основной проблемой в области социально-трудовых отношений остается проблема занятости населения. Как в России, так и за рубежом нестандартные формы занятости появляются в процессе углубления рыночных отношений. Развитие позволяет сократить общую численность незанятого населения, ищущего работу (в первую очередь из числа слабо защищенных категорий граждан). Такие формы занятости зачастую являются наиболее доступным и эффективным способом для безработных вернуться в занятость. Повышение занятости на основе нестандартных форм часто идет без увеличения количества рабочих мест за счет деления их между работниками и сокращения рабочего времени. В то же время у работников отсутствуют гарантии постоянной занятости, снижается уровень социальной защиты и перспектив вертикальной карьеры, а также не всегда возможна высокая оплата труда. Поэтому необходимо дальнейшее теоретическое и практическое рассмотрение развития нестандартных форм занятости в России.

Currently the major issue in the area of social-labor relations is still the issue of population employment. Non-standard forms of employment are arising in the process of the market relations development both in Russia and abroad. The development allows reducing the total number of unemployed population searching for job (first of all, the poor-protected categories of population). Such forms of employment are often the most accessible and effective way for unemployed to go back to employment. Increasing of employment on the basis of non-standard form often occurs without increasing of the number of work places by means of their distribution between employees and reduction of the work time. At the same time, the employees do not have guarantees of permanent employment, the level of social protection and perspectives of vertical promotion are being decreased, as well as the high level of work payment is not always provided. Therefore, it is required to further investigate, theoretically and practically, the development of non-standard forms of employment in Russia.

Ключевые слова: стандартная занятость, нестандартные формы занятости, гибкие формы занятости, классификация нестандартных форм занятости, телетруд, телеработа, классификация телетруда, мобильный труд,

дистанционная работа, гибкий рабочий год, постоянная занятость, совместительство.

Keywords: standard employment, non-standard employment forms, flexible employment forms, classification of non-standard employment forms, TV labour, TV work, classification of TV labour, mobile labour, distance work, flexible working year, permanent employment, moonlighting.

Нестандартная занятость получила распространение за рубежом с середины 1970-х гг. в результате перехода к более гибкой постиндустриальной экономике. Многие авторы, определяя нестандартную занятость, отталкивались от определения «стандартной занятости». По мнению В. Е. Гимпельсона и Р. И. Капелюшника, «стандартной обычно считается занятость по найму в режиме полного рабочего дня на основе бессрочного трудового договора на предприятии или в организации под непосредственным руководством работодателя или назначенных им менеджеров». В большинстве развитых стран такой стандарт закреплен законодательно [1, с. 52]. В нашей стране Закон «О занятости населения в Российской Федерации» определяет занятость как «деятельность граждан, связанную с удовлетворением личных и общественных потребностей, не противоречащую законодательству и приносящую, как правило, им заработок, трудовой доход», в то же время в Трудовом кодексе Российской Федерации отсутствуют статьи, касающиеся нестандартных форм занятости.

Так, по мнению А. А. Никифоровой, В. Е. Гимпельсона, Р. И. Капелюшника, «нестандартные формы занятости – это формы занятости, допускающие большую степень свободы действия, самостоятельности при значительно меньшей (по сравнению со стандартной занятостью) внешней регламентации в организации труда и производства, принятии хозяйственных решений» [2, с. 39]. Авторы считают, что такая занятость обусловлена не только возможной безработицей, но и потребностями отдельных категорий работников в гибкой организации их труда, возможностью совмещения работы с другими видами деятельности. К. М. Огонян, Н. Д. Подшибякина определяют нестандартные формы занятости как «формы трудоустройства рабочей силы, основанные на применении нестандартных организационно-правовых условий занятости работников»

[3, с. 153]. А. И. Рофе, Б. Г. Збышко, В. В. Ишнин определяют нестандартные формы занятости как «организационно-правовые способы, условия трудоустройства с режимом неполного рабочего дня или неполной рабочей недели, вызванные необходимостью для отдельных групп работать неполный рабочий день, а также необходимостью сдерживать нарастание безработицы» [4, с. 78]. По мнению М. А. Винокурова, Н. А. Горелова, «к нестандартным формам занятости можно отнести нестандартные режимы использования полного рабочего времени, повышенную гибкость в вопросах приема и увольнения, применение снижающих издержки гибких систем заработной платы» [5, с. 289]. Авторы считают, что данные формы занятости способствуют выходу из кризиса, экономическому росту, повышению эффективности работы предприятий, более полному использованию трудового потенциала общества, повышению уровня жизни. Е. Г. Яковенко, Н. Е. Христолюбова, В. Д. Мостова под нестандартными формами занятости предполагают «результат применения работодателями практик найма, предназначенных ограничить или сократить до минимума численность своих постоянных кадровых работников, максимально повысить гибкость рабочей силы в плане ее использования и переложить все риски на плечи трудящихся» [6, с. 125].

Существуют различные подходы к определению нестандартных форм занятости. Некоторые авторы такие формы занятости называют не только нестандартными, но также гибкими или нетрадиционными. С. Ю. Рощин, Т. О. Разумова считают, что «гибкие формы занятости – это формы занятости в виде труда, связанного с организацией самостоятельной деятельности; на рабочих местах с неполным рабочим временем и скользящим (гибким) графиком (режимом) работы; надомной занятости» [7, с. 201].

В. Е. Гимпельсон, Р. И. Капелюшников, А. А. Никифорова характеризуют нестандартную занятость как форму занятости с большей свободой действий и меньшей регламентацией организации труда. К. М. Огонян, Н. Д. Подшибякина не отрицают большей независимости в действиях работников, выбравших гибкие формы труда, но они также подчеркивают, что при их использовании применяются другие организационно-правовые условия, которые, так или иначе, регламентируют трудовую деятельность. А. И. Рофе, Б. Г. Збышко, В. В. Ишнин отмечают, что другие организационно-правовые условия вызваны необходимостью для отдельных групп работать неполный рабочий день, а также необходимостью сдерживать нарастание безработицы.

Т. О. Разумова, С. Ю. Рощин в своем определении нестандартных форм занятости указывают, каким именно образом при данных формах происходит организация труда работников, т. е. данный подход наиболее близок к практике использования гибких форм занятости. Причем М. А. Винокурова, Н. А. Горелов указывают на то, что гибкость данных форм присутствует как при увольнении и приеме на работу, так и при выборе способов оплаты труда. Е. Г. Яковенко, Н. Е. Христолюбова, В. Д. Мостова в своей трактовке понятия «нестандартные формы занятости» также в некоторой степени указывают и на их отрицательную сторону, которая выражается в сокращении численности постоянных кадровых работников, перекладывании всех рисков на работников.

Таким образом, нестандартные формы занятости можно определить как формы занятости, основанные на нестандартных организационно-правовых условиях, которые дают большую свободу действий и возможность самостоятель-

ной деятельности, а также снижают регламентацию в организации труда и производства, принятии решений. Но при этом такие формы занятости усиливают риски, снижают гарантию обеспечения всех трудовых прав работников.

Каждый из рассмотренных авторов, давая определение термину «нестандартные формы занятости», указывал виды занятости, которые относятся к нестандартным. При всем многообразии подходов к определению сущности нестандартных форм занятости, на наш взгляд, можно выделить ряд признаков, характерных для различных видов нестандартной занятости, рассмотрение которых позволяет определить целесообразность их применения и развития. На рис. 1 представлена классификация нестандартных форм занятости, которая включает в себя следующие признаки: гибкость режимов рабочего времени; способ организации труда; формальность трудовых отношений; продолжительность рабочего времени; продолжительность трудовых отношений.

Одним из преимуществ нестандартных форм занятости является их гибкость. Поэтому гибкость режимов рабочего времени важна как для работодателей, так и для работников, так как допускает саморегулирование общей продолжительности рабочего дня, рабочей недели, рабочего года при соблюдении общей нормы рабочего времени. Под способом организации труда понимается необходимость работать не на территории работодателя, а на дому или на производственных участках, значительно отдаленных от местонахождения предприятия. Формальность трудовых отношений показывает, насколько законодательно они утверждены. Продолжительность рабочего времени включает наибольшее число форм нестандартной занятости: от недозанятости до сверхзанятости – и предполагает отклонение от общей нормы рабочего времени. Продолжительность трудовых отношений включает в себя постоянную занятость, временную занятость и совместительство.

Таким образом, каждый из признаков показывает как преимущества, так и недостатки нестандартной занятости. С одной стороны, она дает возможность более гибко варьировать свое рабочее время, работать не только на территории работодателя, выбирать продолжительность трудовых отношений; с другой стороны, не всегда трудовые отношения закреплены документально, что дает большее преимущество работодателям и исключает возможность отстоять свои права в случае возникновения споров.

В последнее время в связи с быстрым развитием науки, появлением все большего количества новых технологий, повышением роли информационной среды развиваются формы нестандартной занятости, связанные в большей степени с удаленной от рабочего места деятельностью, надомной работой. Так, одной из разновидностей надомного труда в современных условиях можно считать внештатную дистанционную работу. Она базируется целиком на надомной работе, но производится внештатными сотрудниками, выполняющими самые разнообразные задания на основе договоров с клиентом (писательская работа, редактирование, дизайн, компьютерное программирование и др.). С развитием информационных систем также появилась возможность выполнять мобильную дистанционную работу, для этого используются возможности новых технологий в традиционных формах деятельности (торговые представители, инспектора, инженеры по эксплуатации и др.).

Также получила развитие работа в специально оборудованном офисе. Она осуществляется на расстоянии на площадях работодателя и субподрядчика. Рабочие помещения обеспечиваются самими современными телекоммуникаци-

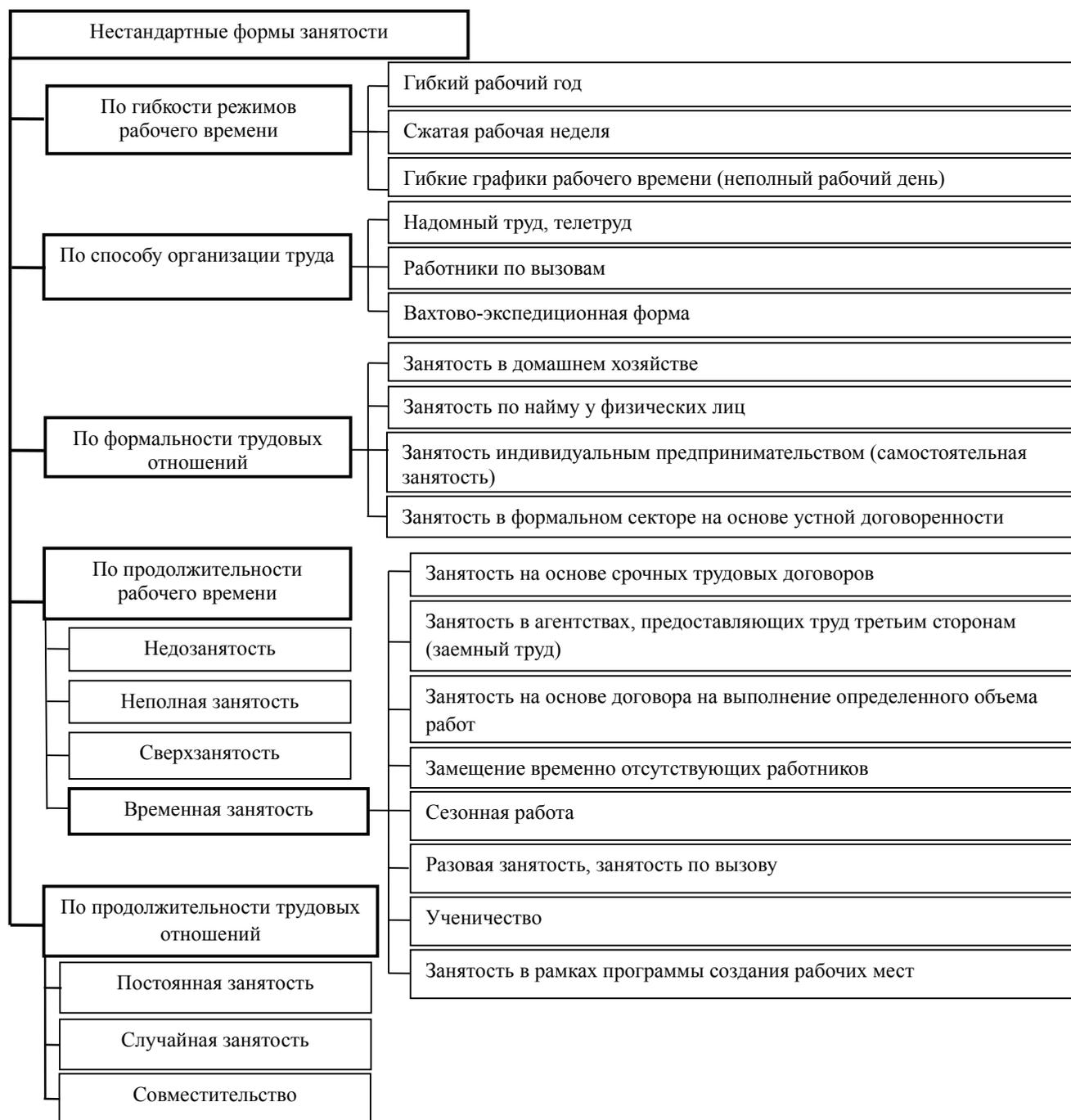


Рис. 1. Классификация нестандартных форм занятости

ями. Такая занятость получила название «телетруд», или «телеработа». В настоящее время нет единого определения телетруда. Можно согласиться с И. В. Цыганковой, что «телетруд представляет собой собирательное понятие для информационно- и коммуникационно-технически поддерживаемой трудовой деятельности, которая в пространственном отношении организована удаленно от работодателя» [10]. С развитием интернет-технологий телеработа получила практически безграничные возможности, на сегодняшний день на повестку дня выдвигается вопрос о перспективах дальнейшего увеличения количества работников, занятых по принципу удаленной работы.

Существуют различные типологии телетруда. Одна из них предложена А. Сквитинным, который выделяет следующие типы телетруда:

1. Телетруд на дому. Под эту деятельность подпадают работники, которые по крайней мере один день в неделю

работают дома, а не на своем рабочем месте, используя компьютер и телекоммуникационные связи для взаимодействия с коллегами из дома.

2. Мобильный телетруд. Требуется нахождения за пределами своего рабочего места и вне дома по меньшей мере 10 часов в неделю (служебные поездки). При этом необходимо, чтобы в течение всего этого времени работник пользовался компьютерными коммуникационными соединениями.

3. Телетруд в специальных центрах. Чрезвычайно эффективен, когда между домом и офисом значительное расстояние: каждый сотрудник добирается до того офиса (телецентра), который является наиболее удобным для него.

4. Телетруд для самозанятых в малых офисах. Представляет собой комбинацию самозанятости и телеработы, при которой самостоятельные и независимые работники, рабочее место которых находится дома, в малом офисе или его как такового не существует, интенсивно используют в своей

деятельности информационные технологии (удаленно взаимодействуя с клиентами или партнерами по бизнесу) [9].

Урсула Хьюс в докладе для Европейской комиссии «Дистанционная работа и равноправие полов» приводит следующие виды телетруда:

1. Дистанционная занятость, рассредоточенная по нескольким местам: частично на дому, частично в местах, являющихся собственностью работодателя. Обычно такую работу выполняет квалифицированный, пользующийся полным доверием профессиональный исполнительский персонал. Большая часть таких работ регулируется коллективными договорами.

2. Внештатная дистанционная работа. Базируется целиком на надомной работе, но производится внештатными сотрудниками, выполняющими самые разнообразные задания на основе договоров с клиентом: писательская работа, редактирование, дизайн, компьютерное программирование.

3. Мобильная дистанционная работа. Применение возможностей новых технологий в традиционных формах деятельности, например торговые представители, инспектора, инженеры по эксплуатации.

4. Работа в специально оборудованном офисе. Работа на расстоянии осуществляется на площадях работодателя и субподрядчика. Рабочие помещения обеспечиваются самыми современными телекоммуникациями [10].

Классификация телетруда представлена на рис. 2. Все виды были нами распределены в соответствии с двумя признаками: способом организации труда и используемыми при работе средствами. Таким образом, телетруд является одной из наиболее развивающихся форм нестандартной занятости.

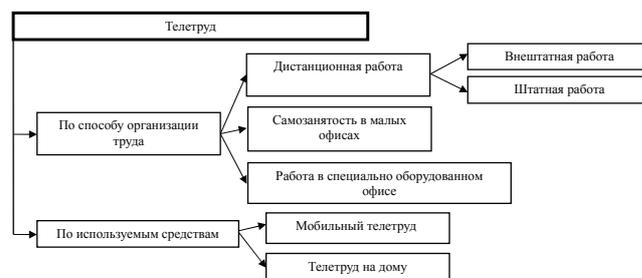


Рис. 2. Классификация телетруда

Темпы распространения нестандартных форм занятости в условиях формирования инновационной экономики позволяют предположить, что со временем такие виды занятости перейдут в разряд типичных: современные технологии создадут возможность сочетать в мобильных системах практически все офисные функции, и неслучайно рынок телекоммуникационных устройств и услуг связи в мире сегодня растет фантастически быстрыми темпами.

Таким образом, нестандартные формы занятости являются средством решения не только экономических, но и социальных задач: повышают уровень занятости слабо защищенных категорий граждан, упрощают процесс возвращения безработных в занятость, создают условия для удаленной работы. Наиболее приемлемыми формами нестандартной занятости, на наш взгляд, являются телетруд, надомный труд, а также формы занятости с гибкими режимами рабочего времени, так как они позволяют наиболее рационально использовать время работника, дают возможность использовать результаты научно-технического прогресса.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Гимпельсон В. Е., Капелюшников Р. И. Нестандартная занятость в Российской экономике. М.: Изд. дом ГУ ВШЭ, 2006. 400 с.
2. Никифорова А. А. Рынок труда: занятость и безработица. М.: Международные отношения, 1991. 184 с.
3. Оганян К. М., Стрельцов Н. М. Занятость населения и ее регулирование : учеб. пособие. СПб.: Бизнес-Пресса, 2008. 372 с.
4. Рофе А. И., Збышко Б. Г., Ишин В. В. Рынок труда, занятость населения, экономика ресурсов для труда. М.: МИК, 1997. 264 с.
5. Экономика труда / под ред. М. А. Винокурова, Н. А. Горелова. СПб.: Питер, 2004. 656 с.
6. Яковенко Е. Г., Христоролюбова Н. Е., Мостова В. Д. Экономика труда : учеб. пособие. М.: ЮНИТИ, 2004. 319 с.
7. Роцин С. Ю., Разумова Т. О. Экономика труда: экономическая теория труда : учеб. пособие. М.: ИНФРА-М, 2001. 400 с.
8. Цыганкова И. В. Нестандартная занятость и качество трудовой жизни молодежи. М.: Экономика, 2008. 253 с.
9. Скавитин А. Телеработа в Европе, или работающие «без столов» // Управление персоналом. 2010. № 22. С. 18–21.
10. Веремейко Ю. Особенности использования дистанционного труда [Электронный ресурс] // Заработная плата. 2007. № 10. Режим доступа: http://zp.by/number/2007/10/distac_tryd/ (дата обращения: 01.11.2011).
11. Потуданская В. Ф., Литвинова О. И. Профессиональные компетенции как инструмент оценки эффективности труда преподавателя вуза // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. 17 (4). С. 92–96.
12. Потуданская В. Ф., Трункина Л. В. Оценка трудового потенциала персонала предприятия // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 17 (4). С. 96–101.

REFERENCES

1. Gimpelson V. E., Kapelyushnikov R. I. Non-standard employment in the Russian economy. M.: Publishing house of GU VShE, 2006. 400 p.
2. Nikiforova A. A. Labor market: employment and unemployment. M.: International relations, 1991. 184 p.
3. Oganyan K. M., Streltsov N. M. Employment of population and its regulation: text book. SPb.: Business-Press, 2008. 372 p.
4. Rofe K. M., Zbyshko B. G., Ishin V. V. Labor market, population employment, resources economics for labor. M.: MIK, 1997. 264 p.
5. Labor economics / ed. by M. A. Vinokurov, N. A. Gorelov. SPb.: Piter, 2004. 656 p.
6. Yakovenko E. G., Khristolubova N. E., Mostova V. D. Labor economics: text book. M.: UNITY, 2004. 319 p.

7. Roshchin S. Yu., Razumova T. O. Labor economics: economic theory of labor: text book. M.: INFRA-M, 2001. 400 p.
8. Tsygankova I. V. Non-standard employment and the quality of the youth labor life. M.: Economics, 2008. 253 p.
9. Skavitin A. Tele-work in Europe, or workers 'without desks' // Personnel management. 2010. #22. P. 18–21.
10. Veremeiko Yu. Peculiarities of the remote labor use [Electronic resource] // Salary. 2007. # 10. Access mode: http://zp.by/number/2007/10/distac_tryd/ (date of viewing: 01.11.2011).
11. Potudanskaya V. F., Litvinova O. I. Professional competences as a tool of evaluation of efficiency of the higher school teacher // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2011. 17 (4). P. 92–96.
12. Potudanskaya V. F., Trunkina L. V. Evaluation of the labor potential of the company personnel // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2011. # 17 (4). P. 96–101.

УДК 331.1
ББК 65.24

Манько Алексей Александрович,
канд. экон. наук, старший научный сотрудник
Государственного университета управления,
генеральный директор ЗАО фирма «ЮНИФОЛ»,
г. Минск,
Республика Беларусь,
e-mail: minsk@unifol.ru

СТРУКТУРЫ ОРГАНИЗАЦИИ КАК ПРЕДМЕТ ИССЛЕДОВАНИЯ И ТРАНСФОРМАЦИИ В ПРОЦЕССЕ ЖИЗНЕДЕЯТЕЛЬНОСТИ

ORGANIZATIONAL STRUCTURES AS A SUBJECT OF RESEARCH AND TRANSFORMATION IN THE PROCESS OF VITAL ACTIVITY

Для успешного решения задач повышения эффективности деятельности организации, невозможно обойтись без закрепления порядка взаимодействия участников, определения их иерархии, структурирования их связей. Именно этим обусловлена объективная потребность построения и использования всего многообразия структур современного бизнеса. Нельзя, работая с организмом, оставлять без внимания его скелет. Строение, по современным представлениям, традиционно представляет и отражает состав и содержание организационно выделенного объекта, группы объектов. Такой подход, широко используемый в современных публикуемых научных материалах, определяет рассмотрение строения – как необходимого объекта для менеджмента организации. Не может сегодня эффективно работать менеджер, не учитывая и не используя столь мощный ресурс, как строение организации, бизнеса.

For successful resolution of issues of increase of efficiency of activity of the organization, it is impossible to do without fixing of the sequence of interaction of participants, of definition of their hierarchy, structuring of their communications. It causes objective requirement of establishing and use of all variety of structures of the modern business. It is impossible, working with an organism, to disregard its skeleton. The structure, on modern representations, traditionally represents and reflects structure and content of organizationally allocated object, group of objects. Such approach widely used in the modern published scientific material, defines the structure consideration – as necessary object for organization management. The manager can't work effectively today, disregarding and not using so powerful resource, as the structure of the organization and business.

Ключевые слова: структура, организация, организационная структура, иерархия организации, управление, управленческие технологии, функциональные подразделения,

реструктуризация, эффективность структуры управления, виды структур.

Keywords: structure, organization, organizational structure, hierarchy of organization, management, administrative technologies, functional divisions, re-structuring, efficiency of structure of management, kinds of structures.

«Все имеет свою структуру: и атом, и течение, и вихрь, и мышление. Конечно, и сама логика прежде всего – структура. Мы представляем себе структуру статически, как кристалл. На самом деле это только ее нам необходимая проекция. Структура динамична и диалектична. Такова она и у атома, и у течения реки, и у вихря, и у мышления», – писал филолог и философ Яков Голосовкер.

Очевидно, что структуры присутствуют практически во всех областях человеческой жизнедеятельности. Например, мы можем говорить о структуре языка как о множестве его уровней и связывающих их отношениях, об информационной структуре как организации единого информационного пространства, о структуре территориальной, которая определяется исторически сложившимися территориальными общностями людей с общими условиями жизнедеятельности и социокультурными традициями, о структуре личности, где ее физическая, социальная и духовная стороны образуют динамичную систему, каждый из элементов которой может на разных этапах жизни человека приобретать доминирующее значение. Мы также можем различать структуру науки во всех ее аспектах: к примеру, наука как знание, как познавательная деятельность, как социальный институт, как инновационная деятельность, как социокультурный феномен и т. д. Но при всем разнообразии сфер, в которых присутствуют структуры, существуют общие характеристики их как явления. Этимологически

слово «структура» происходит от латинского «structura», что значит «строение». Главным образом структурой называют внутреннее устройство чего-либо. Когда мы говорим о внутреннем устройстве, то имеем дело с категориями целого и его частей. Изучение связей между этими частями, исследование взаимодействия и соподчиненности составных частей объектов, различных по своей природе, делает возможным выявление подобных принципов их организации, а также изучение структуры как абстрактного понятия без связи с реальными объектами. Например, мы различаем иерархическую структуру объектов безотносительно их природы, можем выявлять и изучать общие свойства этой структуры.

Структура как внутренняя организация целостной системы, представляющая собой специфический способ взаимосвязи, взаимодействия образующих ее компонентов имеет огромное значение в определении особенностей, свойств того или иного целого. Многие исследователи обращают на это внимание. Так, философ Вадим Садовский подчеркивает, что «свойства объекта как целого определяются не только и не столько свойствами его отдельных элементов, сколько свойствами его структуры, особыми интегративными связями рассматриваемого объекта». «Структура, объединяющая элементы и свойства объекта, выступает как некий закон данного объекта или класса вещей, – отмечает исследователь Михаил Сетров. – Этот закон объективен, его существование не зависит от нашей воли, и поэтому, как бы мы ни комбинировали все возможные сочетания свойств и элементов, вещь будет оставаться такой, как она есть».

Остановимся более подробно на организационных структурах, их типологии, характеристиках и функционировании. Организационной структурой называют структуру, посредством которой определяются состав и иерархия организации, а также распределяются по ее подразделениям и органам властные полномочия и работы.

Предлагаем рассмотреть основные типы организационных структур, обращая внимание на то, насколько они соответствуют принципам современного управления и помогают деятельности руководства организации, направленной на создание условий производства, необходимых и достаточных для выпуска качественной продукции.

Иерархический тип. Уже в начале XX в. Макс Вебер сформулировал управленческие принципы, основополагающие для организационных структур многих современных предприятий:

- 1) нижестоящие уровни управления подчиняются вышестоящим, что обеспечивает иерархичность системы;
- 2) место работников управления в иерархии определяет их полномочия и сферу ответственности;
- 3) работа делится на отдельные функции, по выполнению которых специализируются работники;
- 4) деятельность формализуется и стандартизируется, чтобы обеспечить единообразие в выполнении сотрудниками своих обязанностей;
- 5) обезличенное выполнение сотрудниками своих функциональных обязанностей;
- 6) квалификационный отбор, при котором работников нанимают и увольняют, исходя из квалификационных требований.

Структуру организации, которая строится на этих принципах, называют иерархической или бюрократической. Самый распространенный ее тип – линейная, или линейно-функциональная структура.

Линейная структура организации. Это наиболее распространенный тип иерархической структуры. При линейной организационной структуре вышестоящий руководитель осуществляет единоличное руководство подчиненными ему нижестоящими руководителями, а нижестоящие руководители подчиняются только одному лицу – своему непосредственному вышестоящему руководителю. Такой принцип организации называется «шахтным», при нем управленческий процесс специализируется по функциям каждой из организационных подсистем.

В каждой подсистеме организации формируется своя иерархия служб, «шахта» (рис. 1). Работу службы оценивают по тому, насколько успешно она выполняет свою узкоспециальную функцию. На этом также основывается служба поощрения и повышения мотивации сотрудников. Но цель, к которой стремится организация в целом, эффективность и конечный результат ее работы становятся как

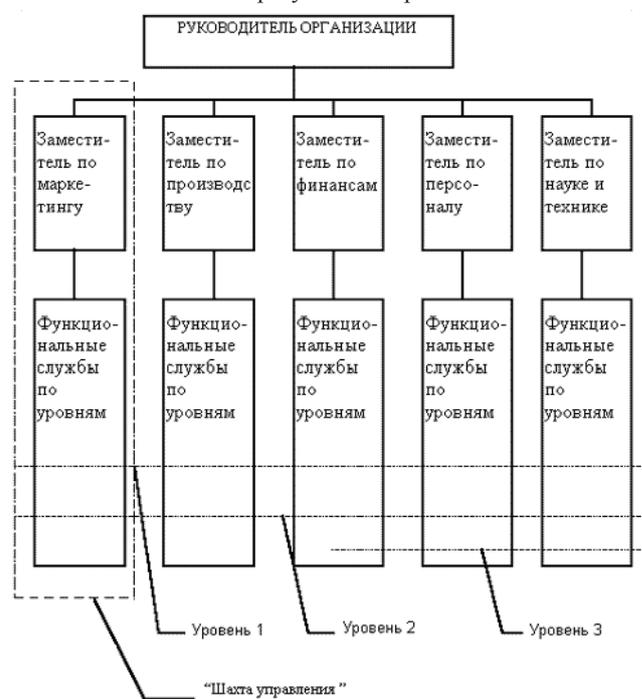


Рис. 1. Линейная структура

Сильные стороны:

- 1) ясность системы единоначалия: один управленец руководит всеми процессами, имеющими общую цель;
- 2) понятная система взаимосвязи функций и составных частей организации;
- 3) ясно выраженная ответственность;
- 4) оперативное реагирование отделов-исполнителей на прямые указания вышестоящих подразделений.

Слабые стороны:

- 1) неимение подразделений, которые отвечали бы за стратегическое планирование: в работе практически всех руководителей оперативные проблемы («текучка») главенствуют над стратегическими вопросами;
- 2) плохая гибкость и низкая приспособляемость к изменению ситуации;
- 3) разность критериев, по которым оцениваются эффективность и качество работы организации в целом и труд ее подразделений;
- 4) большое количество управленческих уровней между теми, кто выпускает продукцию, и тем, кто отвечает за принятие решений;

5) в случаях совместного участия подразделений в решении проблемы – неразбериха в вопросах ответственности и склонность к проволочкам;

6) перегрузка руководителей высшего звена;

7) результат работы организации слишком зависит от личностных, а также деловых и квалификационных качеств высшего руководства;

8) возникновение атмосферы отчужденности и страха вследствие зачастую формального подхода к оценке труда отделов организации.

Такие организационные структуры не отвечают современным условиям философии качества.

Линейно-штабная структура организации предполагает наличие специальных подразделений (или отдельных работников), функционирующих как штабные службы и дополняющих линейную организацию. Таким образом устраняется самый важный недостаток линейной организационной структуры, а именно отсутствие подразделений, ответственных за стратегическое планирование. У специализированных отделов или штабов, существующих в линейно-штабных структурах, нет прав принимать решения и руководить нижестоящими подразделениями организации. Они лишь оказывают помощь управленцу в функциях анализа и стратегического планирования. Во всем остальном линейно-штабная структура идентична линейной (рис. 2).



Рис. 2. Линейно-штабная структура

Сильные стороны:

- 1) частичная разгрузка высших управленцев;
- 2) в отличие от линейной структуры, более серьезная работа со стратегическими вопросами;
- 3) возможность привлекать специалистов и консультантов извне.

Слабые стороны:

- 1) зачастую чрезмерная централизация управления;
- 2) путаница с распределением ответственности, поскольку работники, принимающие решение, участия в его реализации не принимают;
- 3) все недостатки, характерные для линейных структур, отчасти в ослабленном виде.

Если разрешить штабным подразделениям и функциональное руководство, линейно-штабная организационная структура может стать довольно успешным шагом к более эффективным структурам управления – органическим. На этапе такого перехода линейно-штабная структура может быть неплохой промежуточной ступенью, поскольку позволяет, хоть и не в полной мере, реализовывать принципы современного менеджмента качества.

Дивизионная организационная структура. В условиях дивизионной организационной структуры одному руководителю подчиняются группы специалистов, выполняющих функции, связанные с определенным продуктом или

услугой (их может быть несколько), с конкретным клиентом (или группой клиентов).

В конце двадцатых годов двадцатого столетия необходимость искать новые подходы к системе управления стала очевидной. В условиях стремительно изменяющейся бизнес-среды резко увеличились размеры организаций, их деятельность стала многопрофильной, усложнились технологические процессы. Это привело к появлению дивизионных структур управления. В первую очередь они сформировались в крупных корпорациях, начавших предоставлять некоторую самостоятельность своим производственным отделам. За руководством компаний остались стратегия развития, разработки в научно-исследовательской сфере, политика финансов и инвестиций. Посредством использования дивизионных организационных структур была сделана попытка совместить децентрализованное управление с централизованной координацией и контролем деятельности. Наиболее массово внедрение структур управления этого типа происходило в 1960–1970 гг. (рис. 3).

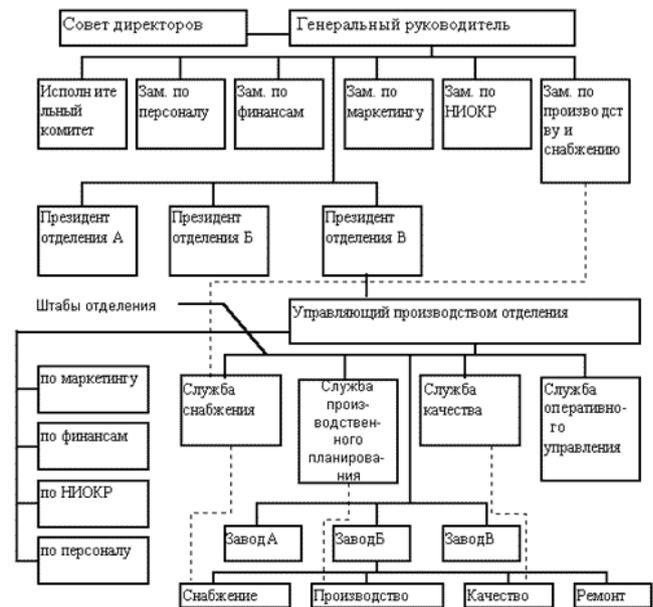


Рис. 3. Дивизионная организационная структура управления

Ключевая роль в компаниях с дивизионной структурой управления отводится не менеджерам функциональных подразделений, а тем, кто руководит производственными отделами – дивизионами. Дивизионы в структуре выделяют по некоему критерию. Например, продуктовая специализация ориентируется на выпускаемые изделия или оказываемую услугу, потребительская – на определенные группы потребителей, региональная – на обслуживаемые территории. У нас подобные организационные структуры управления стали внедряться с шестидесятых годов XX в., когда активно создавались производственные объединения.

Сильные стороны:

- 1) большая гибкость и более быстрая реакция на изменяющиеся условия в отличие от линейной и линейно-штабной структур;
- 2) производство более тесно связано с потребительской аудиторией;
- 3) обеспечение управления огромными многопрофильными компаниями, где подразделения зачастую территориально удалены друг от друга, а численность работников достигает нескольких сотен тысяч;

4) получив более широкую самостоятельность, подразделения организации могут активно повышать эффективность и качество производства, быть центрами дохода.

Слабые стороны:

1) большое число управленческих уровней, разделяющих рабочих и руководство. До управляющего производством – от трех и более уровней, до высшего руководства – пять и более;

2) штабы отделений обособлены от штабных структур компании;

3) поскольку связь в основном осуществляется только по вертикали, в полной мере проявляются все минусы, характерные для иерархических структур: бюрократизм, загруженность руководителей, путаница и плохое взаимодействие подразделений, решающих общую задачу, и т. д.;

4) некоторые функции управления продублированы на разных уровнях, в результате управленческая структура выходит дорогостоящей;

5) внутренняя структура подразделений остается линейной или линейно-штабной с присущими им минусами.

В спокойные для организации времена дивизионная структура вполне приемлема. Но для нестабильных условий такие структуры не годятся, поскольку их минусы начинают перевешивать плюсы. В целом данная структура позволяет воплощать многие идеи, на которые ориентирован менеджмент качества.

Органические структуры. Мировой рынок товаров и услуг и международная торговля сделали конкуренцию среди предприятий особенно острой. Возросли требования к эффективности и качеству работы предприятий, потребовалась их оперативная реакция на изменения рыночных условий. Структуры иерархического типа соответствовать этим условиям уже не могли, и в конце семидесятых годов двадцатого столетия стали возникать органические структуры управления, называемые также адаптивными, поскольку они могут приспосабливаться к изменяющимся условиям, модифицируя свою форму.

К их разновидностям относят матричные, или программно-целевые, бригадные, а также проектные формы организационных структур. Внедряя такие структуры, нужно учитывать, что при этом требуется менять и отношения между структурными частями компании. Если оставить без изменений то, как в организации осуществляются планирование и контроль, как распределяются ресурсы, если сохранить старые методы руководства и способы работы с персоналом, при этом оставляя без внимания работу с сотрудниками по повышению их мотивации к саморазвитию, внедрение органических структур будет безуспешным.

Матричная, или программно-целевая, структура управления. В инновационных компаниях наиболее востребованы органические структуры матричного типа. Их главная особенность заключается в обязательном создании специального постоянно действующего органа, который занимается выполнением очередных комплексных программ. Его основная задача – распределение ресурсов между всеми программами. Взаимодействие программно-целевого органа с подразделениями линейной структуры порождает новые горизонтальные связи в системе управления. Поэтому такая организационная структура называется матричной.

Особенность ее заключается в том, что у исполнителей одновременно есть два руководителя, имеющих равные полномочия. С одной стороны, сотрудник находится в подчинении у непосредственного руководителя, главы функциональной службы, предоставляющей персонал и техни-

ческое обеспечение руководителю проекта, с другой стороны, он подчиняется проектному менеджеру, наделенному всеми правами, необходимыми для управления процессом. Такая система двойного подчинения сочетается в себе два принципа: функциональный и проектный (продуктовый).

Матричные организационные структуры управления строятся на улучшении взаимодействия отдельных структурных подразделений для реализации той либо иной целевой программы или проекта. Достигается это за счет формирования проектных групп из числа сотрудников отделов, которые находятся на разных иерархических уровнях управленческой структуры организации. Очевидно, что главный принцип формирования матричной структуры – это наличие связей между подразделениями как по горизонтали, так и по вертикали, своеобразная сеть, образующаяся в результате сотрудничества проектных менеджеров с управленцами линейных и функциональных подразделений (рис. 4).



Рис. 4. Матричная структура

Сильные стороны:

- 1) более ясная ориентация на цели проекта;
- 2) эффективное организационное оформление любой работы – назначается один руководитель процесса, который курирует все вопросы, имеющие отношение к целевой программе или проекту;
- 3) взаимосвязь подразделений по горизонтали и общий центр, в котором принимаются решения, позволяют более быстро реагировать на нужды целевой программы или проекта;
- 4) проектные группы или программные комитеты относительно независимы, это благоприятно сказывается на уровне управленческой культуры сотрудников, развитии их профессиональных навыков, таких, например, как способность самостоятельно принимать решения;
- 5) лучше контролируются отдельные задачи целевой программы или проекта;
- 6) результативное текущее руководство, уменьшение расходов и возможность более эффективно использовать ресурсы;
- 7) персонал, в частности специальные знания сотрудников, используется более гибко и эффективно.

Слабые стороны:

- 1) в результате двойного подчинения сложно определить точно, кто отвечает за работу по заданию функциональной службы и по заданию программы или проекта;
- 2) необходимость постоянно контролировать соотношение ресурсов, которые выделяются подразделениям и проектам или программам на их нужды;
- 3) постоянные разногласия и конфликтные ситуации между проектными менеджерами и руководителями подразделений;
- 4) частое несоответствие стандартам и правилам, принятым в функциональных службах, вследствие оторван-

ности работников, вовлеченных в проект или программу, от своих подразделений;

5) необходимость обучать сотрудников, которые работают в командах. Кроме этого, выставляются высокие требования к их квалификационным, деловым и личностным качествам.

Внедряя матричную структуру возможно лишь в тех организациях, где существует высокий уровень квалификации работников и общей корпоративной культуры. Если таких условий нет, управление компанией может быть дезорганизовано. Матричная структура считается неэффективной в кризисные периоды.

Заметим, что, как правило, к этому виду структур переходит не вся компания целиком, а только ее часть. И, несмотря на то, что мы упомянули довольно много минусов матричных структур, они достаточно широко применяются как в полном объеме, так и в виде отдельных элементов.

Бригадная, или кросс-функциональная, структура. Бригадная форма организации работ – довольно древняя (вспомним, к примеру, рабочие артели), но лишь начиная с восьмидесятых годов прошлого века ее стали активно применять как структуру управления организацией. В основе этой структуры лежит идея организации труда по рабочим группам – бригадам. Ее базовые принципы:

- 1) автономное функционирование бригад;
- 2) жесткие бюрократические управленческие связи заменяются более гибкими;
- 3) для работы над разными задачами привлекаются сотрудники из нескольких отделов;
- 4) рабочие группы самостоятельно принимают решения, их деятельность при этом координируется по горизонтали.

Эти принципы разрушают изоляцию функциональных служб (производственных, экономических, управленческих, инженерно-технических и т. д.) друг от друга. Тем самым устраняется характерный для иерархических структур недостаток, когда подразделения придерживаются своих целевых установок, имеющих мало общего с интересами других отделов.

В компании, которая основывается на этих принципах, функциональные подразделения могут сохраняться (рис. 5), но могут и отсутствовать (рис. 6). В первом случае сотрудники подчиняются двум руководителям: с одной стороны, – менеджеру, возглавляющему подразделение (административное подчинение), а с другой – тому, кто управляет рабочей группой или бригадой (функциональное подчинение). Эту организационную форму, во многом близкую к матричной, называют кросс-функциональной.

Во втором случае функциональных служб нет совсем, такую форму, довольно распространенную при организации управления по проектам, называют собственно бригадной.



Рис. 5. Кросс-функциональная структура

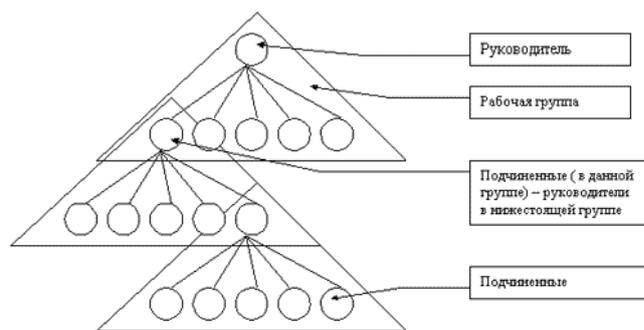


Рис. 6. Бригадная структура

Сильные стороны:

- 1) эффективное использование персонала и его опыта и знаний;
- 2) повышение результативности управления и сокращение количества управленцев;
- 3) лучшие условия для использования эффективных методов управления и планирования;
- 4) не так остро необходимы специалисты широкого профиля;
- 5) при работе персонала в группах создаются лучшие условия для самосовершенствования работников, повышения их квалификации.

Слабые стороны:

- 1) более сложная система взаимосвязей (что особенно актуально для кросс-функциональной организационной структуры);
- 2) трудно координировать деятельность отдельных бригад;
- 3) необходима безупречная квалификационная подготовка кадров и высокая их ответственность;
- 4) высокие требования к качеству коммуникаций.

Наиболее результативно такая организационная структура может использоваться в компаниях с хорошим техническим оснащением, при высоком квалификационном уровне персонала, особенно если сочетать ее с менеджментом по проектам. Этот тип структур позволяет добиваться успешной реализации идей современной философии качества.

Проектная организационная структура. Базовый принцип, который лежит в основе проектной структуры (рис. 7), – это идея проекта, под которой подразумевается некое целенаправленное нововведение. Это может быть производство нового изделия, постройка объекта, запуск новой технологии и др.

Работу компании рассматривают как сумму всех осуществляемых проектов, у каждого из которых есть фиксированные начало и конец. Под каждый проект выделяются ресурсы. Как ими распорядиться, определяет его руководитель. У любого проекта имеется своя структура. Руководству проекта необходимо определить его цели, сформировать структуру, спланировать и организовать работы, а также координировать действия исполнителей.

После того, как проект закончен, структура его распадается. Составляющие ее компоненты, в том числе и персонал, переходят в другой проект. Если сотрудники работали по контракту, их увольняют.

Управление по проектам формально может напоминать как бригадную (кросс-функциональную), так и дивизионную структуру, когда дивизион не является постоянным структурным отделением, а существует лишь тот срок, за который выполняется проект.

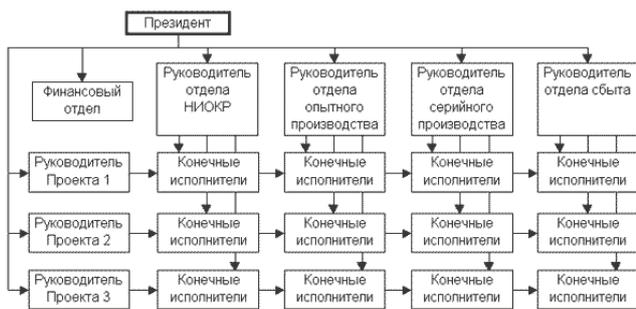


Рис. 7. Проектная организационная структура

Сильные стороны:

- 1) гибкость;
- 2) уменьшение числа управленцев по сравнению с иерархическими структурами.

Слабые стороны:

- 1) ресурсы разделяются между всеми проектами;
- 2) сложность коммуникаций при большом количестве проектов;
- 3) выставляются высокие требования к квалификационным, личностным и деловым качествам менеджера проекта, он обязан держать под контролем всю деятельность по проекту, учитывая его место в комплексе проектов организации;
- 4) организации сложнее развиваться как единому целому.

Если в компании одновременно выполняется небольшое количество проектов, то плюсы этой организационной структуры перевешивают минусы. Принципы современной философии качества могут при ней воплощаться в зависимости от формы управления проектами.

Многомерная структура. Обычно организационная структура базируется на двух типах отношений — подчинения и ответственности. Такую организацию компании можно представить с помощью древообразной схемы, где обязанности изображают в виде прямоугольников. Их расположение относительно друг друга показывает уровень полномочий, а распределение этих полномочий представляют линии, соединяющие прямоугольники.

Но такая схема организационной структуры не дает представления о том, каким именно образом и с помощью каких ресурсов организация пришла к тем или иным результатам. Более информативное описание может стать базой для создания других способов структурирования организации, более гибких. Такое описание можно получить, если взять за основу другие матрицы, например «средства и цели» или «затраты и выпуск».

Чтобы определить цели, можно использовать сведения о продукции, выпускаемой организацией. Классифицировать продукцию можно по ее характеристикам или видам.

Структурные элементы, которые обеспечивают производство некой продукции или предоставление услуг потребителям за пределами организации, называются программами (programs). Их обозначают как P1, P2, ..., Pr.

Программы, в свою очередь, используют средства, которые обычно можно разделить на операции и услуги.

Операции (operations) – это те виды деятельности, которые непосредственно влияют на характеристики выпускаемой продукции. К типичным операциям (O1, O2, ..., Om) можно отнести закупку исходных материалов, транспортировку, производство и сбыт продукции.

К услугам (services) относятся виды деятельности, обеспечивающие функционирование программ или выполнение

операций. Типичные услуги (S1, S2, ..., Sn) – это обработка данных, техническое обслуживание, урегулирование трудовых конфликтов, деятельность бухгалтерии, финансово-го отдела, юридических служб и отдела кадров.

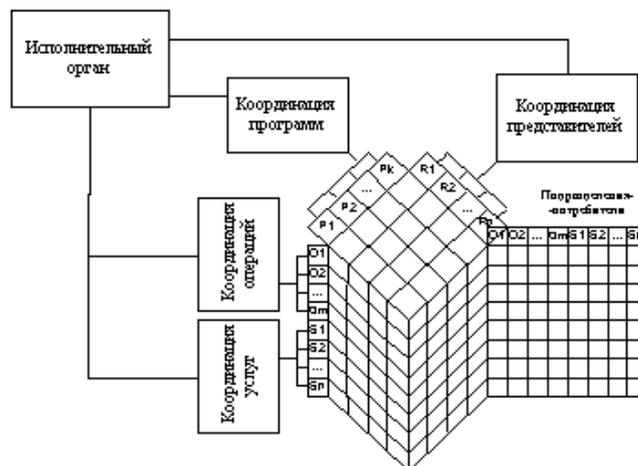


Рис. 8. Многомерная (трехмерная) организационная структура

Многомерная структура организации имеет нечто общее с матричными структурами, но последние обычно являются двухмерными и обладают серьезным общим недостатком: двойное подчинение сотрудников функциональных служб. Этот минус матричных организаций очень часто приводит к психологической проблеме, называемой «профессиональной шизофренией». Многомерная структура к таким трудностям не приводит. Здесь работники функциональных служб подотчетны лишь руководителю своего подразделения. Руководитель программы выступает как бы в роли внешнего клиента, покупающего результаты труда подразделения. Тем не менее, оценивая работу своих подчиненных, руководитель функциональной службы все же учитывает оценку качества их работы, данную менеджером программы. Руководитель функциональной службы в данном случае находится в положении, напоминающем положение менеджера проекта в компании, предоставляющей строительные или консультативные услуги, – он не сомневается в том, кто выступает в роли хозяина, но относится к нему как к заказчику.

Сильные стороны:

- 1) возрастает гибкость компании, способность реагировать на изменения условий, в которых она функционирует, поскольку такая организация представляет собой совокупность независимых подразделений, чья успешная жизнедеятельность зависит от способности производить качественные товары либо предоставлять востребованные потребителями услуги по конкурентоспособным ценам;
- 2) вне зависимости от формы собственности и того, коммерческая организация или нет, внутри нее возникает рынок – таким образом деятельность организации лучше отвечает запросам потребителей, как внешних так и внутренних;
- 3) становится проще модифицировать организацию, изменяя, расширяя или вовсе ликвидируя ее структурные подразделения, поскольку они относительно автономны друг от друга;
- 4) исполнительному органу легче оценивать и контролировать работу каждого из подразделений благодаря тому, что его результативность мало связана с трудовыми показателями других подразделений (работу самого исполнительного органа также становится возможным оценить во всех ее аспектах);

5) устраняется бюрократия, поскольку работа функциональных подразделений не страдает от проволочек обслуживающих отделов, чьи процедуры часто превращаются в самоцель: внутренний и внешний потребитель контролирует работу внутренних поставщиков товаров и услуг, обратного же контроля не происходит, средства подчиняются целям, а не наоборот.

Тем не менее наличие многомерной организационной структуры само по себе не может быть гарантией, что труд на нижних ее уровнях будет интересным и плодотворным, хотя такая структура способствует реализации новых идей, помогающих его совершенствовать. Гибкость организации и быстроту ее реакции на изменения рыночных условий, безусловно, можно повышать и другими способами, не только посредством введения многомерной организационной структуры. И все же серьезный подход к изучению такой структуры позволяет расширить представление людей о том, какие возможности доступны организациям. И, быть может, это будет способствовать возникновению новых организационных структур, еще более совершенных.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Кравченко А. И. Социология. М.: Академпроект, 2000. 378 с.
2. Друкер Питер Ф. Задачи менеджмента в XXI веке.: пер. с англ. М.: Вильямс, 2004. 272 с.
3. Панок Д. Г. Сравнительный анализ классических организационных структур управления промышленных предприятий [Электронный ресурс] // Корпоративный менеджмент. Режим доступа: <http://www.cfin.ru/> (дата обращения: 01.11.2011).
4. Управление современной компанией / под ред. Б. Мильнера, Ф. Лииса. М.: ИНФРА-М, 2001. XVIII. 586 с.

REFERENCES

1. Kravchenko A. I. Sociology. M.: Akadempromekt, 2000. 378 p.
2. Drucker Peter F. Issues of management in XXI century: translation from English. M.: Wiliams, 2004. 272 p.
3. Panok D. G. Comparative analysis of classical organizational structures of industrial companies management [Electronic resource] // Corporate management. Access mode: <http://www.cfin.ru/> (date of viewing: 01.11.2011).
4. Management of a modern company / ed. by B. Milner, F. Lees, M.: INFRA-M, 2001, XVIII, 586 p.

УДК 331.56
ББК 65.240.5-21

Сложеникина Людмила Васильевна,
аспирант каф. экономики и управления Волгоградского института бизнеса,
зав. кафедрой экономики, права и учетных дисциплин
Урюпинского филиала Волгоградского института бизнеса,
г. Урюпинск,
e-mail: sl-ludmila@mail.ru

ИНФОРМАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ, ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ ПОДДЕРЖКА И СОЦИАЛЬНАЯ АДАПТАЦИЯ БЕЗРАБОТНЫХ КАК СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ОРИЕНТИР ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ НА РЫНКЕ ТРУДА

INFORMATION ACTIVITY, PSYCHOLOGICAL SUPPORT AND SOCIAL ADAPTATION OF THE UNEMPLOYED AS THE STRATEGIC TARGET OF THE STATE POLICY AT THE LABOR MARKET

Безработица причиняет тяжелую психологическую травму безработным людям, постепенно формируя в обществе незащищенные слои населения. В серьезном стрессовом состоянии человеку нелегко планомерно заниматься поисками нового рабочего места. Поэтому интересы безработных граждан должны отстаивать государственные учреждения – Центры занятости населения, миссия

которых – оказание бесплатных государственных услуг: психологической поддержки, социальной адаптации безработных. Описывается, каким образом служба занятости осуществляет поддержку безработных граждан, и на основании отчетных данных излагается результативность государственной политики занятости населения в Волгоградской области.

Unemployment causes hard psychological damage to the unemployed steadily establishing unprotected strata of population. It is not easy for a man to find a new job under serious stress. That's why the interests of the unemployed must be defended by the state institutions - the population employment centers, which mission is providing free state services: psychological support, social adaptation of the unemployed. The author of the article has reported how the employment department carries out the support to the unemployed, and stated the effectiveness of the government policy of the population employment in Volgograd region based on the reported data.

Ключевые слова: рынок труда, безработица, безработные граждане, трудоустройство, государственная услуга, психологическая поддержка, социальная адаптация, информационная деятельность, служба занятости, политика занятости населения.

Keywords: the labor market, unemployment, unemployed, employment, state service, psychological support, social adaptation, information activity, employment department, population employment policy.

Окружающая современного человека реальность – тот объект, который постоянно преобразуется под влиянием человеческой информационной мощи. По мнению известного американского футуролога Джона Нейзбитта, в настоящее время человечество тонет в информации и задыхается от нехватки знания. Действительно, человек 21-го столетия является субъектом, воспринимающим и одновременно генерирующим информационные потоки. Казалось бы, мы, люди, создатели новой информации, должны легко ранжировать ее, используя для решения своих жизненных проблем. Однако полноправно и рационально распорядиться поступающими извне сведениями может только физически и психологически здоровый индивидум. Ведь для того, чтобы знать и быть уверенным, в каком направлении нужно двигаться по жизни дальше, человек обрабатывает внушительный объем информации, осуществляя процесс познания, и только потом начинает понимать и знать, каким образом изменить существующее положение, чтобы достигнуть намеченных целей в будущем.

Потеря стабильности, непредвиденное изменение привычного уклада жизни (внезапная потеря работы, невозможность трудоустройства на желаемую должность) проявляются в кардинальном изменении эмоционального состояния человека. Депрессия меняет восприятие и оценку поступающей информации, нарушает адекватность реагирования и поведения, снижает работоспособность человека. Известно, что при наличии депрессии искажены восприятие и интерпретация эмоциональной экспрессии, которые являются важной составляющей социальной коммуникации субъекта [1].

В действительности каждый человек как личность реализуется через многие аспекты жизни, в том числе через величину вознаграждения за выполненные работы, степень удовлетворенности трудом, условиями, в которых совершается работа и через другие микро- и макропроцессы, способствующие формированию качества трудовой жизни. И это не случайно, ведь существует прямая взаимосвязь между качеством трудовой жизни и жизнью человека в социуме. Как правило, игнорирование элементарных потребностей сотрудников предприятия приводит к тому, что ряды безработных граждан пополняются за счет добровольного увольнения работника и поиска другого рабочего места.

Внезапная потеря работы, увольнение по собственной инициативе – это непереносимый фактор возникновения стресса как для самого трудоспособного индивидума, так и для его ближайшего окружения. Современные психологи выделяют несколько фаз развития «синдрома безработного». Первые дни человека сопровождается состояние неопределенности и растерянности, которые являются прямыми показателями психологического шока. Спустя 3–4 месяца отсутствия привычной работы отмечается некоторое улучшение, но уже спустя пару недель эмоциональное состояние усугубляется, проявляясь в виде негативного изменения характера. Затем на 6–8 месяце после увольнения у человека наступает полное примирение со сложившейся ситуацией.

Углубляясь в депрессивное состояние, безработный практически сознательно прекращает попытки поиска подходящей, достойной работы. И подобные случаи распространены не потому, что не хватает рабочих мест в регионах, а в большей степени потому, что люди в тяжелом стрессовом состоянии не знают, где и каким образом найти подходящую для себя работу, и поэтому в короткие сроки прекращают попытки ее найти. В этих случаях роль «реаниматора и скорой помощи» должна выполнять государственная служба занятости с реализацией активной политики занятости населения, направленной, прежде всего, на сдерживание роста уровня безработицы, а также на предупреждение трансформации временной безработицы в хроническую.

Все вышеперечисленные мероприятия заложены в задачи программ по снижению напряженности на рынке труда [2] и содействию занятости населения, которые разрабатываются и реализуются уполномоченными органами по регионам страны. Посредством этого государство выступает не столько как регистратор безработицы или гарант выплаты пособий по временной безработице, но в большей степени как сторонник создания новых рабочих мест, инициатор поддержки и развития мелкого и среднего бизнеса, посредник в обучении и переобучении экономически активного населения.

Однако для простого человека, потерявшего работу, самыми важными услугами, осуществляемыми государственными учреждениями – Центрами занятости населения (далее ГУ ЦЗН), можно назвать:

- оказание психологической поддержки;
- проведение социальной адаптации безработных граждан;
- бесплатное предоставление информации, способствующей расширению осведомленности об изменении конъюнктуры на рынке труда в масштабах региона и всей страны.

Следовательно, прежде чем предложить безработному человеку сделать шаг в неизвестность, ему нужно оказать максимальную моральную поддержку. Необходимо как можно яснее осветить возможные перспективы и только потом предоставить право выбора своего будущего.

Каким образом службами занятости проводится подобная работа, предлагаю рассмотреть на примере Волгоградского региона.

Анализируя статистические данные за предшествующие годы, можно сделать вывод о том, что специалистами весьма детально проработана система мер по преодолению социально-психологических последствий безработицы в регионе. В рамках психологической поддержки проводятся такие мероприятия, как индивидуальные беседы и групповое консультирование безработных граждан, реализация клубных программ, проведение психологических тренингов. Учитывая специфику оказываемой услуги, Центрам занятости населения нужны квалифицированные специалисты, которые

владеют методами диагностики психологического состояния безработного и иными профессиональными навыками. В наибольшей степени в данном виде услуги ЦЗН нуждались в пик кризисного периода в 2008–2009 гг. Конкретно для этих целей в 2009 г. региону было выделено 1,6 млн руб.

В результате уникальной услуги по психологической поддержке помощь получили: молодежь в возрасте от 16 до 29 лет – 446 чел., женщины – 823 чел., инвалиды – 397 чел., граждане, уволенные с военной службы, – 11 чел., безработные более 6 месяцев, состоящие на учете, – 284 чел. В тренинговые занятия был вовлечен 191 чел. [3].

Достаточно близкой по цели к психологической поддержке является услуга службы занятости по социальной адаптации безработных граждан. Основная функция данной услуги состоит в том, чтобы помочь человеку, потерявшему работу, приспособиться к новым условиям жизни и снижению материальных доходов, привыкнуть к внезапному приобретенному статусу безработного.

Осуществляя данную работу, привлеченные профессиональные психологи и другие специалисты постепенно обращают внимание и ориентируют граждан на такие сферы деятельности, в которых человек впоследствии сможет реализовать себя как талантливый специалист. Этого можно достичь посредством проведения профориентационных занятий, переподготовки или повышения уже существующей квалификации безработного.

Благодаря опробованным с 2000 г. клубным программам и курсам люди, испытывающие трудности в поиске работы, начинали видеть свое вынужденное безработное положение под новым ракурсом и инициативно приступали к поискам работы. Эффективность работы ЦЗН Волгоградской области наглядно отражена в табл. 1.

Таблица 1

Показатели результативности социальной адаптации на рынке труда в Волгоградской области [4, с. 16–17; 5, с. 13, 19–20; 6, с. 15, 23]

Показатели	2005 г.	2006 г.	2007 г.
Оказаны услуги по социальной адаптации посредством клубных программ, чел.	3 893	4 000	3 867
Трудоустроено посредством курсов или клубных программ, %	30	30	35,3
Направлено на дальнейшее обучение, чел.	450	415	348

В 2008 г. помощь получили 4 005 чел., в 2009 – 4 035 чел., в 2010 – 4 060 чел. При этом более 40 % безработных после посещения полного курса адаптационных мероприятий благополучно решают проблему занятости, что подтверждается официально заключенными с работодателями договорами о трудоустройстве граждан [3].

Основополагающим условием результативности адаптационных процедур является правильное определение методов адаптации, применяемых отдельно к каждому индивидууму. Методология деятельности клубных программ заключается в том, что с безработными гражданами проводятся обучающие занятия, разыгрывание ролевых ситуаций, встреча с работодателями и бывшими безработными, информирование по вопросам открытия собственного дела и другие мероприятия. При этом учитываются наклонности, особенности характера, жизненные позиции, намерения и социальное окружение безработного. В процессе грамотного организованных адаптационных мероприятий субъект ощущает существенные изменения на психологическом уровне: происходит обретение контроля над своим поведением, вырабатываются волевые личностные качества, про-

изводится переоценка своих способностей и возможностей. Со временем безработный ставит перед собой более сложные задачи, намечает приоритетные для себя жизненные цели, которые требуют основательных волевых усилий. Все это в совокупности содействует и подталкивает человека к активному поиску работы.

Считается, чем полноценнее проинформирован человек, тем больше вероятность его правильного выбора рабочего места. Действительно, данного постулата придерживается политика занятости населения, ведь информирование граждан страны является весомой бесплатной государственной услугой, предназначенной для удовлетворения запросов безработных и работодателей о состоянии на рынке труда. С этой целью служба занятости ежегодно реализует множество специализированных мероприятий (табл. 2).

Таблица 2

Информирование работодателей и населения о положении на рынке труда в Волгоградской области [4, с. 8; 5, с. 8–9; 6, с. 12; 7, с. 10–11, 23–25; 8]

Мероприятия, способствующие информированию	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.
Публикации в газетах	400	1 800	780	1 200	1 140	500
Передачи на радио	200	200	100	270	91	150
Телепередачи	100	250	70	109	205	100
Количество электронных установок	42	42	42	41	47	50
Количество консультаций телефонно-справочной службы, тыс.	60	30	41	27	76	67,9
Наглядные информационные пособия (стенды, уголки)	948	980	945	1 200	1 306	1 300
Выпуск бюллетеня «Гарант», экз.	Каждый выпуск по 1 000					
Количество организованных ярмарок вакансий/ число участников ярмарки, тыс. чел.	479/ 25,8	514/ 26,7	365/ 25,4	311/ 47,2	232/ 37,1	150/ 30,0

После анализа табл. 2 становится очевидным тот факт, что основную ставку на информирование служба занятости региона как и прежде делает на сотрудничество со СМИ (увеличивается число публикаций в газетах, растет количество репортажей, фильмов, видеороликов на телевидении). Видимо, поэтому пользуются меньшей популярностью очные ярмарки вакансий. Постепенно теряли позиции передачи на радио, но в 2010 г. данный метод информирования снова набрал свои позиции из-за доступной цены за радиоповещение и рекламу. Зато произошло резкое снижение производства телепередач областного и муниципального телевидения. Но этот показатель несколько не снижает значения информационной деятельности, поскольку в течение предшествующих четырех лет Центры занятости активно используют интернет-технологии, размещение информационных сообщений на «бегущей строке» и электрических табло.

Данные методы расширения информационного поля полностью совпадают с высказыванием президента РФ Д. Медведева. На заседании Совета при главе государства по развитию информационного общества в Твери 8 июля 2010 г. президент отметил: «Мы много говорим о пользе информационных технологий, пора перевести их в прикладное русло. Информационные технологии сокращают любые расстояния, позволяют обеспечить равный доступ к услугам всем гражданам» [9].

Информационная деятельность службы занятости стремительно развивается в том же направлении. Начиная с 2008 г. в целях повышения оперативности в информировании усиливается работа информационно-справочных залов, в том числе дополнительно устанавливаются информационно-электронные установки (киоски), услугами круглосуточного телефона «Горячей линии» в течение 2010 г. воспользовалось 25,4 тыс. человек [3]. Привычным средством осуществления запросов по трудоустройству и деятельности Службы занятости становятся официальные сайты. К примеру, в течение 2010 г. на информационном портале Комитета по труду и занятости населения Волгоградской области и интернет-ресурсах Волгограда, Волжского и Камышина специалистами было размещено 260 пресс-релизов [10].

Особое внимание работников службы занятости привлечено к двум популярным в мировой практике методам донесения информации до массы населения. Это выездные мероприятия, конференции, круглые столы с работодателями и ярмарки вакансий.

К сожалению, с каждым годом растет безработица среди молодого экономически активного населения региона. Исследователи данной проблемы заверяют, что затруднения в трудоустройстве возникают не только из-за отсутствия работы или в результате ее потери, но и из-за того, что постоянно увеличивается период поиска нового рабочего места. Таким образом, молодежная безработица из временной становится длительной, а затем переходит в хроническую форму. Причин сложившейся ситуации множество, начиная с присутствия напряженности на рынке труда и заканчивая несоответствием профессиональных качеств и знаний у большей доли выпускников требованиям работодателя. Так, по мнению независимого рейтингового агентства в сфере образования «Рейтор», 65 % работодателей считают, что выпускники вузов нуждаются в доучивании [11]. Кроме того, основная масса молодых людей не в полной мере осознают, где и в какой сфере деятельности они могли бы реализоваться как ценные работники. Все вышеизложенное позволяет сделать вывод, что одним из важнейших направлений государственной политики по снижению напряженности на рынке труда, по увеличению возможностей трудоустройства, творческой самореализации молодежи является работа по профессиональной ориентации подрастающего поколения [12].

В этих целях Центрами занятости в Волгоградском регионе несколько лет подряд осуществляется информационное сопровождение областной профориентационной акции «Моя профессия – мое будущее». Каждый год в рамках акции проводится около сотни встреч, открытых уроков, кон-

сультаций, направленных на знакомство школьников и молодежи с основными понятиями трудового рынка. **К примеру, в Волгограде только за первый квартал 2010 г. были** проведены встречи со специалистами службы занятости населения и профессиональное консультирование в 11 образовательных учреждениях города для учащихся и студенческой молодежи: в профессиональном училище № 34, лицее № 10, средней школе № 103, сельхозакадемии (ВГСХА), Волгоградском педагогическом колледже № 1, медицинском колледже № 2, Волгоградском колледже управления и новых технологий. Акция захватила и социальные не защищенные слои населения – инвалидов [13].

В профессиональных учебных заведениях регулярно ведется пропаганда стажировки выпускников образовательных учреждений в целях приобретения ими опыта работы.

Действительно, информирование в современном мире признано одним из самых действенных методов борьбы с безработицей. По словам британского социолога К. Поппера, последним испытанием любого предложенного метода должны быть обязательные практические результаты. А доказательной базой любого практического эксперимента являются, как правило, статистические данные. Например, в результате реализации политики занятости населения Волгоградской области в 2010 г.:

- временно трудоустроено более 1,9 тыс. чел. из числа безработных, испытывающих трудности в поиске работы;
- трудоустроено более 12,9 тыс. чел. из числа несовершеннолетних граждан;
- открыли собственное дело более 3,6 тыс. чел. из числа безработных;
- трудоустроено 1,9 тыс. выпускников, обратившихся за помощью в ЦЗН;
- 117 чел. получили адресную поддержку;
- консультирование перед направлением на профессиональное обучение получили 6,7 тыс. чел.;
- пособие по безработице назначено 68,2 тыс. безработным;
- на общественные работы трудоустроено 16,7 тыс. чел.;
- организовано переселение в сельскую местность 19 семей в составе более 60 чел.;
- организована стажировка в целях приобретения опыта работы для 1 022 выпускников профессиональных учебных заведений.

Несмотря на то, что уровень общей безработицы в Волгоградской области за сентябрь – ноябрь 2010 г. на 1 % выше общероссийского уровня безработицы (7,7 % против 6,7 %), все же он остается достаточно низким в Южном федеральном округе (табл. 3).

Таблица 3

Экономическая активность населения в возрасте 15–72 лет (по данным выборочных обследований населения по проблемам занятости за сентябрь – ноябрь 2010 г.) [14]

Российская Федерация	Экономически активное население, тыс. чел.	Занятые	Безработные	Уровень экономической активности населения, %	Уровень занятости, %	Уровень безработицы, %
	75 660,7	70 608,4	5 052,4	67,9	63,4	6,7
Южный федеральный округ	6 935,1	6 452,7	482,3	64,5	6,0	7,0
Республика Адыгея	209,8	190,3	19,5	61,3	55,6	9,3
Республика Калмыкия	145,1	126,3	18,8	67,1	58,4	13,3
Краснодарский край	2 571,9	2 426,1	145,8	64,0	60,3	5,7
Астраханская область	519,7	482,0	37,7	66,6	61,8	7,3
Волгоградская область	1 339,4	1 236,2	103,3	65,6	60,5	7,7
Ростовская область	2 149,1	1 991,9	157,2	64,1	59,4	7,3

Кроме того, нужно отметить тот факт, что во второй половине 2010 г. в Волгоградском регионе было отмечено резкое снижение коэффициента напряженности на рынке труда (рис.).



Рис. Коэффициент напряженности на I полугодие 2010 г.

Специалистам службы занятости удалось сработать таким образом, что ко 2-му полугодю 2010 г. коэффициент напряженности был снижен до 1,11. И это не полный перечень достижений, полученных в результате реальной работы службы занятости Волгоградского региона. Цифры действительно колоссальные. Но не стоит забывать о том, что за цифрами стоят судьбы простых людей — граждан Российской Федерации. А работоспособные люди всегда являлись богатством государства, которое в экономике определяется безусловным научным термином «трудовые

ресурсы». Информация — это тоже ресурс, который, к счастью, постоянно наращивается и совершенствуется, кроме того, способствует сохранению и воспроизводству новых трудовых ресурсов. Поэтому конечной целью работы Центров занятости должен быть максимальный охват отдельных социально-демографических групп, проживающих в тех регионах, которые отличаются большим удельным весом безработных граждан. Многофункциональные мероприятия службы занятости направлены на оптимизацию положения локальных рынков труда, поэтому и разрабатываются чаще всего на региональном уровне.

В свою очередь, накопленные за время реализации Программ статистические данные позволяют проводить профессиональный анализ, в результате чего каждый гражданин РФ имеет возможность получить нужную информацию по вопросам трудоустройства.

За 20 лет существования Государственной службы занятости в сотни тысяч семей возвращено ощущение финансовой стабильности, вера в лучшее будущее. Миллионы людей воспользовались подаренным судьбой шансом. Но всех их объединяет одно: однажды они пришли на ярмарку вакансий, посетили официальный сайт, набрали номер «горячей линии» службы занятости населения, работники которой профессионально выполняют ответственную функцию, возложенную на них государством.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Абрамова А. А. Агрессивность при депрессивных расстройствах : автореф. дис. ... канд. психол. наук // Научный Центр психологического здоровья РАМН [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.psychiatry.ru/diss.php?dissnum=125> (дата обращения: 29.11.2011).
2. О Программе дополнительных мероприятий по снижению напряженности на рынке труда Волгоградской области на 2010 год : постановление Администрации Волгоградской области от 14.12.2009 № 441-п (ред. от 20.12.2010) // Волгоградская правда. 2009. 23 дек. № 241.
3. Итоги работы службы занятости населения Волгоградской области в 2009 году // Официальный портал Администрации Волгоградской области [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.volganet.ru/> (дата обращения: 20.09.2011).
4. Социальная адаптация на рынке труда // Управление Федеральной государственной службы занятости населения по Волгоградской области (отдел статистики и информации). Волгоград, 2006.
5. Оказание профессиональной подготовки, переподготовки, повышения квалификации, психологической поддержки безработных граждан и профессиональной ориентации граждан // Управление Федеральной государственной службы занятости населения по Волгоградской области (отдел статистики и информации): итоги работы областной службы занятости населения в 2006 г. Волгоград, 2007.
6. Социальная адаптация безработных граждан на рынке труда // Управление Федеральной государственной службы занятости населения по Волгоградской области (отдел статистики и информации): основные итоги работы в 2007 г. Волгоград, 2008.
7. Реализация дополнительных мероприятий по снижению напряженности на рынке труда // Управление Федеральной государственной службы занятости населения по Волгоградской области (отдел статистики и информации): основные итоги работы в 2009 г. Волгоград, 2010.
8. Официальный портал Администрации Волгоградской области [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.volganet.ru/> (дата обращения: 15.11.2011).
9. Новая политика [Электронный ресурс] Режим доступа: <http://www.novopol.ru/-medvedev-prizval-vnedryat-informatsionnyie-tehnologii-text87295.html> (дата обращения: 25.11.2011).
10. Комлев А. Л. Мы запустили все механизмы закона // Занятость населения. 2010. № 10. С. 10–13.
11. Драницына М. Проблемы трудоустройства выпускников [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.job-today.ru/novgorod/issue/s38_07_1.htm (дата обращения: 20.09.2011).
12. Андреева Л. М., Ермолов В. В. Состояние и перспективы развития системы поддержки подростков и молодежи Ярославской области в сфере профессионального самоопределения и временного трудоустройства // Молодежь и формирование гражданского общества в России : материалы III общерос. науч.-практ. конф. Волгоград, 27–28 сентября 2007 г. / Волгоградский институт бизнеса. Волгоград: ПринТерра, 2007. С. 241–242.
13. Центр занятости населения города Волгограда [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://czn.volgadmin.ru/> (дата обращения: 20.09.2011).
14. Занятость и безработица в Российской Федерации // Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/free/B04_03/IssWWW.exe/Stg/d05/265.htm (дата обращения: 20.11.2011).

REFERENCES

1. Abramova A. A. Aggressiveness at depression: abstract of dissertation of the candidate of psychology // Scientific center for psychological health RAMN [Electronic resource]. Access mode: <http://www.psychiatry.ru/diss.php?dissnum=125> (date of viewing: 29.11.2011).
2. On the Program of additional measures for reduction of pressure at the labor market of Volgograd region for 2010: Decree of the Volgograd region administration dated 14.12.2009 # 441-p (revisions as of 20.12.2010) // Volgogradskaya pravda. 2009. Dec. 23. # 241.
3. Results of activity of the Service for employment of population of Volgograd region in 2009 // Official portal of Volgograd region administration [Electronic resource]. Access mode: <http://www.volganet.ru/> (date of viewing: 20.09.2011).
4. Social adaptation at the labor market // Directorate of the Federal state service for employment of population of Volgograd region (department of statistics and information). Volgograd, 2006.
5. Providing professional training, re-training, increasing of qualification, psychological support of unemployed citizens and professional orientation of citizens // Directorate of the Federal state service for employment of population of Volgograd region (department of statistics and information): major results of activity in 2006. Volgograd, 2007.
6. Social adaptation of unemployed citizens at the labor market // Directorate of the Federal state service for employment of population of Volgograd region (department of statistics and information): major results of activity in 2007. Volgograd, 2008.
7. Implementation of additional measures for reduction of pressure at the labor market // Directorate of the Federal state service for employment of population of Volgograd region (department of statistics and information): major results of activity in 2009. Volgograd, 2010.
8. Official portal of the Volgograd region administration [Electronic resource]. Access mode: <http://www.volganet.ru/> (date of viewing: 15.11.2011).
9. New policy [Electronic resource] Access mode: <http://www.novopol.ru/-medvedev-prizval-vnedryat-informatsionnyie-tehnologii-text87295.html> (date of viewing: 25.11.2011).
10. Komlev A. L. We have started all mechanisms of the law // Employment of population. 2010. # 10. P. 10–13.
11. Dranitsyna M. Issues of employment of graduates [Electronic resource]. Access mode: http://www.job-today.ru/novgorod/issue/s38_07_1.htm (date of viewing: 20.09.2011).
12. Andreyeva L. M., Ermolov V. V. State and prospects of development of the system of teenagers and youth support of Yaroslavl region in the area of professional self-determination and temporary employment // Youth and establishment of the civil society in Russia: materials of the third all-Russia scientific-practical conference. Volgograd, Sep. 27–28, 2007 / Volgograd Business Institute. Volgograd: Print-Terra, 2007. P. 241–242.
13. Center for employment of population of Volgograd [Electronic resource]. Access mode: <http://czn.volgadmin.ru/> (date of viewing: 20.09.2011).
14. Employment and unemployment in the Russian Federation // Federal service of the state statistics [Electronic resource]. Access mode: http://www.gks.ru/bgd/free/B04_03/IssWWW.exe/Stg/d05/265.htm (date of viewing: 20.11.2011).

УДК 331.5
ББК 65.240.5

Суханова Елена Александровна,
аспирант каф. организации и управления наукоемкими производствами
Омского государственного технического университета,
г. Омск,
e-mail: SEA_04.06.87@mail.ru

ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОЙ ЗАНЯТОСТИ КАК НЕОБХОДИМОЕ УСЛОВИЕ И ПРИОРИТЕТНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ ПОВЫШЕНИЯ УРОВНЯ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ

PROVIDING OF EFFECTIVE EMPLOYMENT AS A NECESSARY CONDITION AND A PRIORITY DIRECTION OF INCREASING THE STANDARD OF LIVING OF THE POPULATION

В статье затрагиваются проблемы, связанные с решением одной из наиболее актуальных в современных условиях задач – обеспечением эффективной занятости, которая способствует экономическому росту и повышению качества и уровня жизни населения страны. Рассматриваются сущность, взаимосвязь и взаимовлияние экономических категорий: эффективная занятость, экономический рост, уровень жизни и качество жизни населения. Разработан и предложен комплекс мер, направленных на развитие эффективной занятости в России: повышение заработной платы; преодоление бедности; повышение занятости населения; совер-

шенствование условий труда, их гуманизация; повышение качества и конкурентоспособности рабочей силы.

The article has reviewed the issues connected with the solution of one of the most critical objectives in the modern conditions, providing effective employment, which contributes to the economic growth and increase of the quality and level of life of the country population. The essence, interconnection and interdependence of the economic categories have been examined: effective employment, economic growth, level of life and quality of life of the population. The complex of measures aimed at ef-

fective development of employment in Russia has been developed and proposed: increase of wages, overcoming of poverty, increase of population employment; improvement of labor conditions; their humanization, increase of the quality of competitiveness of the labor forces.

Ключевые слова: эффективная занятость, экономический рост, уровень жизни населения, качество жизни населения, благосостояние населения, безработица, оплата труда, бедность, низкооплачиваемая занятость, условия труда.

Keywords: effective employment, economic growth, standard of living of the population, quality of life of the population, well-being of the population, unemployment, wage, poverty, underpaid employment, working conditions.

На современном этапе развития экономики для реализации стратегических целей и задач развития России необходимо создание условий для повышения благосостояния, качества жизни населения, сокращения его социально-экономического неравенства и преодоления бедности на основе развития эффективной занятости, способной обеспечить динамичный и устойчивый экономический рост, который в свою очередь порождает прирост национального богатства, способствует повышению жизненного уровня людей.

Таким образом, прослеживаются взаимосвязь и взаимовлияние экономических категорий, которые можно представить графически в виде схемы (рис. 1).

Эффективная занятость предполагает занятие общественно-полезной деятельностью, обеспечивающей достойный доход, сохранение здоровья работников в процессе выполнения ими профессиональных обязанностей, рост их образовательного и профессионального уровня, создание необходимых условий для реализации творческого потенциала каждого работника на основе роста общественной производительности труда, а также экономическую и социальную целесообразность создания рабочих мест. Эффективная занятость предполагает учет экономических интересов работодателя, работника и государства. Так, конечным результатом для работодателя являются трудовая отдача каждого работника, продуктивность труда, валовая выработка, уровень загрузки оборудования, уровень использования производственных ресурсов, что влияет на величину его доходов и прибыли; для работника – размер оплаты труда, включая социальные блага, которые ему предоставляет предприятие; для государства – ресурсы в бюджет и в социальные фонды. Если заработная плата работника окажется ниже реального прожиточного минимума, то, естественно, такая занятость не считается эффективной, так как человек вынужден будет искать дополнительный источник доходов (вторичную занятость).

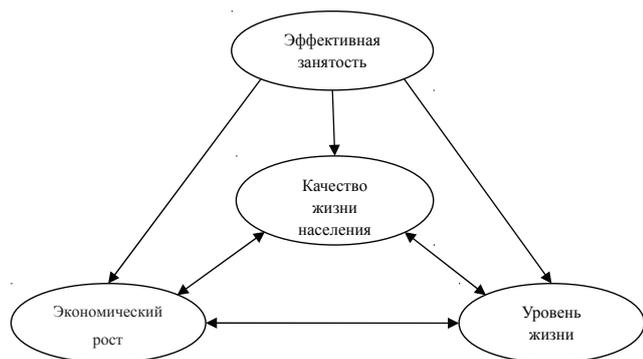


Рис. 1. Кристалл роста качества жизни населения

Обеспечение эффективной занятости способствует экономическому росту и повышению уровня жизни населения страны. Экономический рост можно определить и измерить двумя способами: как увеличение реального ВВП за некоторый период времени или как увеличение за некоторый период времени реального ВВП на душу населения. На практике используются оба способа. Например, если исследуется военно-политический потенциал страны, то используется первый способ, а для сравнения уровня жизни населения в отдельных странах и регионах более подходящим представляется второй способ определения ВВП.

Увеличение ВВП на душу населения означает повышение уровня жизни, рост материального благосостояния. Иными словами, можно сказать, что растущая экономика способна удовлетворять больший комплекс потребностей и интересов людей и решать социально-экономические проблемы как внутри страны, так и на международном уровне [1, с. 241].

Уровень жизни, согласно «Экономической энциклопедии», – «характеристика материального благосостояния людей, обеспеченность материальными и культурными благами, степень удовлетворения материальных и духовных потребностей людей [2, с. 486].

Эффективная занятость, экономический рост и высокий уровень жизни населения страны создают предпосылки для высокого качества жизни населения.

Качество жизни – это степень удовлетворенности людей различными сферами жизнедеятельности; это степень развития и полнота удовлетворения всего комплекса потребностей и интересов людей, проявляющихся как в различных видах деятельности, так и в самом жизнеощущении [3, с. 20–27].

Таким образом, достижение эффективной занятости – ключевая задача социально-экономической политики страны.

В настоящее время в Российской Федерации существует ряд проблем, связанных с обеспечением эффективной занятости, которые в свою очередь являются препятствиями на пути повышения уровня жизни населения.

К таким проблемам можно отнести: низкий уровень заработной платы в ряде отраслей экономики, особенно в бюджетной сфере и сельском хозяйстве; высокая доля «работающих бедных», т. е. работников, у которых зарплата ниже величины прожиточного минимума; имеющаяся задолженность по выплате заработной платы; значительная доля «теневой» части заработной платы; необоснованное соотношение доходов руководителей и наемных работников; значительный уровень безработицы и неполной занятости на предприятиях; низкий уровень организации труда; объем, структура и качество подготовки рабочей силы в настоящее время не в полной мере ориентированы на реальные потребности экономики, т. е. наблюдается отсутствие четкой взаимосвязи рынка труда и профессионального образования – и это далеко неполный перечень причин неэффективного использования трудовых ресурсов и низкой производительности труда, что существенно сдерживает экономический рост в стране.

Каждая из вышеперечисленных проблем порождает в свою очередь ряд других проблем, что значительно замедляет скорость развития позитивных сдвигов в уровне жизни населения.

Низкий уровень заработной платы предопределяет преобладание у населения забот о выживании, активного поиска дополнительного заработка, вследствие чего получает широкое распространение теневая и вторичная занятость.

Недостаточно развита сфера малого бизнеса, которая является резервом создания новых рабочих мест.

Существуют проблемы в сфере охраны труда, о чем свидетельствует высокий уровень травматизма на предприятиях.

В России создана мощная система социальной защиты здоровья работников (система обязательного социального страхования от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний), пострадавших в процессе трудовой деятельности, работающих во вредных и опасных условиях, но эта система имеет в основном компенсационную направленность, т. е. работодатели склонны выплачивать различные льготы и компенсации за работу во вредных и опасных условиях труда, вынуждая работников таким образом мириться с неблагоприятными условиями труда, которые наносят огромный ущерб здоровью работника и его потомству, не принимая при этом эффективных мер по обеспечению здоровых и безопасных условий труда. Однако необходимо отметить, что сумма льготных выплат и компенсаций, производимых работодателями работникам в связи с неблагоприятными условиями труда, в 2 раза превышает средства, которые работодатели могли бы затратить на улучшение условий труда, их гуманизацию.

Кроме того, усилились тенденции сокрытия информации о неблагоприятных условиях труда и риске поврежденного здоровья работников на предприятиях, допуска работников к профессиональной деятельности без учета, а порой и вопреки медицинским показаниям.

Считается, что наилучшие результаты в работе достигаются при 8-часовой продолжительности рабочего дня, а работа за пределами нормальной продолжительности рабочего времени приводит к ухудшению результатов работы, состояния здоровья человека, снижению его работоспособности, производительности труда, увеличению потерь рабочего времени вследствие заболеваемости, травматизма, различных видов неявок, а также увеличению экономических потерь.

В настоящее время во многих организациях (управленческих, банковских, финансовых структурах) наблюдается выполнение трудовых функций работниками за пределами нормальной продолжительности рабочего времени, продолжительность рабочего дня увеличилась до 9–12 часов и более, что неблагоприятно влияет на здоровье человека и связано с дополнительными затратами энергии, времени работника, повышенными физическими и интеллектуальными нагрузками, психоэмоциональным напряжением и в конечном итоге ведет к разрушению трудового потенциала страны. На некоторых предприятиях подобные переработки не учитываются работодателями и не влияют на возможность получения премии, а ведь эффективная занятость предполагает, что трудовая отдача работника должна соответствовать оплате его труда. Однако никто из работников подобных организаций, боясь потерять неплохо оплачиваемую работу, никуда не жалуется и не пытается возражать руководству.

Таким образом, стратегической целью государственной политики в сфере повышения уровня жизни населения Российской Федерации должно стать развитие эффективной занятости.

Конкретизация пути достижения названной цели может быть осуществлена по следующим направлениям:

1. Повышение заработной платы:

– поэтапное повышение минимального размера оплаты труда и его установление на уровне прожиточного минимума трудоспособного населения [4, с. 27–30];

– установление минимальной заработной платы с учетом региональной минимальной потребительской корзины и ее индексация;

– проведение политики «зарплатного паритета, равновесия» между работниками бюджетной и внебюджетной сферы.

2. Преодоление бедности:

– обеспечение конкурентоспособности отечественных предприятий для сокращения количества «работающих бедных»;

– развитие сельского хозяйства за счет понижения налогов, процентов на кредиты, предоставления новой техники и технологий, государственного субсидирования с учетом зарубежного опыта;

– создание рабочих мест для сельских жителей, развитие несельскохозяйственных видов деятельности на селе.

3. Повышение занятости населения и снижение напряженности на рынке труда:

– усиление взаимосвязи рынка труда и профессионального образования, что предполагает разработку прогноза потребности работодателей в рабочих и специалистах по группам профессий и специальностей, по видам экономической деятельности и отдельным регионам и увязку потребности с объемами подготовки рабочих и специалистов для достижения сбалансированности спроса и предложения рабочей силы на рынке труда [5, с. 9–15]. В результате можно достигнуть естественного уровня безработицы в 5–6 % и обеспечить всех трудящихся или желающих трудиться работой по специальности;

– создание рабочих мест, в том числе и в сельской местности, за счет проведения промышленной политики, стимулирования инвестиционной активности;

– содействие самозанятости и предпринимательской инициативе;

– профессиональная подготовка и переобучение безработных;

– уменьшение квот на привлечение иностранных работников;

– совершенствование мер по государственной поддержке доходов безработных в период активного поиска работы;

– создание работодателями временных рабочих мест (временное трудоустройство безработных, стажировки в целях приобретения опыта работы безработными, организация общественных работ).

4. Совершенствование условий труда, их гуманизация:

– повышение экономической заинтересованности работодателей в проведении мероприятий по обеспечению здоровых и безопасных условий труда;

– усиление ответственности работодателей и работников за обеспечение соблюдения требований охраны труда;

– проведение мероприятий, направленных на улучшение условий труда, на основе аттестации рабочих мест; все мероприятия, касающиеся совершенствования условий труда, должны носить предупредительный характер;

– совершенствование системы обязательного социального страхования от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний предполагает переход от компенсационной направленности действия данной системы к профилактической (т. е. предупреждение наступления несчастных случаев на производстве), от принципа реагирования на страховые случаи к принципу их профилактики;

– совершенствование системы льгот и компенсаций за особые условия труда на основе проведения аттестации ра-

бочих мест по условиям труда: действующая система льгот и компенсаций за особые условия труда имеет значительную финансовую нагрузку, и, кроме того, она препятствует улучшению условий труда, так как акцент делается на компенсацию нанесенного ущерба здоровью работника, а не на обеспечение здоровых и безопасных условий труда;

- оборудование рабочих мест в соответствии с высокими технологиями и безопасностью;
- обеспечение работникам рационального режима труда и отдыха.

5. Повышение качества и конкурентоспособности рабочей силы:

- развитие системы непрерывного профессионального образования выступает как необходимое условие формирования высококвалифицированного специалиста, гарантия высокого уровня его профессионализма;

- повышение качества профессионального образования, достижение его соответствия потребностям экономики и социального развития страны;

- развитие системы внутрипроизводственного обучения персонала, что будет способствовать более эффективному использованию кадрового потенциала организаций;

- стимулирование работодателей на организацию опережающего обучения работников, находящихся под риском увольнения, а также создание благоприятных условий для профессионального роста работников.

Сохранение значительной дифференциации ситуаций в сфере занятости в территориальном разрезе, различие в уровне социально-экономического развития регионов Российской Федерации требует активного перераспределения трудовых ресурсов внутри страны, что вызывает необ-

ходимость стимулирования трудовой мобильности рабочей силы, в том числе и за счет развития рынка жилья.

Сокращение низкооплачиваемой занятости, повышение реальной заработной платы во всех отраслях экономики до величины, обеспечивающей достойную жизнь, создание условий для безопасного и эффективного труда позволяет достичь того уровня качества трудовой жизни, при котором на первое место могут быть выдвинуты проблемы содержательности труда, удовлетворенности трудом, развития трудовой демократии.

Следует отметить, что для решения проблем эффективной занятости в Российской Федерации наибольшее внимание необходимо обратить на создание условий для развития реального сектора экономики (производство наукоемкой продукции, возрождение приоритетных отраслей промышленности и т. д.), так как основой развития экономики является промышленное производство, а меры по содействию развития малого и среднего бизнеса полностью не решат проблемы эффективной занятости.

Наша страна обладает мощным промышленным потенциалом, которым надо дорожить, развивать и повышать эффективность его использования на основе использования достижений научно-технического прогресса, создания и внедрения инноваций, совершенствования техники и технологий, что в свою очередь будет способствовать повышению конкурентоспособности отечественных промышленных предприятий, их росту, развитию и, следовательно, созданию новых рабочих мест. Таким образом, стимулирование развития реального сектора экономики является одним из первоочередных задач развития России, так как имеет важное социально-экономическое значение.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Макконнелл, Кэмпбелл Р. Экономика: принципы, проблемы и политика. М.: ИНФРА-М, 2003. 983 с.
2. Экономическая энциклопедия / под ред. Л. И. Абалкин. М.: Экономика, 1999. 1055 с.
3. Бобков В. Н. Качество жизни: концепция и измерение // Уровень жизни населения регионов России. 2008. № 12. С. 20–27.
4. Разумов А. Политика занятости и доходов населения в условиях финансово-экономического кризиса // Вопросы социального обеспечения. 2009. № 17. С. 27–30.
5. Бобков В. Н. Влияние финансово-экономического кризиса на отечественный рынок труда и уровень жизни граждан // Человек и труд. 2010. № 4. С. 9–15.

REFERENCES

1. McConnell, Campbell R. Economics: principles, problems and politics. M.: INFRA-M, 2003. 983 p.
2. Economic encyclopedia / under ed. L. I. Abalkin. M.: Economics, 1999. 1055 p.
3. Bobkov V. N. Quality of life: the concept and measurement // Standard of living of the population in the regions of Russia. 2008. # 12. P. 20–27.
4. Razumov A. Policy of employment and incomes of the population in conditions of financial and economic crisis // Questions of social security. 2009. # 17. P. 27–30.
5. Bobkov V. N. Influence of financial and economic crisis on a domestic labor market and standard of living of citizens // The person and work. 2010. # 4. P. 9–15.

УДК 331
ББК 65.471

Стриганкова Владлена Витальевна,
аспирант кафедры экономики
Поволжского института им. П. А. Столыпина
филиала Российской академии народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ,
г. Саратов,
e-mail: vladavita@mail.ru

СПЕЦИФИКА ТРУДА PR-СПЕЦИАЛИСТА

THE SPECIFICITY OF PR-SPECIALIST'S LABOR

PR-специалист характеризуется как представитель инновационно-ориентированной, активно развивающейся профессии. Определяется перечень профессиональных компетенций, лежащих в основе PR-деятельности. При этом специфика деятельности PR-специалиста рассматривается с нескольких позиций: образование, навыки и умения, этика профессии и лицензирование PR-деятельности. По мнению автора статьи, стратегиями совершенствования современной PR-деятельности являются: развитие специализированного PR-образования, усиление действенности принципов морально-этической ответственности в сфере связей с общественностью, внедрение практик негосударственного лицензирования в PR-отрасли.

PR-specialist is characterized as a representative of the innovation-oriented rapidly growing profession. The list of major professional competences that are the basis of PR-activities has been determined. The specificity of PR-specialist's activity has been analyzed from several positions: education, skills and abilities, professional ethics, and licensing of PR-activities. According to the author, the strategies for the modern PR-activities improvement are: the development of specialized PR-education; strengthening of the moral and ethical responsibility principles efficiency in the public relations' sphere, introduction of the nongovernmental licensing practices into the PR-area.

Ключевые слова: PR-специалист, профессиональные компетенции, этика PR-деятельности, практика негосударственного лицензирования, лицензирование, компетенция, навыки, умения, обучение.

Keywords: PR-specialist, professional competencies, ethics of PR-activities, practices of nongovernmental licensing, licensing, competence, skills, abilities, training.

Рассматривая PR-специалиста как представителя молодой, инновационно-ориентированной, активно развивающейся профессии, необходимо определить перечень профессиональных компетенций, которые лежат в основе его деятельности. Мы предлагаем рассмотреть специфику деятельности PR-специалиста с нескольких позиций: образование, навыки и умения, этические составляющие и процесс лицензирования.

Изучение и систематизирование профессиональных компетенций подобным образом является актуальным, поскольку по каждой из этих областей ведутся дискуссии

о разработке определенных унифицированных положений для более четкого определения области деятельности связей с общественностью и специфики труда самого PR-специалиста.

В целях конкретизации понимания профессиональных компетенций PR-специалиста дадим понятие компетенции и профессиональной компетенции. *Компетенция* (от лат. *compro* – добиваюсь; соответствую, подхожу): 1) круг полномочий, предоставленных законом, уставом или иным актом конкретному органу или должностному лицу; 2) знания, опыт в той или иной области (Современный толковый словарь, изд. «Большая Советская Энциклопедия»). *Компетенция*: 1) круг вопросов, в которых кто-нибудь хорошо осведомлен; 2) круг чьих-нибудь полномочий, прав (Словарь Ожегова). *Компетенция*: 1) круг вопросов, явлений, в которых данное лицо обладает авторитетностью, познанием, опытом; 2) круг полномочий, область подлежащих чьему-нибудь ведению вопросов, явлений (Словарь Ушакова) [1]. Таким образом, *профессиональную компетенцию* можно определить как способность успешно действовать на основе практического опыта, умений и знаний при решении задач профессионального рода деятельности.

Прежде всего рассмотрим, какому образованию PR-специалисты отдают свое предпочтение в целях получить профессиональные знания и умения. Как показывает мировая практика, специалисты по связям с общественностью в большинстве случаев не имеют специального образования. По данным О. Баскина и К. Ароноффа, опрос американских членов Международной ассоциации бизнес-коммуникаторов показал, что 36,1 % PR-специалистов имеют журналистское образование, 19,7 % – филологическое, 16,1 % – образование в сфере PR и коммуникаций, 4,2% – экономическое, 3,1 % – искусствоведческое, 2,6 % – политологическое, 2,6 % – историческое, 2,1 % – педагогическое, 1,7 % – психологическое, 1,1% – социологическое [2]. Эта же тенденция в еще большей степени характерна для современной России. По данным исследования социологической службы «Кассандра», 46 % специалистов-практиков PR в России по базовому образованию – журналисты. Кроме того, спецификой рассматриваемой действительности является относительно большая доля лиц в профессиональной группе, имеющих базовую негуманитарную (техническую) подготовку [3, с. 342–343].

При этом, осуществляя PR-деятельность как самостоятельное лицо или в составе отдела, фирмы, PR-специалист

ты должны оказывать услуги по различным направлениям. Как показывает зарубежная практика, среди этих услуг: маркетинговые коммуникации, подготовка руководителей к публичным выступлениям, исследование и оценка, кризисная коммуникация, анализ СМИ, общественные отношения, организация мероприятий, брендинг корпоративной репутации, финансовые отношения. При отборе работников PR-сферы работодатели оценивают PR-специалиста с различных позиций, т. е. происходит оценка профессиональных компетенций PR-специалиста. Рассмотрим подробнее, какими из них должен обладать профессиональный PR-специалист: мастерство общения, знание средств массовой информации и менеджмента, умение решать проблемы, мотивация и любознательность.

Рассмотрим также перечень навыков и умений, которыми должен обладать PR-специалист для достижения профессиональных целей и продвижения по карьерной лестнице. Данный подход разработан Джо Проктором, специалистом в области PR:

1. Навыки (грамотная письменная речь, искусство устного убеждения).
2. Знания (глубокое знание различных средств массовой информации, понимание процесса руководства, деловая и финансовая хватка).
3. Способности (умение решать проблемы, умение принимать решения, умение работать с людьми, завоевывать их доверие, способность принимать на себя ответственность).
4. Качества (предсказуемость и способность к здравым суждениям, энергичность и энтузиазм, широта интересов и любознательность, умение выслушать собеседника, умение «держать удар», стиль).

Консультант в области PR Ричард Лонг также выделил пять компетенций, необходимых для быстрого карьерного роста:

1. Результативность. Самым важным ключом к успеху является репутация человека, умеющего добиться нужного результата, т. е. человека, ориентированного на достижение цели. Работодатели и клиенты платят за результаты, а не за упорную работу и огромные усилия.
2. Концептуализация. Еще одним фактором успеха является способность сосредоточиться на потребностях работодателя и клиента. Хороший «концептуализатор» – это тот, кто умеет быстро обучаться, умеет внимательно выслушать и взять на заметку любую информацию, которая может потребоваться в дальнейшем.
3. Отношения между людьми. Большими шансами добиться успеха в области public relations обладают «командные игроки», умеющие сбалансировать личные цели с целями организации. Такие люди умеют работать с руководством, даже если они остаются при собственном мнении.
4. Стиль. Самым важным свойством, относящимся к понятию стиля, является принцип «могу сделать». Еще один принцип – конструктивная компетенция. Наибольшие шансы на успех имеют те, чья уверенность трансформируется в искусство убеждать других и умение добиваться наибольшей отдачи от своей деятельности в сфере public relations.
5. Нематериальные факторы. Это качество почти не поддается описанию, и тем не менее именно с помощью таких качеств, как харизма, выразительная внешность

и пробивные способности», руководители оценивают людей, занимающихся public relations [4, с. 78–80].

Среди других качеств, интересующих работодателей, следует отметить понимание сущности соответствующего бизнеса (т. е. бизнеса, которым занимается данная организация), умение пользоваться компьютерной техникой и новыми технологиями средств массовой информации, начитанность и осведомленность о текущих событиях, умение преодолевать неверие в собственные силы и импровизировать. В то же время основополагающим качеством становится умение четко, лаконично и грамотно выражать свои мысли в письменном виде.

Рассмотрим следующий подход, который акцентируется на морально-этических аспектах деятельности PR-специалиста. Согласно данному подходу принцип, лежащий в основе профессиональной этики PR-специалиста, заключается в том, что действия профессионала направлены на создание наибольшего блага, как для клиента, так и для общества в целом, а не на усиление позиций и власти этого профессионала.

Большинство профессиональных организаций и многие частные предприятия имеют кодексы этики, например: *Канадское общество по связям с общественностью (CPRS)*, *Институт связей с общественностью в Южной Африке (PRSA)*, *Институт связей с общественностью в Австралии (PRIA)*, *Американское Общество Связей с Общественностью (PRSA)*, *Международная Ассоциация Деловых Коммуникаторов (IABC)*.

Обратимся к самым последним изменениям в этических кодексах организаций. 5 ноября 2010 года был принят *Сводный кодекс профессионального поведения IPRA*. Кодекс объединяет положения Венецианского кодекса (1961 г.), Афинского кодекса (1965 г.) и Брюссельского кодекса (2007 г.) и утверждает правила профессионального и этичного поведения, установленные членами Международной ассоциации по связям с общественностью (IPRA) и рекомендованные специалистам по связям с общественностью во всем мире. Согласно нормам данного Сводного кодекса IPRA профессионалы в деятельности по связям с общественностью обязуются соблюдать следующие 18 пунктов:

1. Соблюдение норм. Соблюдать принципы, зафиксированные в Уставе ООН и Всеобщей декларации прав человека.
2. Добросовестность. Действовать честно и добросовестно в любой ситуации, дабы завоевать и поддерживать доверие тех, с кем они взаимодействуют.
3. Диалог. Стремиться создавать нравственные, культурные и интеллектуальные условия для диалога и признавать права всех вовлеченных сторон излагать свои доводы и выражать собственные взгляды.
4. Прозрачность. Быть открытыми и прозрачными, называя свое имя, организацию и интересы, которые они представляют.
5. Конфликт. Избегать любых профессиональных конфликтов интересов, а в случае возникновения таковых уведомлять о них все вовлеченные стороны.
6. Конфиденциальность. Уважать конфиденциальность получаемой информации.
7. Точность. Принимать все обоснованные меры с тем, чтобы гарантировать правдивость и точность всей предоставляемой информации.

8. Ложная информация. Прилагать все усилия к тому, чтобы исключить намеренное распространение ложной или недостоверной информации, проявлять надлежащую бдительность, дабы избежать ее ненамеренного распространения и немедленно корректировать любые подобные действия.

9. Обман. Не приобретать информацию обманными или недобросовестными методами.

10. Разоблачение. Не создавать и не использовать какую бы то ни было организацию, декларируя определенные цели, но при этом преследуя скрытые интересы.

11. Выгода. Не передавать с целью получения дохода копии документов, полученных от представителей государственной власти, третьим сторонам.

12. Вознаграждение. При оказании профессиональных услуг не принимать вознаграждение, связанное с данными услугами, в какой бы то ни было форме, от кого бы то ни было, кроме непосредственного руководителя.

13. Поощрение. Не предлагать и не предоставлять, прямо или косвенно, финансовое или иное поощрение представителям власти, средств массовой информации и другим стейкхолдерам.

14. Влияние. Не предлагать и не предпринимать никаких действий, способных оказать ненадлежащее влияние на представителей власти, средств массовой информации и других стейкхолдеров.

15. Конкуренты. Не наносить ущерба профессиональной репутации другого специалиста намеренно.

16. Перехват клиентов. Не стремиться завоевать клиента другого специалиста недобросовестными методами.

17. Прием на работу. Нанимая на работу сотрудников государственных органов или конкурирующих компаний, соблюдать правила и требования конфиденциальности, действующие в данных организациях.

18. Коллеги. Соблюдать данный Кодекс в отношении других членов IPRA и специалистов по связям с общественностью по всему миру [5].

Поддерживая настоящий Кодекс, члены IPRA обязуются подчиняться и обеспечивать применение дисциплинарных мер, предписанных Международной ассоциацией по связям с общественностью, при любых нарушениях Кодекса.

Отметим, что этические кодексы играют важную роль в профессиональной организации PR-специалистов, но их нормы не являются обязательными для исполнения, а носят скорее рекомендательный характер. С этой точки зрения возникает проблема контроля и оценки деятельности PR-специалиста. Исходя из этого, рассмотрим следующий подход, который акцентирует внимание на процессе лицензирования PR-специалистов. Определим, может ли лицензирование на данном этапе развития PR-сферы выступать в качестве инструмента регулирования и оценки деятельности PR-специалистов.

Вопрос о лицензировании PR-специалистов обсуждался еще до основания PRSA и до сих пор является дискуссионным. Один из «отцов-основателей» PR, Эдвард Л. Бернаус, являясь сторонником лицензирования, отмечал, что лицензирование защитит профессию и общественность от деятельности некомпетентных работников, у которых нет знаний, таланта или требуемой этики.

Существует несколько аргументов за введение обязательного государственного лицензирования и регистра-

цию с юридическими санкциями. Такое действие:

- определило бы практику связей с общественностью;
- установило бы однородные образовательные учебные планы;

- установило бы однородные этические и профессиональные стандарты;

- создало бы возможность лишения сертификата нарушителей этических стандартов;

- защитило бы потребителя услуг связей с общественностью (клиентов и работодателей) от недобросовестных работников;

- защитило бы квалифицированных практиков от несправедливой, неэтичной и неквалифицированной конкуренции;

- увеличило бы степень доверия к практикующим специалистам по связям с общественностью;

- поскольку лицензирование не оказывает влияния на выстраивание отношений PR и СМИ, оно не является нарушением конституционных прав граждан, установленных первой поправкой Конституции США.

Против лицензирования существует несколько аргументов:

- любое лицензирование в области коммуникаций является нарушением первой поправки Конституции США;

- трудно определить содержание предмета «связи с общественностью»;

- слишком большой акцент сделан на значение профессионального образования;

- добровольной аккредитации достаточно, чтобы установить стандарты профессиональной деятельности;

- гражданское и уголовное законодательство существуют, чтобы препятствовать злоупотреблениям служебным положением;

- законодательные органы проявляют недостаточный интерес или вообще не интересуются лицензированием связей с общественностью, считая, что благосостояние широкой общественности не находится под угрозой;

- лицензирование может приобрести государственную функцию, в то время как люди, имеющие дело со связями с общественностью, часто работают на национальной и интернациональной основе;

- лицензирование обеспечивает только минимальную компетентность и профессиональные стандарты, но не обязательно обеспечивает высокоэтичное поведение;

- приобретение доверия и статуса профессии необязательно обеспечиваются через лицензирование;

- аппарат, требуемый Правительству, чтобы патентовать и проверять всех специалистов по связям с общественностью в стране, может быть сложным и очень дорогостоящим.

Учитывая приведенные выше аргументы, можно высказать мнение, что государственное лицензирование вряд ли будет введено. Как альтернативу сказанному выше в России можно предложить негосударственное лицензирование PR-специалистов. Такая практика уже была введена международными и зарубежными ассоциациями по связям с общественностью, но пока не получила распространения в российской действительности.

Таким образом, мы рассмотрели комплекс качеств, составляющих профессиональные компетенции PR-специалистов. Исходя из этого, можно сделать заключение, что деятельность PR-специалистов настолько специфична,

что с трудом поддается правовым методам регулирования и не имеет строгой привязанности к специализированному образованию. На данную сферу оказывают свое воздействие особые – морально-этические – методы регулирования данной профессиональной деятельности. По сути, они являются самым важным механизмом регулирования профессиональной деятельности PR-специалиста. В то же время этические нормы не имеют обязательного характера и должны выполняться на добровольной основе, что требует достаточно высокого уровня ответственности.

Государственное лицензирование PR-специалистов не получило признания на уровне органов власти. С нашей точки зрения как альтернативу на современном этапе развития PR-отрасли можно использовать негосударственное лицензирование PR-специалистов. Таким образом, соблюдение морально-этических норм и наличие негосударственной лицензии в авторитетных организациях могут служить дополнительной характеристикой PR-специалиста как профессионала своей деятельности.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Академик. Словари и энциклопедии [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://dic.academic.ru/> (дата обращения: 19.12.11).
2. Baskin O., Aronoff C. Public Relations: The Professional and the Practice. N. Y., 1992.
3. Шишкина М. А. Паблик рилейшнз в системе социального управления СПб.: Паллада-медиа; РУСИЧ, 2002. 444 с.
4. Катлип Скотт М., Сентер Аллен Х., Брум Глен М. Паблик рилейшенз. Теория и практика. М.: Вильямс, 2003. 624 с.
5. International Public Relations Association [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.ipra.org/codes/Russian.doc> (дата обращения: 19.12.11).

REFERENCES

1. Academic. Dictionaries and Encyclopedias [Electronic resource]. Access mode: <http://dic.academic.ru/> (date of viewing: 19.12.11).
2. Baskin O., Aronoff C. Public Relations: The Professional and the Practice. N. Y., 1992.
3. Shishkina M. A. Public Relations in the System of Social Management. SPb.: Pallada-media; RUSICH, 2002. 444 p.
4. Scott M. Cutlip, Allen H. Center, Glen M. Broom Public Relations. Theory and Practice. M.: Williams, 2003. 624 p.
5. International Public Relations Association [Electronic resource]. Access mode: // URL: <http://www.ipra.org/codes/Russian.doc> (date of viewing: 19.12.11).

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/>

*Держайте, выдумывайте, предлагайте.
Это ваш шанс!*

Мы ждем вас в наших павильонах!

07. – ЭКОНОМИКА ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ

УДК 332.15
ББК 65.28-21

Савон Диана Юрьевна,

д-р экон. наук, профессор каф. экономических дисциплин
Института экономики и внешнеэкономических связей
Южного федерального университета,
г. Ростов-на-Дону,
e-mail: di199@yandex.ru;

Гассий Виолетта Викторовна,

канд. экон. наук, доцент каф. государственного и муниципального управления
Кубанского государственного университета,
г. Краснодар,
e-mail: vgassiy@mail.ru

ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ СИСТЕМЫ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО МОНИТОРИНГА В ЭКОНОМИКЕ ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ ЮФО

INFORMATIONAL SUPPORT OF THE ECOLOGICAL MONITORING SYSTEM IN THE WILDLIFE ECONOMICS OF THE SOUTHERN FEDERAL DISTRICT

Раскрыто использование экологического мониторинга как инструмента управления охраны окружающей среды и системы экологической безопасности одного из крупнейших регионов РФ – Южного федерального округа. В развитии общества бизнес играет активную роль. В этой связи партнерство рассматривается в качестве основы местного экономического развития. Авторы полагают, что на основе межсекторного взаимодействия (власть – бизнес – общество) можно повсеместно внедрить экологический мониторинг и снизить антропогенное влияние на экономику природопользования региона.

The ecological monitoring as the tool of the wildlife management and ecological safety system of one of the largest Russian regions - Southern federal district has been revealed. Business plays an active role in the society development. Therefore the partnership is considered as the economic community development basis. The authors believe that it is possible to introduce the ecological monitoring and reduce the antropogenous impact on the wildlife management economy of the region on the basis of interface between the authorities, business and society.

Ключевые слова: информационное обеспечение, экологический мониторинг, экономика природопользования, охрана окружающей среды, проблемы устойчивого развития, государственная экологическая политика, финансирование природоохранной деятельности, экологическая обстановка, антропогенное влияние производства, природоохранные мероприятия организаций.

Keywords: informational support, ecological monitoring, wildlife management economics, environment protection, sustainable development problems, state ecological policy, environment protection activity financing, ecological situation, production antropogenous influence, environment protection measures of the organizations.

Для успешного практического решения проблемы устойчивого экономико-экологического развития как страны в целом, так и ее регионов, где часто остро стоят проблемы охраны окружающей среды и природных ресурсов, необходимо расширение и обогащение используемых средств

регулирования на основе разработки и внедрения новых элементов и инструментария, в том числе природоохранного характера.

Отсутствие информации по оценке состояния геологической среды урбанизированных территорий Южного федерального округа (ЮФО), изучения условий, способствующих трансформации природно-техногенных процессов в критические, может привести к негативным социально-экологическим последствиям и экологически аварийным ситуациям в отдельных районах и областях региона. Поэтому важным инструментом предотвращения изменений состояния окружающей среды под воздействием природных и антропогенных факторов является экологический мониторинг, посредством которого осуществляется контроль за состоянием среды обитания человека.

Экологический мониторинг – это процесс сбора информации в пространстве и времени о состоянии окружающей среды в глобальном, региональном, национальном и локальном масштабах для того, чтобы на ее основе производить оценку прошлого и современного состояния окружающей среды и предсказывать будущие тенденции ее изменения, имеющие прямое или косвенное значение для человека.

Целью в рамках данного научного исследования является решение задач управления охраной окружающей среды наиболее эффективным, современным инструментом системы экологической безопасности, которым служит экологический мониторинг.

Благодаря экологическому мониторингу можно получить более полную картину состояния нашей природы. Такие исследования позволяют накапливать и систематизировать полученную информацию.

Главной задачей мониторинга является информационное обеспечение природоохранной деятельности и прогнозирование изменений в экосистеме под воздействием техногенного фактора. В первую очередь экологический мониторинг позволяет максимально грамотно и тщательно проанализировать текущее состояние местности и составить полный план, с максимальной точностью расписывающий разумное использование природных ресурсов и выброса отходов.

Своевременная и достоверная информация позволяет оценить состояние объекта наблюдения; выявить причины

изменения этого состояния и разработать комплекс природоохранных мероприятий, направленных на устранение негативного изменения. В настоящее время в России функционирует несколько ведомственных систем мониторинга (служба мониторинга лесного фонда Рослесхоза, служба мониторинга природной среды Росгидромета, служба мониторинга водных объектов и геологической среды Минприроды и др.), ориентированных на наблюдение и оценку состояния отдельных компонентов окружающей среды и природных ресурсов. Каждая из этих систем функционирует самостоятельно, практически не скоординирована с другими, что, конечно, является недостатком существующей системы мониторинга. Эта проблема была озвучена в речи Президента Дмитрия Медведева на заседании президиума Государственного совета Российской Федерации 27 мая 2010 г., посвященном совершенствованию государственного регулирования в сфере охраны окружающей среды.

Важно отметить, что организация процесса принятия управленческих решений на основе результатов экологического мониторинга и оценки является ключевой, без которой система мониторинга не имеет смысла, так как ее результаты станут всего лишь информацией, регулярно «кладущейся на полку».

В зависимости от заказчика и специфических целей программы разрабатываются конкретные задачи и вопросы, на которые данные экологического мониторинга и проводимая в дальнейшем оценка призваны ответить. У разных групп потребителей этой информации существуют определенные и часто не совпадающие интересы. Поэтому нельзя говорить о неизменном наборе индикаторов, которые должны отслеживаться, что затрудняет реализацию на практике [1, с. 512].

На первоначальном этапе большие проблемы возникают при выборе показателей, которые можно было бы измерять количественно. В эколого-экономической сфере их меньше, так как определенная часть показателей связана с субъективными оценками людей. Преодоление этих затруднений в принципе возможно, если будет построена сложная и высокоинформативная система экологического мониторинга, затраты на поддержание которой могут в несколько раз превысить расходы собственно на программы. Поэтому принятие решения о внедрении механизмов мониторинга неизбежно представляет собой процесс максимизации полезности этой системы, то есть стремления получить как можно больше надежной информации в рамках жестких бюджетных ограничений. В сфере охраны окружающей среды экологический мониторинг включает в себя достаточно затратные мероприятия, и даже при полном общественном признании их необходимости и эффективности решения о выделении соответствующих средств принимаются не просто. Наиболее значительным изъяном материально-технической базы отечественной системы экологического контроля является отсутствие систем непрерывного экологического мониторинга, особенно в области выбросов от стационарных источников. Санитарно-гигиенические лаборатории созданы в основном на крупных предприятиях. Многие предприятия не заинтересованы в установлении контрольно-измерительной аппаратуры, так как штрафные санкции ниже, чем затраты на приобретение автоматизированного мониторинга.

На наш взгляд, только развитие межсекторного взаимодействия (власть – бизнес – общество) позволяет более эффективно использовать ресурсы каждого сектора для решения экологических проблем региона, и в зарубеж-

ной практике уровень развития некоммерческого сектора и межсекторного взаимодействия является одним из индикаторов социо-эколого-экономического развития региона. Однако решение задач по применению экотехнологий в народном хозяйстве требует активной поддержки на государственном уровне и не может опираться только на рыночный механизм, особенно в условиях переходного периода.

В любом случае план построения системы экологического мониторинга должен содержать следующие стадии:

- построение системы мониторинга экологической обстановки по всем программам и по видам деятельности в рамках одной программы;
- мониторинг начальных и текущих финансовых административных затрат;
- использование данных финансового учета и отчетности для решения задач мониторинга и оценки эффективности программ;
- ведение административной статистики участия в программе и ее результативности.

Достаточно важным организационным вопросом является вопрос о том, кто должен заниматься информационным обеспечением, разрабатывать и реализовывать систему экологического мониторинга в экономике природопользования.

Далее для владения полной информацией о состоянии окружающей среды необходимо, чтобы система экологического мониторинга состояла из нескольких иерархических уровней. Нижний уровень должен содержать информацию мониторинга отдельных предприятий, средний – отдельных регионов, а верхний – обобщенную информацию в целом по стране. Информация на всех уровнях должна включать данные по всем объектам мониторинга: атмосфере, гидросфере, земельным ресурсам, недрам, населению. В потоках информации должны содержаться сведения об источниках поступления загрязняющих веществ в окружающую природную среду, о состоянии здоровья человека, химического и микробиологического анализа воздуха, воды, радиационного анализа.

Также важным моментом в процессе совершенствования систем экологического мониторинга является их автоматизация с использованием ЭВМ и программного обеспечения. Автоматические системы мониторинга окружающей среды позволяют получать своевременную, точную и более полную информацию. Однако реализация таких систем связана с крупными финансовыми затратами, и частному бизнесу одному не справиться. Но учитывая, что автоматизированный экологический мониторинг имеет общегосударственное значение, источником финансирования его создания должны стать средства экологических фондов различных уровней. А при внедрении автоматизированного мониторинга на каждом конкретном предприятии-загрязнителе к источникам финансирования добавляются собственные средства предприятия.

Существенным и важным рычагом воздействия государства на формирование условий и путей социально-экономического развития служит система государственного финансирования природоохранной деятельности. Эта система проявляется через капитальные вложения, предоставление займов, ссуд, кредитов, в том числе на льготных условиях, финансирование специальных государственных структур, проводящих и реализующих государственную политику в области охраны окружающей среды. В последние годы признание приоритетности проблем и задач охраны окружающей среды повлекло за собой также создание

экологических фондов как дополнительного целевого источника государственного финансирования, средства которых формируются за счет экологических налогов, платежей за загрязнение и др.

Администрацией Ростовской области и Федеральной службой по экологическому, технологическому и атомному надзору заключено соглашение о взаимодействии по вопросам разрешительной и контрольной деятельности в сфере охраны окружающей среды. Для получения достоверной информации о состоянии окружающей среды осуществлялось финансирование мероприятий по мониторингу и контролю качества окружающей среды, выполняемых Ростовским центром по гидрометеорологии и мониторингу окружающей среды.

Государственному экологическому мониторингу подлежат все объекты хозяйственной и иной деятельности независимо от форм собственности, находящиеся на территории ЮФО, за исключением объектов, подлежащих федеральному государственному экологическому контролю.

Согласно данным экологического мониторинга, продолжает прогрессировать нефтепродуктовое загрязнение, которое становится одним из основных потенциальных источников загрязнения геологической среды Ростовской области (грузовые площадки ОАО «Аэропорт Ростова-на-Дону», Ростовская таможня; нефтебазы Лиховская, Сальская и Цимлянская; нефтеперекачивающие станции (НПС) Родионовская, Екатериновская, Тарасовская, Песчанокоская и др.). Характерными для нефтепродуктовых объектов являются периодически отмечающиеся повышенные (до 2 ПДК) содержания нефтепродуктов в подземных водах артезианских скважин, из которых осуществляется водоснабжение этих предприятий.

Нефтепродуктовое загрязнение водоносных горизонтов представляет собой практически необратимый процесс и реальную угрозу безопасному использованию ПВ для хозяйственно-питьевого водоснабжения населения. Ни один другой загрязнитель не может сравниться с нефтепродуктами по числу источников загрязнения и одновременной нагрузке на все компоненты окружающей среды. Установлено, что в местах хранения, распределения и транспортировки нефтепродуктов происходят их систематические потери и эпизодические аварийные проливы и, как следствие, загрязнение почвенного слоя, грунтов зоны аэрации, поверхностных, а в конечном счете и подземных вод. Объемы мониторинговых работ (за счет средств недропользователей) в этой сфере хозяйственной деятельности незначительны по сравнению с большим количеством существующих и строящихся в последнее время на территории Ростовской области нефтеперекачивающих станций, нефтебаз, складов ГСМ и автозаправочных станций.

Мониторинг подземных вод на большей части этих предприятий не проводится (не выполняются условия лицензионных соглашений) либо ведется в «усеченном» виде (отсутствуют программы организации и ведения мониторинга, не оборудованы скважины для этих целей, анализ проб в лучшем случае производится в ведомственных лабораториях, недостаточны состав и количество определяемых ингредиентов, зачастую в подземных водах не определяют нефтепродукты).

Учитывая данные экологического мониторинга, филиалы концерна «ЛУКОЙЛ», находящиеся на территории ЮФО, разработали проект «Программы экологической безопасности на 2009–2013 гг.» и прогноз до 2017 г. с объемом финансирования мероприятий по ЮФО в объеме свыше 16,4 млрд руб. Экономический эффект в результате выполнения программы может составить более 12 млрд руб. В данную программу включены мероприятия по утилизации отходов, утилизации нефтяного попутного газа, реализации механизмов Киотского протокола, увеличению объемов производства экологически чистого топлива по стандартам Евро 4 и Евро 5, обеспечению уровня воздействия на окружающую природную среду, соответствующего требованиям национального и международного законодательства. Программа экологической безопасности «ЛУКОЙЛ» на 2009–2013 гг. включает в себя 494 мероприятия общей стоимостью 57,5 млрд руб. [2].

По ЮФО проведены необходимые мониторинговые мероприятия и выполнен анализ информации по обращению с ртутьсодержащими материалами и отходами за 2008–2009 гг. на территории Ростовской области. Анализ показал, что потенциальными источниками поступления в окружающую среду ртути и ртутьсодержащих соединений являются промышленные предприятия, использующие ртутные вентили, устройства и приборы, содержащие ртуть и ее соединения (ОАО «Новочеркасский завод синтетических продуктов», ООО «ПК «Новочеркасский электровозостроительный завод», ФКП «Комбинат Каменский» и др.), а также предприятия, осуществляющие деятельность по обезвреживанию ртутьсодержащих отходов, оснащенные специализированными установками по демеркуризации ртутьсодержащих отходов и материалов (ООО НПП «Промэкология», г. Ростов-на-Дону, ОАО «Донецкая мануфактура», г. Донецк).

Стационарные источники выбросов загрязняющих веществ в атмосферу имеют более 4 000 предприятий и организаций. Наибольший вклад в загрязнение атмосферного воздуха вносят объекты 1–2 категории опасности по уровню загрязнения атмосферного воздуха – предприятия теплоэнергетического, металлургического, нефтехимического, машиностроительного комплексов, а также объекты транспортной инфраструктуры и сельскохозяйственные холдинги.

На долю субъектов Федерации в составе ЮФО приходится 2,3 млн т выбросов загрязняющих веществ в атмосферный воздух от автотранспорта и около 1 млн т выбросов от стационарных источников. По суммарным выбросам вредных веществ от автотранспорта и стационарных источников лидирует Краснодарский край (23 %), Ростовская (19 %) и Волгоградская (15 %) обл., Ставропольский край (13 %). Наибольшие выбросы от стационарных источников вносит Волгоградская обл. (221 тыс. т, или 25 %), Ростовская обл. (174 тыс. т, 20 %), Краснодарский край (152 тыс. т, 17 %), Астраханская обл. (117 тыс. т, или 13 %). Волгоград, Волгодонск, Волжский включены в список городов России с наибольшим уровнем загрязнения воздуха.

Выбросы загрязняющих веществ в атмосферу от стационарных источников по Южному федеральному округу и Ростовской области представлены в табл. 1.

Таблица 1

Выбросы в атмосферу загрязняющих веществ, отходящих от стационарных источников, тыс. т [3]

Регион	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.
Южный федеральный округ	813	809,9	801,8	874,9	875,3	860,0	907,0
Ростовская область	148,7	131,6	146,4	173,8	163,3	185,3	175,3

Что касается выбросов загрязняющих веществ от стационарных источников, то в 2009 г. по сравнению с 2003 г. по Южному федеральному округу они увеличились на 94 тыс. т, а по Ростовской области увеличение составило 26,6 тыс. т.

По данным экологического мониторинга 2009 г., практически для всех городов Ростовской области характерно превышение над средним по стране уровнем загрязнения взвешенными веществами (пылью) и оксидом углерода. Концентрации окислов азота выше среднего по стране в Азове, Ростове-на-Дону и Таганроге. Загрязнение атмосферного воздуха формальдегидом по-прежнему остается выше среднего по стране в Азове, Волгодонске и Ростове-на-Дону (рис. 1).

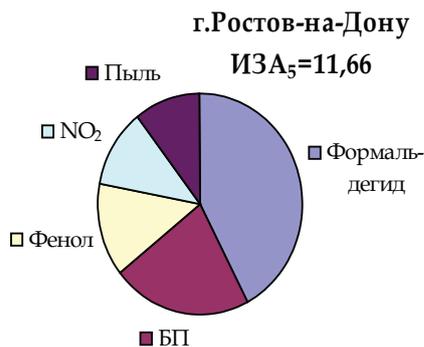


Рис. 1. Вклад вредных веществ в формирование высокого уровня загрязнения [4, с. 9]

Несмотря на имеющие место в 2009 г. случаи высокого загрязнения воздуха фторидом водорода в Ростове-на-Дону, уровень комплексного индекса загрязнения атмосферы (ИЗА₅) в среднем не превысил средних значений по стране.

Сравнение уровней загрязнения атмосферного воздуха, по данным экологического мониторинга, в городах с гигиеническими нормативами показывает, что в Ростове-на-Дону (столица ЮФО) средняя за год концентрация взвешенных веществ (пыли) выше значения среднесуточной предельно допустимой концентрации (ПДКс.с); среднегодовой уровень загрязнения городского воздуха оксидом углерода достиг значения ПДКс.с; загрязнение атмосферного воздуха диоксидом азота превышает значение среднесуточной предельно допустимой концентрации; уровень загрязнения воздуха оксидом азота превышает значение ПДКс.с; уровень загрязнения атмосферного воздуха формальдегидом во всех городах в три раза и более превышает значение среднесуточной ПДК.

Выше среднего по стране содержание хлорида водорода в Таганроге, где также имел место случай высокого загрязнения этой примесью. Изменения по сравнению с предыдущим годом произошли в уровне загрязнения атмосферного воздуха бензпиреном – он почти повсеместно снизился, тем не менее, учитывая первый класс опасности этого вещества, он остается высоким. Загрязнение атмосферного воздуха диоксидом азота превышает значение среднесуточной ПДК г. Азове, Ростове-на-Дону, Таганроге и Шахтах (рис. 2).

Анализ результатов экологического мониторинга показал, что актуальными остаются проблемы утилизации отходов металлургических переделов, вопросы внедрения эффективных, надежных устройств, установок по улавливанию выбросов вредных веществ в атмосферу, по строительству, реконструкции очистных сооружений технологических вод.



Рис. 2. Уровень загрязнения диоксидом азота

Выполнение природоохранных работ по снижению влияния отходов на состояние окружающей среды, реализация воздухо- и водоохранных мероприятий по достижению установленных нормативов выбросов, сбросов загрязняющих веществ в окружающую среду в ряде случаев не обеспечивают достаточное снижение уровня негативного воздействия на окружающую среду в зоне влияния объектов металлургического комплекса.

В 2009 г. предприятиями Ростовской области в рамках реализации программ, направленных на снижение загрязнения атмосферного воздуха, за счет собственных средств выполнен ряд воздухоохраных мероприятий. Наиболее существенные из них: реконструкция пылегазоочистных установок на НЧГРЭС, оборудование стенда продувки на участке оцинкованных труб трубосварочного цеха № 3 ОАО «Тагмет» высокоэффективной системой очистки выбросов газов. Выполнение только этих мероприятий позволило сократить выбросы загрязняющих веществ в атмосферу на 104,0 т. На предприятиях Таганрога выполнены работы по модернизации оборудования и оснащению источников выбросов загрязняющих веществ пылегазоочистными установками: ОАО «Теплоэнерго» (затраты составили 33 590 тыс. руб.); ОАО «Прибой» (28 787 тыс. руб.); ОАО «Тагаз» (9 694 тыс. руб.); ОАО ТКЗ «Красный котельщик» (1 775 тыс. руб.); ОАО «ТСРЗ» (1 063 тыс. руб.), ОАО «Тагмет» (570,0 тыс. руб.) и др. (рис. 3).

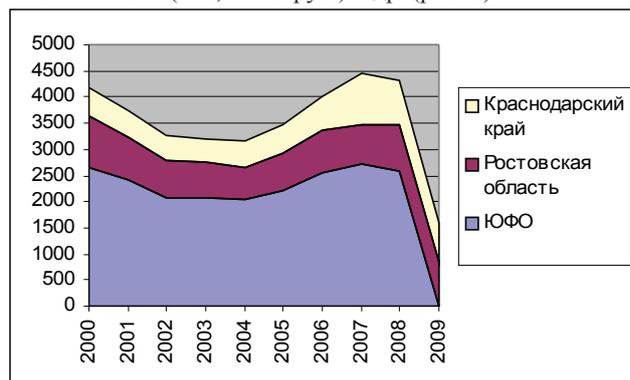


Рис. 3. Уловлено и обезврежено загрязняющих веществ, отходящих от стационарных источников загрязнения атмосферного воздуха, тыс. т

Вода является одним из важнейших факторов внешней среды, от которого в значительной мере зависит здоровье населения. Повышение надежности и качества водоснабжения населения питьевой водой является одной из первоочередных социальных проблем.

Многолетние данные экологического мониторинга состояния водных объектов свидетельствуют, что практически все водоисточники, как поверхностные, так и подземные, подвергаются антропогенному воздействию

с различной степенью интенсивности. Краснодарский край входит в число субъектов РФ с наибольшим объемом сброса загрязненных сточных вод – 907 млн м³. В ЮФО: Ростовская (271 млн м³), Волгоградская (217 млн м³) обл., Ставропольский край (211 млн м³).

Сброс практически не очищенных и не обеззараженных сточных вод в водные объекты и на рельеф местности приводит к загрязнению водоемов, почв и подземных вод. В общей доле водозабора 62 % составляют поверхностные источники водоснабжения. В последние несколько десятилетий эти источники подвергаются интенсивным негативным воздействиям. Главным из них, то есть основной причиной загрязнения, является сброс неочищенных или недостаточно очищенных сточных вод от промышленных предприятий, от населенных пунктов и от самих водоканалов. В настоящее время в водоемы без очистки сбрасывается более 9,0 млн м³ сточных вод в сутки. В результате около 30 % проб воды источников водоснабжения не соответствуют нормативам по бактериологическим и вирусологическим показателям, по содержанию загрязняющих веществ.

По-прежнему сохраняется высокое химическое и микробное загрязнение водных объектов в черте населенных мест и зонах рекреаций. По показаниям бактериального загрязнения р. Дон относится к источникам с повышенной степенью эпидемиологической опасности. В речной воде обнаруживаются колифаги, споры сульфитредуцирующих клостридий, холероподобная микрофлора. Высокий уровень бактериального загрязнения речной воды отмечается в устьевой части р. Дон, особенно на участке реки ниже сбросов городской канализации Ростова-на-Дону и при впадении р. Термерник. Наиболее напряженная ситуация с качеством воды по микробиологическим показателям сложилась в месте водозабора Азова. Об эффективности очистки сточных вод на очистных сооружениях можно судить по данным табл. 2.

Таблица 2

Усредненные значения эффективности очистки сточных вод на очистных сооружениях ОАО «ПО «Водоканал» по отдельным показателям качества сточных вод за 2009 г.

Ингредиенты сточных вод	Эффективность очистки, %	Ингредиенты сточных вод	Эффективность очистки, %
Взвешенные вещества	80,9	БПК5	88,8
Аммоний-ион	85,6	ХПК	85,0
Фосфаты	14,02	Нефтепродукты	88,2

Структура сточных вод, сброшенных в поверхностные водные объекты Ростовской области, в 2009 г. характеризуется такими данными: нормативно чистые – 1 009,38 млн м³, или 77,5 %, загрязненные, недостаточно очищенные – 207,3 млн м³, или 15,9 %, загрязненные, без очистки – 47,5 млн м³, или 3,7 %, нормативно очищенные – 38,4 млн м³, или 2,9 % [4, с. 57]. Ухудшение качества поступающих на ОАО «ПО Водоканал» г. Ростова-на-Дону сточных вод от абонентов ОАО «Гранит», ФГУП «РНИ-ИРС», Спецавтоматика», «Градиент», ООО «Роствертол», ООО «Ростсельмашэнерго», способствовало увеличению массы никеля на 87,9 % (+0,51 т) и меди на 69,6 % (+0,8 т).

Причинами загрязнения поверхностных водных объектов в области является сброс неочищенных, недостаточно очищенных и необеззараженных сточных вод с коммунальных, промышленных, сельскохозяйственных объектов, а также сброс ливневых, талых, шахтных, дренажных вод с оросительных систем и т. д.

Формирование речного стока в бассейне реки Дон происходит водотоками, размещенными на территории нескольких субъектов Российской Федерации, в том числе 5 областей Центрально-Черноземного экономического района – Белгородская, Воронежская, Курская, Липецкая, Тамбовская – и Ростовской области Северо-Кавказского экономического района. Кроме того, следует учитывать, что на территорию Ростовской области поверхностные воды поступают после интенсивного использования по трансграничным водным объектам с территориями Харьковской, Донецкой и Луганской областей Украины.

В период с мая по июль 2008–2009 гг. проводились мониторинговые наблюдения на трансграничных с Украиной, Краснодарским и Ставропольским краями участках рек Северский Донец, Кундрючья, Большая Каменка, Егорлык и Средний Егорлык. Из всего перечня определяемых показателей основными веществами, загрязняющими реки на трансграничных участках, являются: сульфаты, железо общее, азот нитритов, соединения магния, соединения меди, фенолы, нефтепродукты, органические соединения (БПК₅ и ХПК). На основе полученных данных рассчитывалась величина удельного комбинаторного индекса загрязненности воды (УКИЗВ) – относительного комплексного показателя степени загрязненности поверхностных вод (с учетом очень многих влияющих факторов), позволившая более объективно оценить степень загрязнения воды.

В заключение хочется сказать, что защита водных ресурсов от истощения, загрязнения и их рациональное использование – одна из наиболее важных проблем, требующих безотлагательного решения. Недооценивать важность охраны и рационального использования водных ресурсов сегодня – значит получить в скором времени целый «букет» экологических проблем, преодолеть которые будет уже гораздо сложнее.

Несмотря на принимаемые меры, продолжает остро стоять вопрос очистки загрязненных шахтных вод и доведения ее качества до требований нормативных документов в Восточном Донбассе. Существующие технологии и технические средства очистки минерализованных шахтных вод не позволяют применить экономически целесообразные способы ее деминерализации. Сложными остаются задачи по обеспечению защиты источников питьевого водоснабжения от техногенных загрязнений, обусловленных закрытием шахт.

На ряде шахт принято решение о необходимости строительства очистных сооружений. Для этих целей ежегодно по 277 наблюдательным пунктам специалистами Центра мониторинга осуществляется более 1 000 режимных наблюдений, выполняется столько же лабораторных анализов химического состава шахтных, грунтовых и речных вод, проводится 4 000 км маршрутных обследований на территориях неблагоприятного влияния. Ведутся работы по созданию гидрологической сети, контролирующей влияние высокоминерализованных шахтных вод на подземные воды и реки региона – источники питьевого водоснабжения населения области.

Степень загрязнения поверхностной гидросферы обусловлена объемами выходящих шахтных вод, уровнем их минерализации и особенностями загрязняемого объекта. Шахтная вода, попадая в малые реки региона, существенно увеличивает минерализацию крупной реки страны – Дон. Кроме того, загрязнению подвержены и подземные воды, которые непосредственно контактируют с техногенными водами. Масштабы и экологические последствия этих

процессов приобрели особую значимость, так как площади влияния их зачастую находятся в хозяйственном использовании, а реки и грунтовые воды являются источниками питьевого водоснабжения населения региона.

Продолжительность и интенсивность этих негативных процессов можно оценить только приближенно и рассчитывать на возможности окружающей среды к самоочищению неразумно. В этой связи необходима разработка эффективных методов очистки высокоминерализованных шахтных вод, способных довести сбрасываемые воды до установленного законодательством качества. Так, эксплуатация очистных сооружений позволила сократить в 3,6 раза объем поступления в речную сеть железа, а работа водоотливов предотвратила подтопление территории жилых массивов с более чем 100 домовладениями.

Одним из последних этапов ликвидации угольных шахт является рекультивация земель, нарушенных ведением горных работ, объемы реализации которых в 2007–2008 гг. значительно увеличились. Если за весь период ликвидации шахт Восточного Донбасса было рекультивировано 276,37 га нарушенных земель, то только за 2008 г. было восстановлено 123,99 га земель. Однако остаточный принцип финансирования данных работ не позволяет проводить их эффективно и в полном объеме [4, с. 236].

Реализация предусмотренных проектами ликвидации шахт Восточного Донбасса природоохранных мероприятий, в том числе ведение горно-экологического мониторинга, будет продолжена.

Созданный Центром мониторинга комплекс горно-экологического мониторинга является неотъемлемой частью системы экологической безопасности угольной промышленности и системы прогнозирования негативных техногенных процессов на территории области. Реализация мероприятий, предусмотренных рабочим проектом «Мониторинг социально-экологических последствий ликвидации шахт Восточного Донбасса», позволяет методично и эффективно реабилитировать экологию территорий, подвергшихся негативному воздействию в результате закрытия шахт. Несмотря на все меры по снижению антропогенного влияния на окружающую среду после закрытия шахт, экологические проблемы оказались намного сложнее, чем предусмотрено запланированными мероприятиями по реструктуризации угольного бассейна. При завершении в 2010 г. федерального финансирования Восточного Донбасса решение экологических проблем оказалось непосильным для бюджетов муниципальных образований и областного бюджета, так как требуется расширение сети экологического мониторингового наблюдения. Информации, получаемой при ведении горно-экологического мониторинга, недостаточно для формирования базы данных для своевременного устранения негативного влияния ликвидируемых шахт при их реструктуризации. Единственный выход из создавшегося положения – проведение государственной политики экологического оздоровления Восточного Донбасса путем совместного взаимодействия частного бизнеса, бюджетов всех уровней, экологических фондов в финансировании экологических мероприятий, направленных на минимизацию негативных экологических последствий закрытия

шахт угольной отрасли Восточного Донбасса. Комитетом по охране окружающей среды и природных ресурсов Администрации Ростовской области принимаются меры и предлагаются конкретные пути дальнейшего решения проблем. Так, в связи с этим на первый план выступает вопрос по снижению объемов отходов за счет внедрения передовых безотходных технологий промышленного производства и максимальной их утилизации посредством переработки.

В ЮФО в районах Восточного Донбасса, а также в районах интенсивной угледобычи и развития нефтегазодобывающей промышленности с целью повышения экологической безопасности при ликвидации горнодобывающих, в том числе и угледобывающих, и углеобогачительных предприятий, наносящих значительный экологический ущерб окружающей среде, необходимо разработать механизм экологического страхования и иных финансовых гарантий возмещения убытков за возможные негативные воздействия на окружающую среду, а также возмещение прошлого экологического ущерба.

Система обязательного экологического страхования позволит обеспечить жесткую адресацию ответственности за ущерб, нанесенный окружающей природной среде, и, следовательно, пострадавшие получают возможность компенсации понесенных убытков, выступая или страхователями, или третьими лицами.

Департаментом Федеральной службы по надзору в сфере природопользования по Южному федеральному округу, Донским бассейновым водным управлением, Комитетом по охране окружающей среды и природных ресурсов (Ростоблкомприрода), Комитетом по охране окружающей среды Администрации г. Ростова-на-Дону, Территориальным управлением Федеральной службы по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека по Ростовской области, ФГУЗ «Центр гигиены и эпидемиологии в Ростовской области» выполнены мероприятия по снижению объемов негативного воздействия на окружающую среду при осуществлении хозяйственной и иной деятельности. Так, оборудован высокоэффективной системой очистки газовых выбросов стенд продувки на участке оцинковки труб, и внедрена установка по утилизации отработанных смазывающе-охлаждающих жидкостей трубосварочных и трубопрокатных цехов ОАО «ТАГМЕТ»; реконструирована газоочистная установка блока № 7 Новочеркасской ГРЭС по проекту «Альстом». В результате реализации данного мероприятия исключен сброс смазывающе-охлаждающих жидкостей в систему оборотного водоснабжения, а в случае аварийной ситуации – в Азовское море. В итоге объемы выбросов в атмосферу сократятся на 104 т в год. На многих промышленных предприятиях смонтированы современные и эффективные газоочистные и пылеулавливающие устройства.

Политика в области государственного экологического мониторинга должна быть направлена на обеспечение потребностей исполнительных органов государственной власти ЮФО в оперативной и достоверной информации об изменениях состояния окружающей среды, достаточной для обеспечения экологической безопасности при принятии управленческих решений.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Савон Д. Ю. Экологический мониторинг как инновационный инструмент охраны окружающей среды и обеспечения экологической безопасности // Сб. ст. материалов Третьей междунар. науч. конф. «Инновационное развитие экономики России: роль университетов» (21–24 апр. 2010 г.). М., 2010. С. 510–517.

2. Официальный портал Правительства Ростовской области [Электронный ресурс]. Режим доступа: www.donland.ru (дата обращения: 20.04.11).
3. Центральная база статистических данных [Электронный ресурс] // Федеральная служба государственной статистики. Режим доступа: www.gks.ru (дата обращения: 20.04.11).
4. О состоянии окружающей среды и природных ресурсов Ростовской области в 2009 году / под ред. С. Г. Курдюмова, Г. И. Скрипки, М. В. Парашченко // Экологический вестник Дона. 2010. 369 с.

REFERENCES

1. Savon D. Yu. Ecological monitoring as innovation tools of environment protection and providing ecological safety // Collection of articles of the third international scientific conference Innovation development of the Russian economics: role of the universities (April 21–24, 2010). М., 2010. P. 510–517.
2. Official portal of Rostov region government [Electronic resource]. Access mode: www.donland.ru (date of viewing: 20.04.11).
3. Central base of statistical data [Electronic resource] // Federal service of the state statistics. Access mode: www.gks.ru (date of viewing: 20.04.11).
4. On the condition of the environment and natural resources of Rostov region in 2009 / ed. by S. G. Kurdyumov, G. I. Skripka, M.V. Parashchenko // Ecological bulletin of the Don. 2010. 369 p.

УДК 332.15
ББК 65.28

Коглярова Екатерина Владимировна,
соискатель каф. инженерной защиты окружающей среды,
ассистент каф. архитектуры и градостроительства
Ростовского государственного строительного университета,
г. Ростов-на-Дону,
e-mail: ekkot@rambler.ru

АНАЛИЗ СОЦИО-ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ ТЕРРИТОРИЙ Г. РОСТОВА-НА-ДОНУ

ANALYSIS OF THE SOCIO-ECOLOGICAL AND ECONOMICAL CONDITIONS OF THE INDUSTRIAL TERRITORIES OF ROSTOV-ON-DON

Статья посвящена проблеме социо-эколого-экономического состояния промышленных территорий г. Ростова-на-Дону – крупного промышленного центра с развитой инфраструктурой. Авторы объединяют социальный, экологический и экономический критерии для разработки методики социо-эколого-экономической оценки состояния промышленных территорий. Преобразование критериев в показатели происходит посредством приведенных в статье формул. По результату анализа расчетных формул показателей определяют первоочередные задачи и проводят подбор перечня необходимых мероприятий для повышения значения той или иной составляющей формул. Даны рекомендации по реализации мероприятий, обеспечивающих получение положительного эффекта и улучшение экологической обстановки на промышленной территории.

The article is devoted to the issue of the socio-ecological and economical conditions of the industrial areas of Rostov-on-Don, which is a big industrial centre with the developed infrastructure. The authors of the article have combined social, ecological and economical criteria for development of the methodology of the socio-ecological and economical assessment of the industrial areas condition. Transformation of the criteria into the indices is done by means of the formulas presented in the article. On the basis of the result of the formulas analysis, the primary tasks are defined, and the list of required measure is selected for the increase of the value of the formulas components. The recommendations for implementation of the measures providing obtaining positive effect and improving of the ecological situation at the industrial area have been proposed.

Ключевые слова: окружающая среда, экология, промышленная территория, социо-эколого-экономическая оценка, экономика природопользования, экологический критерий, экономический критерий, социальный критерий, экологический ущерб, эколого-экономическая эффективность.

Keywords: environment, ecology, industrial area, socio-ecological-economic assessment, natural resources management economy, ecological criterion, social criterion, economical criterion, ecological damage, ecological and economical effectiveness.

Ростов-на-Дону – крупный промышленный центр с развитой социальной инфраструктурой – сталкивается с экологическими проблемами, типичными для современных мегаполисов: высокий уровень загрязнения атмосферного воздуха, нерешенность проблемы утилизации отходов производства и потребления, загрязнение водных объектов неочищенными и недостаточно очищенными сточными водами.

В настоящее время Ростов-на-Дону является городом-миллионером, крупным полифункциональным региональным центром с преобладанием административно-управленческих, транспортно-распределительных, промышленных, научно-образовательных, торгово-сбытовых функций. Ростов-на-Дону располагает высокоразвитой и структурированной промышленностью, мощной сетью железнодорожного, водного, воздушного и автомобильного транспорта, наличием большого количества учебных заведений, научно-исследовательских, проектных и строительных органи-

заций, торговых и общественных учреждений, разнообразных коммерческих и финансовых структур.

Основными загрязнителями окружающей среды являются: автотранспорт, предприятия сферы жилищно-коммунального хозяйства, теплоэнергетики, стройиндустрии, химической, легкой и пищевой промышленности.

Промышленные территории в то же время являются наиболее выгодными с точки зрения экономики города и региона в целом. Значение промышленности для экономики Ростовской области трудно переоценить: всего по итогам 2008 г. на долю промышленных видов деятельности приходится 26,3 % валового регионального продукта, в том числе добыча полезных ископаемых – 1,7 %, обрабатывающие производства – 20,7 %, производство и распределение электроэнергии, газа и воды – 3,9 %. Таким образом, более четверти валового регионального продукта создается предприятиями промышленности. За 2010 г. в целом по области практически удалось достичь докризисного уровня промышленного производства: к уровню 2008 г. индекс промышленного производства составил 99,8 %.

Таким образом, для промышленной территории характерны высокие показатели по экономическому критерию и сравнительно низкие – по экологическому и социальному. На наш взгляд, совершенствование социо-эколого-экономической оценки состояния промышленных территорий поможет подобрать наиболее целесообразный комплекс мероприятий, направленных на увеличение экологического и социального критериев оценки и не влияющих отрицательно на ее экономическую составляющую.

Анализ существующих подходов к определению состояния промышленных территорий позволил выделить три направления оценки:

- определение экологических показателей, характеризующих величину загрязнения окружающей среды;
- определение экономических показателей, в основе которых лежат стоимостные характеристики воздействия загрязнения на окружающую среду;
- определение социальных показателей, в основе которых находятся социально-демографические и медико-санитарные характеристики.

В соответствии с методикой, описанной в работах, направленных на определение экологических показателей, экологическая оценка состояния атмосферного воздуха основана на совокупности частных оценок загрязнения атмосферного воздуха выбросами стационарных и передвижных источников, загрязнения почв, состояния растительности и орнитофауны. Почву при этом следует рассматривать в виде сопредельной с атмосферой средой в связи с тем, что качество атмосферного воздуха влияет на качество почвы. Состояние растительности и орнитофауны необходимо использовать для оценки воздействия загрязнения атмосферы на живые организмы (отклик биоты).

По нашему мнению, устойчивое развитие промышленных территорий основано на трех основных аспектах – экологическом, социальном и экономическом. Игнорирование одного из них неизбежно ведет к ухудшению экономического благополучия и социо-экологической комфортности территории. Именно поэтому, на наш взгляд, в процедуру комплексной оценки состояния промышленных территорий следует включать одновременное определение трех критериев – экономического, экологического и социального.

Экологический критерий характеризует загрязнение атмосферы, воды, почвы и загрязнение физическими полями и определяется как:

$$K_{\text{экол}} = \prod_{j=1}^4 (3_j + 1)^{B_j} - 1, \quad (1)$$

где 3_j – параметр загрязнения.

Экологический ущерб обычно определяется достаточно широким спектром негативных последствий – от ухудшения здоровья людей, проживающих и работающих в районе распространения негативного воздействия, и убытков от потери или гибели представителей флоры и фауны до изменений экогеологических, ландшафтных и рекреационных условий, ускорения коррозии металлов, износа строительных конструкций, снижения продуктивности сельхозугодий и т. д. [1].

Классический подход к оценке экологического ущерба окружающей среде предполагает расчет условной (приведенной) нагрузки на окружающую среду и ее элементы:

$$M_{\text{к}}^n = \sigma_{\text{к}} \sum_{i=1}^n A_i m_i, \quad (2)$$

где $M_{\text{к}}$ – показатель условной нагрузки воздействия k -го фактора на окружающую среду, т усл. н./год (тонны условной нагрузки в год); A_i – показатели относительной экологической опасности i -го загрязняющего вещества, рассчитываются по формуле $A_i = 1/\text{ПДК}_i$, (ПДК_{*i*} – предельно допустимая концентрация i -го загрязняющего вещества, используемого при природопользовании); m_i – количество (масса) загрязняющих веществ, поступающих в окружающую среду при природопользовании, т/год; $\sigma_{\text{к}}$ – безразмерная константа, позволяющая учитывать региональные особенности территорий, подверженных негативному воздействию.

Тогда экономическая оценка экологического ущерба может быть осуществлена по следующей формуле:

$$Y_{\text{к}}^n = \sum_{k=1}^n \gamma M_{\text{к}}, \quad (3)$$

где γ – экономическая оценка единицы условной нагрузки воздействия k -го фактора на окружающую среду в стоимостном выражении. Значение этого коэффициента определяется качественными и количественными характеристиками техногенного объекта, а также степенью этого воздействия.

На практике экономическая оценка экологического ущерба промышленной территории сопряжена со значительными трудностями, связанными с получением полной информации о детальном изменении показателей физических характеристик соответствующих природных ресурсов.

Экономический критерий, с одной стороны, характеризует экономическую выгоду от функционирования на рассматриваемой территории объектов природопользования, а с другой стороны, экономические потери, которые несет окружающая среда и работники предприятия от загрязнения, создаваемого этими объектами. Экономический ущерб определяется потребностями общества в их соизмерении с затратами, необходимыми для предотвращения негативного воздействия деятельности человека на окружающую среду и ее восстановление. Значение экономического критерия можно получить из следующей формулы:

$$K_{\text{экон}} = \frac{Y_{\text{а}} + Y_{\text{в}} + Y_{\text{п}} + Y_{\text{э}}}{3_{\text{пред}} + \text{Пл} + \text{Э}_{\text{эф}}}, \quad (4)$$

где Y_j – экономический ущерб от загрязнения соответствующей компоненты окружающей среды, руб.; $3_{\text{пред}}$ –

затраты, направленные на предупреждение загрязнения окружающей среды, руб.; Пл – плата природопользователя за загрязнение окружающей среды, руб.; $\Xi_{эф}$ – экономическая эффективность (выгода) от функционирования объектов природопользования, включающая налоги, платежи и прочие отчисления в городской бюджет, руб.

Суть социального критерия заключается в описании состояния здоровья работающего и проживающего населения, условий жизнедеятельности на исследуемом участке промышленной территории. Социальный критерий:

$$K_{соц} = P(A_{комф} / B_{заб}) P(B_{заб}), \quad (5)$$

где $B_{заб}$ – показатель i -й заболеваемости работников предприятия; $A_{комф}/B_{заб}$ – показатель условий жизнедеятельности (загрязнения окружающей среды), которые влияют на i -й вид заболевания.

При выполнении социо-эколого-экономической оценки одно из главных мест занимает задача объединения трех критериев, отражающих экологические, экономические и социальные характеристики территории, в единую оценку. Решение данной проблемы выполнено нами в три этапа:

1. Преобразование критериев в показатели, имеющие один интервал возможных значений.
2. Сравнение каждого из показателей с его предельно допустимым значением.
3. Объединение трех показателей в единую оценку.

На первом этапе объединения каждый из трех рассчитываемых критериев преобразован нами таким образом, чтобы область возможных значений определялась интервалом от 0 до 1. Используя экспоненциальную функцию, получаем значения, изменяющиеся от 0 (наихудшее состояние) до 1 (наилучшее состояние) и являющиеся безразмерными величинами. Функция экспоненты удобна и часто используется специалистами в экологии и других науках:

$$P_k = 1 - e^{-1/K_k}. \quad (6)$$

На втором этапе, при сравнении трех показателей состояния промышленных территорий с допустимым значением, нами предложено использовать подход, разработанный немецкими специалистами, для определения эколого-экономической эффективности (экoeffективности) [2]. Он базируется на оценке состояния окружающей среды, возможных воздействий на здоровье человека и экосистемы, а также на производственных затратах по выпуску изделий и организации технологических процессов от их зарождения до ликвидации. В этом подходе используется графическое описание относительных показателей в виде треугольного графика [3], характеризующего, в нашем случае, экологическое, экономическое и социальное состояния, где наиболее удаленное от начала отсчета значение параметра, равное 1, характеризует наиболее благоприятное его состояние, а значения, приближенные к началу отсчета, – наименее благоприятное.

Следуя разработанной методике, на втором этапе, используя те же значения показателей, строится трехмерная диаграмма комплексной оценки, по которой можно определить, в какой из областей (неблагоприятной, средней благоприятности, благоприятной) находится комплексный показатель рассматриваемой территории [3]. В результате анализа графика и диаграммы подбирается перечень рекомендуемых мероприятий, направленных на корректировку значений показателей, нуждающихся в улучшении. Пос-

ле применения рекомендаций повторно рассчитываются значения экологического, экономического и социального показателей и строятся график и диаграмма комплексной оценки, показывающие достигнутый в результате применения методики эффект.

На последнем этапе методики комплексной оценки состояния промышленной территории составляется карта комфортности рассматриваемой территории.

Практическая апробация предложенной методики может быть выполнена в отношении любой промышленной территории как в Ростовской области, так и в других регионах. Для этого необходимо владеть информацией об основном роде деятельности предприятий, находящихся на исследуемой территории, а также данными, необходимыми для расчета показателей экологического, экономического и социального критериев комплексной оценки промышленных территорий, используя вышеприведенные формулы.

Анализ расчетных формул экологического, экономического и социального показателей показал, какие именно составляющие расчетных формул параметров не дают значению показателя достигнуть порогового значения. В соответствии с проведенным анализом определяются первоочередные задачи и проводится подбор необходимых или иной составляющей расчетных формул показателей.

С учетом того, что каждое мероприятие характеризуется своей эффективностью, можно рассчитать значение параметра эффективности. С его помощью можно описать достигаемый эффект от применения рекомендуемых мероприятий. Он рассчитывается путем сравнения составляющих расчетных формул экологического, экономического и социального критериев до и после реализации рекомендаций. Значение параметра эффективности определяется в долях или процентах.

Результат от применения мероприятий считается положительным, если экономический показатель промышленной территории принимает значения, соответствующие относительному экономическому благополучию в результате увеличения вложений в водоохранные, атмосферноохранные и прочие мероприятия, направленные на улучшение экологической обстановки. Социальный показатель может при этом увеличиться незначительно – главное, чтобы он превысил пороговый уровень, чтобы говорить о том, что при улучшении экологической обстановки и благоустроенности территории заболеваемость работников предприятия будет постепенно уменьшаться и социальный показатель достигнет еще более высокого значения. Экологический показатель после выполнения рекомендуемых мероприятий может увеличиться, но, возможно, по-прежнему будет меньше установленного порога, что объясняется невозможностью полностью устранить воздействие предприятия на окружающую среду, не остановив его деятельность. Однако в каждом конкретном случае могут быть индивидуальные особенности результата применения рекомендуемых мероприятий.

Таким образом, реализация предложенной методики позволяет определить экономический, экологический и социальный показатели, характеризующие состояние промышленной территории, выполнить ее социо-эколого-экономическую оценку, провести анализ комфортности территории для жизнедеятельности работников предприятия и разработать перечень мероприятий для приведения в соответствие состояния окружающей среды с нормативными требованиями.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Страхова Н. А., Соколова Г. Н. Экономика природопользования. Ростов н/Д: Рост. гос. строит. ун-т, 2008. 159 с.
2. Life Cycle Management. Eco-efficiency Analysis by BASF: The Method / P. Saling, A. Kicherer, B. Dittrich-Kramer, R. Wittlinger, W. Zombik, I. Schmidt, W. Schrott, S. Silke. Germany: BASF, 2002.
3. Беспалов В. И., Котлярова Е. В. Основные принципы совершенствования методики социо-эколого-экономической оценки состояния окружающей среды территорий промышленных зон крупных городов [Электронный ресурс] // Инженерный вестник Дона. 2011. № 4. Режим доступа: <http://ivdon.ru/magazine/latest/n4y2011/page/3/> (дата обращения: 05.12.2011).
4. Письменная С. В. Экономический аспект утилизации твердых бытовых отходов // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 3 (16). С. 160–165

REFERENCES

1. Strakhova N. A., Sokolova G. N. Economics of the natural resources management. Roston-on-Don: Rostov State University of Civil Engineering, 2008. 159 p.
2. Peter Saling, Andreas Kicherer, Brigitte Dittrich-Kramer, Rolf Wittlinger, Winfried Zombik, Isabell Schmidt, Wolfgang Schrott and Silke Schmidt. Life-Cycle Management. Eco-efficiency Analysis by BASF: The Method. BASF, Germany, 2002.
3. Bespalov V. I., Kotlyarova E. V. Basic principles of improvement of the methods of socio-ecological and economical assessment of environment of the industrial areas of big cities [Electronic resource] // Engineering bulletin of the Don. 2011. # 4. Access mode: <http://ivdon.ru/magazine/latest/n4y2011/page/3/> (date of viewing: 05.12.2011).
4. Pismennaya S. V. Economic aspect of the domestic solid wastes recovery // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2011. # 3 (16). P. 160–165.

*Приглашаем на сайт научного журнала
«Бизнес. Образование. Право.
Вестник Волгоградского института бизнеса»
<http://vestnik.volbi.ru>*



Здесь вы можете получить следующую полезную информацию:

- паспорта научных специальностей, разработанные экспертными советами Высшей аттестационной комиссии Министерства в связи с утверждением приказом Минобрнауки России от 25 февраля 2009 г. № 59;
- перечень ведущих рецензируемых научных журналов и изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученой степени доктора и кандидата наук;
- график предоставления авторских материалов в научный рецензируемый журнал «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса»;
- условия публикации статей;
- требования к публикации статей;
- положение о рецензировании;
- адреса ведущих библиотек России и стран СНГ, а также электронных библиотек, с которыми сотрудничает научный рецензируемый журнал «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса»;

- условия подписки на научный рецензируемый журнал «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса»;
- архив номеров научного рецензируемого журнала «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса»;
- свежий номер научного рецензируемого журнала «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса»;
- информацию о конференциях, проводимых научным рецензируемым журналом «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса»;
- условия размещения рекламы в научном рецензируемом журнале «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса»;
- дополнительную информацию об авторах, опубликовавших свои статьи в научном журнале «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса»;
- в информационном блоке размещена полезная информация для аспирантов, докторантов и ученых.

08. – ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

УДК 334.021
ББК 65.290.2

Зябкин Антон Сергеевич,
аспирант каф. экономики и управления
Волгоградского государственного технического университета,
специалист-эксперт территориального органа
Федеральной службы государственной статистики по Волгоградской области,
e-mail: a.zyabkin@mail.ru

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ МОДЕЛЕЙ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В ТЕПЛОЭНЕРГЕТИКЕ МУНИЦИПАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

COMPARATIVE ANALYSIS OF THE MODELS OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP IN HEAT-POWER ENGINEERING OF THE MUNICIPAL ENTITY

Предложены определение понятия «государственно-частное партнерство» и классификация форм ГЧП, позволяющая конкретизировать данное понятие. Охарактеризованы организационно-правовые и финансовые механизмы практической реализации некоторых моделей ГЧП в теплоэнергетике на муниципальном уровне. В первой модели исследуется возможность заказа публичным партнером (муниципалитетом) услуг частных компаний в целях модернизации системы теплоснабжения через действующее муниципальное унитарное предприятие. Во второй модели исследуются возможности взаимодействия муниципалитета с энергосервисными компаниями. В третьей модели исследуются возможности взаимодействия муниципалитета с лизинговыми компаниями. Рассмотрены преимущества и возможные риски каждой модели для обеих сторон государственно-частного партнерства и предложены рекомендации к их минимизации.

The article has proposed the definition of public-private partnership (PPP) and the classification of different ways of PPP, allowing making the definition more specific. There are characteristics of organizational, judicial and financial mechanisms of practical implementation of some of the models of PPP in the heat-power engineering on a municipal level. In the first model, the opportunity of ordering by a public partner (municipality) of the services of private companies in order to modernize the heat-power system through the current municipal unitary enterprise has been studied. In the second model, the opportunities of municipality and the energy services companies' partnership has been researched. In the third model, the opportunity of municipality and companies' partnership has been studied. The author has thoroughly described the advantages and possible risks of each model for both parties of the public-private partnerships and has outlined the recommendations for the risks minimization.

Ключевые слова: экономика, предпринимательство, теплоэнергетика, государственно-частное партнерство, муниципальные образования, энергетический сервис, инжиниринг, муниципальные закупки, лизинговые контракты, муниципальные унитарные предприятия.

Keywords: economy, entrepreneurship, heat-power industry, public-private partnership, municipal entities, energy service, engineering, municipal purchases, leasing contracts, municipal unitary enterprises.

Управление муниципальным образованием можно определить в виде систематического процесса разработки, принятия и реализации должностными лицами органов

местного самоуправления (ОМСУ) управленческих решений, относящихся к вопросам местного значения, перечень которых определен федеральным законодательством. Данный процесс требует, во-первых, политической воли, во-вторых, организационного обеспечения (сюда можно отнести нормативно-правовую базу, материально-технические ресурсы, компетенции должностных лиц и др.) и, в-третьих, финансового обеспечения в виде расходов бюджета муниципального образования. Однако в реальных условиях нестабильности финансовой системы решение ряда вопросов местного значения даже при наличии хорошего организационного обеспечения в лучшем случае может не соответствовать запланированным проектным показателям эффективности, а в худшем может быть отложено на неопределенный срок. По нашему мнению, государственно-частное партнерство (ГЧП), которое в широком понимании представляет собой вовлечение капитала бизнес-структур в финансирование долгосрочных проектов развития отраслей городского хозяйства, может быть наиболее логичным и действенным решением проблемы эффективного исполнения ОМСУ некоторых вопросов местного значения в условиях прогнозируемого дефицита бюджета муниципального образования¹.

Цель данной статьи – охарактеризовать организационно-экономические и правовые особенности некоторых моделей ГЧП в теплоэнергетике муниципального образования.

Изложим вкратце некоторые теоретические вопросы государственно-частного партнерства. В нашем понимании ГЧП можно определить как систему взаимовыгодных контрактных отношений между публичным и частным партнерами в области софинансирования проектов развития социально значимых государственно-регулируемых отраслей хозяйства или сфер услуг с нечеткими экономическими ожиданиями в части доходов. Данное определение содержит ряд принципов и условий, которые необходимо пояснить. Субъектами ГЧП являются публичный и частный партнеры. Под публичным партнером мы понимаем орган государственной (в данном случае – муниципальной) власти, в собственности которого находятся объекты ГЧП – объекты инфраструктуры территориально-отраслевых комплексов, имеющие определенную социальную зна-

¹ В контексте данной статьи было бы более корректно вместо государственно-частного партнерства использовать термин «муниципально-частное партнерство», но, поскольку данный термин мало распространен в научной и экспертной среде, представляется целесообразным рассматривать ГЧП с муниципальной спецификой.

чимостью. К примеру, объекты городских систем теплоснабжения обычно находятся в муниципальной собственности, и эффективность их функционирования имеет очевидную социальную значимость. Под частным партнером мы понимаем хозяйствующий субъект любого типа, не относящийся к унитарным предприятиям. Принцип взаимовыгодности означает получение каждым – и публичным, и частным – партнером определенных преимуществ, дополнительного дохода в денежной или неденежной формах, прибыли от реализации проекта. При этом принцип взаимовыгодности не означает, что экономические «ожидания» партнеров могут быть полностью равными по величине. Принцип контактности означает наличие юридически закрепленных обязательных соглашений по поводу подлежащих к исполнению каждым партнером действий и ответственности за выполнение или невыполнение этих действий. Вышеприведенные принципы имеют равный приоритет.

Как известно, в настоящее время в России нет федерального закона о ГЧП. Но это не означает полную невозможность партнерства властных и предпринимательских структур. Просто на практике ее правовую и экономическую основу могут составлять иные известные формы взаимодействия властных и предпринимательских структур. Вопрос о том, какие формы можно отнести к ГЧП, а какие нет, является дискуссионным. На наш взгляд, формы ГЧП можно классифицировать по следующим категориям:

а) относящиеся к сфере госзакупок: лизинг, сервисные услуги, сделки по приобретению и монтажу оборудования для объектов городского хозяйства, сделки по проведению работ по модернизации и новому строительству объектов городского хозяйства и пр.;

б) основанные на уступке публичным партнером на определенный срок своих имущественных прав и прав на отдельные виды хозяйственной деятельности в пользу частного партнера. Пример: передача объектов муниципального имущества в аренду, доверительное управление либо концессию;

в) основанные на отчуждении части муниципального имущества в пользу частного партнера. Пример: преобразование муниципального унитарного предприятия (МУП) в акционерное общество с целью привлечения коммерческих инвестиций и соучастие ОМСУ в деятельности вновь образованного коммерческого предприятия.

Предложенная выше классификация форм ГЧП описывает весьма широкий спектр отношений между властными и предпринимательскими структурами начиная от муниципальных закупок и заканчивая приватизацией муниципального имущества, что приводит к размыванию сущности этого экономико-правового явления. Но, с другой стороны, сама лексическая конструкция термина ГЧП подразумевает широкое разнообразие возможностей партнерства муниципалитетов и бизнеса в той или иной форме, не противоречащих действующему законодательству.

Рассмотрим некоторые из приведенных форм государственно-частного партнерства более подробно на примере рынка тепловой энергии крупного муниципального образования.

Модель 1. Заказ муниципалитетом (публичный партнер) услуг частных компаний по модернизации системы теплоснабжения через действующее муниципальное унитарное предприятие.

С точки зрения практики ГЧП эта модель (рис. 1) представляет собой наиболее распространенную на сегодняшний день форму построения взаимоотношений между пуб-

личным партнером (ОМСУ муниципального образования) и частными партнерами через действующее МУП.



Рис. 1. Модель организации ГЧП-проекта, при которой МУП «Тепло» является заказчиком подрядных работ по модернизации локальной системы теплоснабжения

Необходимые допущения в модели:

а) в муниципальном образовании функционирует МУП «Тепло», осуществляющее теплоснабжение населения города и бюджетофинансируемых организаций. Производственные объекты системы теплоснабжения находятся в муниципальной собственности и на праве хозяйственного ведения у МУП²;

б) бюджет муниципального образования не располагает возможностями одновременного покрытия расходов по финансированию модернизации производственных объектов системы теплоснабжения, но имеются статьи расходов в трехлетнем бюджете муниципального образования: одна статья покрывает затраты на оплату топливно-энергетических и прочих ресурсов (ТЭР) для нужд теплоснабжения муниципальных бюджетофинансируемых организаций, другая – текущее обслуживание системы теплоснабжения МУП;

в) с МУП «Тепло» у муниципалитета заключено соглашение на обслуживание производственных объектов системы теплоснабжения, а оплата топливно-энергетических ресурсов муниципалитетом производится напрямую в адрес ресурсоснабжающей организации (РСО);

г) средства на оплату топливно-энергетических и прочих ресурсов и на текущее обслуживание производственных объектов локальной системы теплоснабжения муниципалитет (по двум указанным бюджетным статьям) выделяет ежемесячно;

д) не учитываются возможные безвозмездные поступления из бюджетов вышестоящих уровней.

Для целей модернизации системы теплоснабжения представительный и исполнительные органы местного самоуправления муниципального образования принимают решение финансировать МУП «Тепло» в объеме прошлых лет, а также перечислять в его адрес дополнительные средства, которые будут оставаться у муниципалитета за счет появляющейся экономии на оплате энергоресурсов РСО после установки нового оборудования или модернизации существующего оборудования организацией-подрядчиком МУП «Тепло». Обоснованием для такого перевода средств из одной расходной статьи в другую служит ст. 162 Бюджетного кодекса РФ, устанавливающая полномочия получателей бюджетных средств (к примеру, Департамент жилищно-

² Под объектами системы теплоснабжения здесь и далее понимаются источники тепловой энергии и теплопотребляющие установки, технологически соединенные тепловыми сетями. Основной акцент делается на источниках тепловой энергии и тепловых сетях, поэтому они именуется производственными объектами системы теплоснабжения.

коммунального хозяйства администрации муниципального образования). Согласно этой норме среди прав получателей бюджетных средств есть право внесения соответствующему главному распорядителю бюджетных средств (ГРБС) предложений по изменению бюджетной росписи. В рамках данного права ДЖКХ, производящий в адрес РСО платежи за потребляемые ресурсы, вправе внести предложение в адрес ГРБС по изменению бюджетной росписи в части увеличения лимитов бюджетных обязательств по коду бюджетной классификации, относящемуся к финансированию эксплуатации городской системы теплоснабжения, за счет уменьшения лимитов по коду расхода бюджетной классификации, относящемуся к оплате счетов за ресурсы.

За счет получения МУП «Тепло» вышеуказанным способом средств от экономии ресурсов, а также снижения своих собственных расходов на обслуживание объектов системы теплоснабжения (после реконструкции ожидается уменьшение потребления ТЭР на нужды производства теплоэнергии, воды и расходов на обслуживающий персонал) МУП получает дополнительные средства для ежемесячных выплат в течение нескольких лет по контракту с подрядной организацией ООО «Подряд».

Имея в распоряжении соглашение с муниципалитетом о переводе в адрес МУП средств, образовавшихся в результате экономии оплаты счетов за энергоресурсы, МУП проводит отбор подрядной организации для целей модернизации системы теплоснабжения.

Выбор подрядчика. Формально МУП «Тепло» вправе по своему усмотрению и в любой форме (в том числе без проведения конкурсных процедур) выбирать подрядчика для выполнения работ, поскольку требования ФЗ № 94 не распространяются на муниципальные унитарные предприятия. Однако, несмотря на такую возможность, в интересах муниципалитета как публичного партнера ГЧП-проекта и учредителя МУП имеет смысл использовать конкурсные процедуры отбора для получения наилучшего соотношения цены и качества, включая соотношение цены и расходов на весь срок службы вновь устанавливаемого или реконструируемого оборудования.

Финансирование проекта. Поскольку в данной модели ГЧП мы исходим из допущения, что у ОМСУ не имеется денежных средств (помимо ежегодно выделяемых) на одновременную оплату модернизации производственных объектов системы теплоснабжения, то подрядчику потребуются привлечь внешнее финансирование для покрытия кассовых разрывов (фактически – для предоставления коммерческого инвестиционного кредита МУП «Тепло»).

Частичное участие муниципалитета в виде финансирования части стоимости проекта было бы целесообразным для снижения срока окупаемости ГЧП-проекта. Наилучшим вариантом в данном случае было бы выделение определенного объема средств для снижения срока окупаемости проекта до трех лет – срока, равного трехлетнему сроку бюджетного планирования в муниципалитете (при том условии, что муниципалитет перешел на систему трехлетнего планирования). В случае выделения муниципалитетом целевого финансирования проекта в частичном объеме потребуется проводить закупку услуг подрядных организаций на торгах по ФЗ № 94. По результатам конкурса победившая подрядная организация становится частным партнером ГЧП-проекта, заключает трехлетний договор с МУП и получает банковский инвестиционный кредит на реализацию проектных мероприятий. Ежемесячные выплаты от МУП в пользу подрядчика должны покрывать платежи подрядчика в пользу

банка (кредитный лимит плюс проценты). По окончании срока договора вновь установленное оборудование переходит в собственность муниципального образования.

Определим основные преимущества и риски данной модели ГЧП.

Преимущества:

1. Закупки осуществляются по конкурсной процедуре, но без оглядки на требования федерального законодательства на критерии отбора исполнителя. В частности, ФЗ № 94 не допускает придавать более 20 % итоговой оценки опыту исполнителя [1, п. 4. ст. 28].

Риски и способы их минимизации:

1. В связи с естественным сокращением эксплуатационных расходов на обслуживание производственных объектов системы теплоснабжения потребуется сокращение персонала МУП. Этот риск не может быть полностью устранен, поскольку он имеет естественные причины.

2. В случае приостановления платежей со стороны МУП в пользу подрядчика последний не имеет никаких (кроме судебных) механизмов возврата средств, затраченных на проект, и рискует потерять залог, переданный банку для обеспечения кредита. Этот риск возможно устранить, прибегнув к следующим действиям:

– введение в контракт положения о выкупе оборудования заказчиком в случае досрочного разрыва контракта (но принуждение к исполнению данного пункта возможно только через суд);

– введение в контракт положения о демонтаже оборудования объектов системы теплоснабжения за счет заказчика в случае приостановления ежемесячных платежей два и более раз подряд (но принуждение к исполнению данного пункта возможно только через суд);

– предоставление муниципалитетом бюджетной гарантии в фиксированном размере (в зависимости от стоимости оборудования) на выкуп смонтированного оборудования в случае досрочного расторжения контракта с подрядчиком по вине МУП, например из-за непорочности ежемесячных платежей МУП более двух раз подряд. Для реализации этой меры потребуется вносить изменения в муниципальные нормативно-правовые акты о бюджете.

Модель 2. Муниципалитет (публичный партнер) является прямым заказчиком услуг энергосервисных компаний (частный партнер). В отличие от представленной выше модели 1, в данном случае роль частного партнера (именно частного предприятия, а не МУП) выше. Прямые закупки услуг, а также привлечение внешнего финансирования публичным партнером – это принципиальное отличие модели 2 от модели 1 (рис. 2).

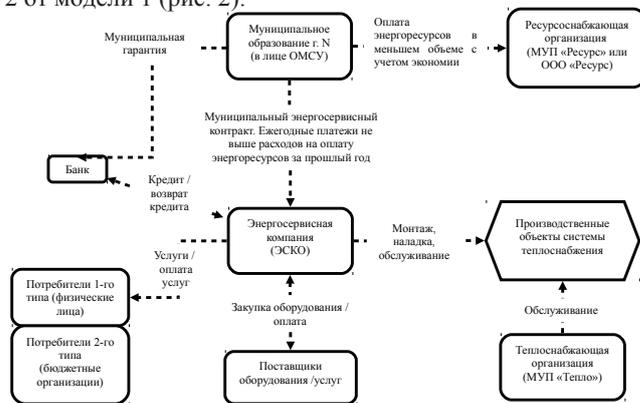


Рис. 2. Модель организации ГЧП-проекта, при которой муниципалитет является прямым заказчиком услуг энергосервисных компаний

Необходимые допущения в модели:

а) в муниципальном образовании функционирует МУП «Тепло», осуществляющее теплоснабжение населения города и бюджетофинансируемых организаций. Все производственные объекты системы теплоснабжения находятся в муниципальной собственности, но не все из них находятся на праве хозяйственного ведения у МУП, а некоторая часть уже обслуживается или будет обслуживаться частными подрядными организациями – энергосервисными компаниями (ЭСКО). Это допущение отличает данную модель от модели 1;

б) бюджет муниципального образования не располагает возможностями одновременного покрытия расходов по финансированию модернизации производственных объектов системы теплоснабжения;

в) задачу финансирования проекта модернизации производственных объектов системы теплоснабжения предполагается переложить на частного партнера – ЭСКО. Проект осуществляется на его собственные или заемные средства;

г) не учитываются возможные безвозмездные поступления из бюджетов вышестоящих уровней.

Рассмотрим некоторые законодательные и организационно-экономические возможности энергосервисных контрактов для публичного партнера. Исходя из допущения о том, что бюджет муниципального образования утверждается на срок до трех лет, конкурс на заключение энергосервисного контракта требуется в тех случаях, когда средств трехлетнего бюджета недостаточно на покрытие расходов по реализации работ по модернизации производственных объектов местной системы теплоснабжения. Возможность заключения контрактов продолжительностью более 3 лет появилась у муниципальных заказчиков в конце 2009 г. с принятием Федерального закона от 23.11.2009 № 261-ФЗ «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» и внесением некоторых поправок в ФЗ № 94 (а именно ст. 56.1 «Размещение заказов на энергосервис для нужд заказчиков») и Бюджетный кодекс РФ. Теперь, согласно п. 3. ст. 72 БК РФ, «муниципальные заказчики вправе заключать государственные или муниципальные энергосервисные договоры (контракты), в которых цена определена как процент от стоимости экономленых энергетических ресурсов, на срок, превышающий срок действия утвержденных лимитов бюджетных обязательств. Расходы на оплату таких договоров (контрактов) планируются и осуществляются в составе расходов на оплату соответствующих энергетических ресурсов (услуг на их доставку)». Данное положение БК РФ дает возможность публичному партнеру финансировать крупные проекты модернизации коммунальной инфраструктуры, например, рассматриваемые в данной работе производственные объекты системы теплоснабжения, находящиеся в муниципальной собственности, за счет аккумулирования средств на оплату ТЭР в течение срока, превышающего 3 года – срока действия утвержденных лимитов бюджетных обязательств. Однако следует обратить внимание на то, что указанное положение имеет основания для реализации только тех проектов развития теплоэнергетики, которые можно окупить за счет экономии на оплате энергоресурсов, а не за счет экономии на иных расходах (на эксплуатацию, например).

Выбор поставщика услуг энергосервиса должен осуществляться по ФЗ № 94. Но предпочтительней проводить торги в форме конкурса, а не аукциона, так как это позво-

ляет более точно выявить наилучшую заявку³. Кроме того, следует отметить, что публичный партнер вправе требовать предоставления исполнителем контракта обеспечения гарантийных обязательств, например, на весь срок службы оборудования и в размере до 100 % максимальной цены контракта. Гарантийный срок на оборудование может быть одним из критериев отбора исполнителей, что особенно важно при установке источников тепловой энергии когенерационного типа, заметный экономический эффект от использования которых возникает только при условии длительной эксплуатации.

Определим преимущества и риски такой модели ГЧП для публичного партнера (муниципалитета).

Преимущества:

1. Защита имущественных и экономических интересов публичного партнера. Заключение контрактов по ФЗ № 94 предоставляет возможность максимально защитить имущественные и экономические интересы муниципалитета. Так, риск поставки некачественного оборудования нивелируется с помощью механизма обеспечения как исполнения контракта, так и гарантийных обязательств на оборудование и работы по контракту.

2. Более длительные сроки контрактов. Энергосервисный контракт позволяет муниципалитету реализовывать проекты модернизации производственных объектов локальной системы теплоснабжения, рассчитанные на несколько лет (от трех лет и более), без привлечения дополнительного финансирования и принятия муниципальных целевых программ.

3. Содействие развитию когенерации. Получение от исполнителя контракта обеспечения его обязательств по гарантии на срок службы оборудования позволяет с уверенностью использовать когенерационные источники тепловой энергии, дающие на сегодняшний день наилучшие показатели энергетической эффективности (КПД когенерационных установок составляет примерно 90 % и более).

Риски и способы их минимизации:

1. Вероятность отрицательной инвестиционной привлекательности проекта для частных партнеров. Поскольку ЭСКО потребуются привлекать собственное или заемное финансирование под проект, возникает риск, что ни одна из ЭСКО – участников конкурса не сможет предоставить или заручиться гарантией такого финансирования, и конкурс может не состояться в связи с отсутствием заявителей. Однако надо отметить, что сегодня на рынке существует не одно крупное предприятие-производитель и наладчик теплогенерирующего и теплосетевого оборудования, имеющее в распоряжении инженеринговые подразделения (то есть могущие выполнять роль ЭСКО). Такие компании имеют собственные активы, которые могут являться объектами залога для финансирующего проект банка. Поэтому вероятность и последствия данного риска для публичного партнера относительно невелики.

³ Ключевым отличием открытого аукциона от конкурса является то, что аукцион предполагает отбор заявок на основании только одного критерия – цены (п. 1 ст. 32 94-ФЗ), а конкурс позволяет проводить отбор подрядчика, выполняющего поставку услуг, например энергосервиса, помимо цены контракта, на основании следующих параметров (п. 4 ст. 28 94-ФЗ): качество работ и/или квалификация участника конкурса; сроки выполнения работ, либо сроки предоставления гарантий качества работ, либо объем предоставления гарантий качества работ. При этом должны быть указаны используемые для определения соответствия предлагаемого товара потребностям заказчика максимальные и минимальные значения данных показателей. За соблюдением этой нормы Федеральная антимонопольная служба строго следит для предотвращения появления торгов, на которых конкурсная документация подгоняется под конкретного участника.

2. Вероятность ликвидации действующего МУП. В случае, если МУП участвует в конкурсе, но не выигрывает его, муниципалитет должен быть готов к ликвидации данной организации, если по результатам конкурса предполагается передать все имущество МУП в управление ЭСКО на несколько лет. При этом ЭСКО должна быть обеспечена всеми необходимыми доступами и документацией, относящейся к функционированию производственных объектов локальной системы теплоснабжения. Данный риск, на наш взгляд, является ситуационным (50:50), поэтому его нивелирование определяется стратегической политикой ОМСУ в отношении муниципального имущества.

Рассмотрим некоторые законодательные и организационно-экономические возможности данной модели ГЧП для энергосервисных контрактов для частных партнеров (ЭСКО).

Принятый в 2009 г. ФЗ № 261 предоставил муниципалитетам полномочия заключать многолетние (сроком до 10 лет) контракты по модернизации коммунальной инфраструктуры и одновременно финансировать их за счет средств бюджета, имеющихся у муниципалитета на оплату энергоресурсов. Кроме того, начиная с 1 января 2010 г. ФЗ № 261 обязывает государственные и муниципальные учреждения снизить потребление топливно-энергетических ресурсов, теплоэнергии в натуральном выражении «в сопоставимых условиях» на 15 % в течение пяти лет [2, ст. 24]. Поэтому данное требование можно считать фактором гарантированного спроса на энергосервисные услуги со стороны публичного партнера. А поскольку большинство объектов муниципальной теплоэнергетической инфраструктуры – и теплогенерирующие источники, и тепло-транспортные сети, и теплопотребляющие установки во многих муниципальных образованиях являют собой примеры исключительно неэффективного потребления ресурсов, следовательно, энергосервис представляет собой неплохую возможность для вовлечения частных компаний в процесс модернизации данной отрасли на взаимовыгодной основе. Определим преимущества и риски такой модели для частных партнеров (ЭСКО).

Преимущества:

1. Расширение бизнеса. Энергосервисные проекты могут содействовать расширению бизнеса как для компаний-производителей теплового оборудования, так и для инжиниринговых (подрядных) компаний.

2. Прозрачность и конкурентный отбор. Процедуры отбора компаний-исполнителей относительно прозрачны и нацелены на развитие конкуренции. Контроль за соблюдением процедур осуществляется компетентным органом – Федеральной антимонопольной службой, а с 01.01.2011 г. все муниципальные торги в форме аукциона в электронной форме должны проводиться в сети Интернет на пяти федеральных площадках, что позволяет регулятору эффективно отслеживать соблюдение требуемых процедур.

3. Стабильный денежный поток. Бюджетное законодательство сегодня позволяет публичному партнеру заключать контракты на срок, превышающий срок действия бюджетных обязательств (то есть на срок до 10 лет) [3, п. 3 ст. 72]. При этом за муниципалитетом закрепляется обязанность обеспечивать обязательства по заключенным долгосрочным контрактам. Данное положение бюджетного законодательства является для частного партнера и финансирующего его банка гарантией стабильного денежного потока на протяжении всего периода действия долгосрочного контракта.

4. Огромный потенциал рынка. Колоссальный спрос на услуги ЭСКО создает рынок такого объема и географического распределения, что места на нем хватит всем частным участникам на многие годы вперед.

Риски и способы их минимизации:

1. Высокие требования к обеспечению имущественных обязательств в долгосрочной перспективе. Муниципалитет вправе требовать предоставления обеспечения как исполнения гарантийных обязательств (например, на срок службы оборудования в размере до 100 % максимальной цены контракта), так и обязательств исполнения самого контракта (например, как того требует ФЗ № 94, в размере 30 % от размера контракта или в размере аванса, а если размер аванса превышает 30% от стоимости контракта, то, как минимум, в размере аванса, а максимум – в размере аванса +20 %) [1, п. 11 ст. 41.6].

Поскольку данный риск обусловлен особенностями нормативно-правовой базы, то для предупреждения его последствия целесообразно детально изучить процесс муниципального заказа, привлечь квалифицированных юристов, имеющих достаточный опыт работы в сфере госзакупки и успешный опыт претензионной работы.

2. Возможные проблемы в отношениях с банком.

Предоставление обеспечения требуется в срок до 10 дней после подведения итогов торгов, а его непредоставление ведет к лишению компании права участвовать в любых госзакупках на территории РФ на 2 года [1, пп. 8, 9 ст. 19]. В связи с этим отношения ЭСКО с банками приобретают дополнительную важность.

Для минимизации рисков неполучения банковских гарантий целесообразно развивать отношения с большим количеством кредитно-финансовых учреждений.

3. Возможные проблемы в отношениях банка и публичного партнера. Поскольку выдавший гарантию банк должен удовлетворить требование муниципалитета при предоставлении муниципалитетом всех положенных документов, включая указание на то, какое условие договора было нарушено ЭСКО, целесообразно в договоре банковской гарантии указать не только причины, на основании которых муниципалитет может обратиться к банку за реализацией своего права на гарантийное обеспечение, но и список конкретных документов, свидетельствующих об обоснованности обращения за гарантией. Этот риск возможно минимизировать проведением детальной юридической экспертизы контрактной документации.

4. Проблемы ликвидности залога. Поскольку ЭСКО придется в основном самостоятельно финансировать до 100 % стоимости проектов, возникает риск того, что, если у ЭСКО отсутствует ликвидный залог, равный по стоимости размеру предлагаемого проекта, финансирование на полную стоимость проекта получить не удастся. Для минимизации риска неполучения финансирования в требуемом объеме целесообразно провести мероприятия по снижению долговой нагрузки, вводу в оборот имеющихся, но еще не введенных в производственный процесс объектов залога, а также, возможно, идентификации поручителя для обеспечения части обязательств по контрактам (обеспечение обязательств возможно в виде банковской гарантии, депозита или поручительства в равной степени и в любой комбинации этих видов поручительства). Также целесообразно еще до начала участия в торгах погасить задолженности по начисленным налогам и сборам в бюджеты любого уровня, поскольку заключение контракта предприятием-должником (если задолженность в бюджет более 25 % от балан-

совой стоимости активов предприятия) закон запрещает [1, п. 3 ст. 9].

Модель 3. Муниципалитет (публичный партнер) является заказчиком услуг лизинговых компаний (частный партнер). Данная модель отличается от модели 2 тем, что вместо обычного подрядчика услуг или работ муниципалитет заключает договор поставки оборудования по ФЗ № 94 с лизинговой компанией (рис. 3).

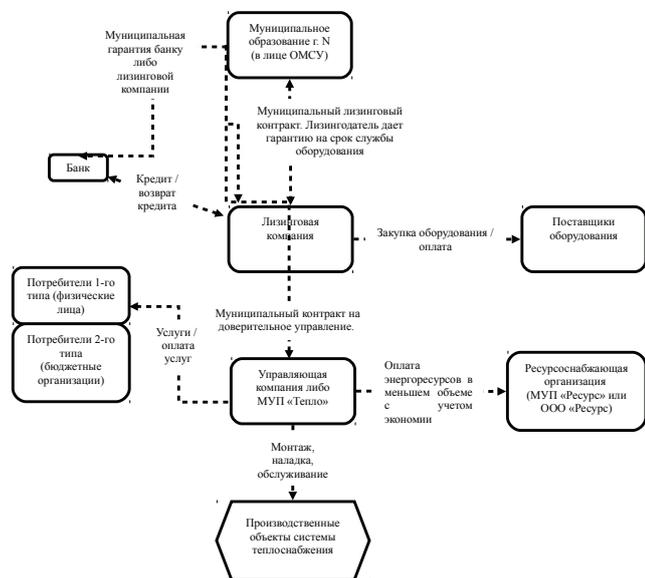


Рис. 3. Модель организации ГЧП-проекта, при которой муниципалитет является прямым заказчиком услуг лизинговых компаний

Необходимые допущения в модели:

а) в муниципальном образовании функционирует МУП «Тепло», осуществляющее теплоснабжение населения города и бюджетофинансируемых организаций. Все производственные объекты системы теплоснабжения находятся в муниципальной собственности, но не все из них находятся на праве хозяйственного ведения у МУП, а некоторая часть обслуживается частными подрядными организациями;

б) бюджет муниципального образования не располагает возможностями одновременного покрытия расходов по финансированию модернизации производственных объектов системы теплоснабжения;

в) ЭСКО, способные модернизировать производственные объекты системы теплоснабжения за счет собственных или заемных средств, на конкурс по модели 2 не пришли участники;

г) имеется определенное количество лизинговых компаний, готовых закупить у производителей и поставщиков оборудование для источников тепловой энергии и тепловых сетей;

д) ОМСУ принимают решение объявить конкурс по ФЗ № 94 – на заключение лизингового контракта;

е) не учитываются возможные безвозмездные поступления из бюджетов вышестоящих уровней.

Рассмотрим некоторые законодательные и организационно-экономические возможности данной модели ГЧП для публичного партнера. С 1 января 2011 г. вступили в силу поправки в Федеральный закон № 164-ФЗ от 29.10.1998 «О финансовой аренде (лизинге)», которые позволяют бюджетным учреждениям заключать договоры лизинга [4, п. 2 ст. 1]. Прежде лизинг не был доступен бюджетным учреждениям.

Идея лизинга состоит в том, что лизингодатель (частный партнер) по договору лизинга приобретает в свою собствен-

ность имущество, указанное в заявке лизингополучателя (публичный партнер), и сдает его во временное владение и использование лизингополучателю на срок, приближающийся по продолжительности к сроку его эксплуатации и амортизации всей или большей части стоимости имущества. По окончании определенного сторонами срока имущество переходит в собственность лизингополучателя (в рассматриваемой модели им является муниципалитет в лице ОМСУ).

С экономической точки зрения преимуществом лизинговой модели ГЧП в области теплоснабжения для публичного партнера является возможность получить дорогостоящее оборудование и начать получать экономию на расходах на топливно-энергетические ресурсы с момента его установки. Сокращение расходов публичного партнера со временем позволит окупить стоимость оборудования. Оборудование, передаваемое в лизинг публичному партнеру, обойдется для него несколько дороже купленного по стандартному договору покупки, однако еще одним преимуществом лизинга является возможность распределения платежей равными долями (так называемые аннуитетные платежи). При этом совокупные расходы публичного партнера – стоимость лизинга + оплата счетов за топливно-энергетические ресурсы – должны остаться в пределах прошлых лет, либо сократиться.

Срок договора лизинга может быть 3 года, если в муниципалитете действует система трехлетнего бюджетирования, и больше (до 10 лет), если в муниципалитете принята долгосрочная программа модернизации системы теплоснабжения или программа энергосбережения в ЖКХ [3, ст. 179] .

Необходимо отметить следующий важный момент. Заключение договора лизинга должно производиться в соответствии с положениями ФЗ № 94. В соответствии с п. 4 ст. 10 ФЗ № 94, размещение заказа на закупку товаров, выполнение работ, оказание услуг, для которых есть функционирующий рынок и сравнивать которые можно только по их ценам, должно осуществляться путем проведения аукциона, в котором побеждает участник, предложивший наименьшую цену. Согласно этой норме закона перечень таких товаров, работ и услуг утверждается Правительством РФ [5]. Указанные в этом перечне «услуги по финансовому лизингу», оказываемые как коммерческими банками, так и вне банковской системы, должны закупаться путем проведения аукциона. Но в то же время такие услуги лизинга, как «услуги по лизингу или аренде машин и оборудования без оператора» и «услуги по лизингу или аренде технических средств без оператора прочих, не включенных в другие группировки», не включены в данное постановление. Это наблюдение дает основание заключить, что услуги лизинга оборудования для производственных объектов системы теплоснабжения (оборудование котельных, тепловых сетей) могут подпадать под любой из вышеуказанных видов услуг, а значит, потенциально могут приобретаться публичным партнером посредством как аукциона, так и конкурса.

Рассмотрим некоторые законодательные и организационно-экономические возможности этой модели ГЧП для частного партнера. Основным преимуществом лизинга для лизингодателя является простота истребования лизинговых

⁴ В качестве примера такой долгосрочной программы можно привести Постановление Администрации Волгограда от 23.11.2010 № 3133 «Об утверждении муниципальной программы по энергосбережению и повышению энергетической эффективности Волгограда на 2010–2020 годы» // Городские вести. Царицын – Сталинград – Волгоград. 2010. № 131.

платежей с лизингополучателя. Так, ст. 13 ФЗ № 164 предусматривает беспорное списание средств лизингополучателя в пользу лизингодателя «в случае перечисления лизингополучателем лизинговых платежей более двух раз подряд». Однако на сегодняшний день не ясно, оставит ли законодатель эти правила списания средств в силе и для государственных (муниципальных) заказчиков. В п. 2 ст. 1 ФЗ № 164 прямо указывается, что «в случае, если лизингополучателем является бюджетное учреждение», положения, касающиеся беспорного списания средств со счета лизингополучателя в случае просрочки, «применяются с учетом положений законодательства Российской Федерации, устанавливающих особенности правового положения бюджетных учреждений». Но эти положения на момент написания данной работы находятся в процессе разработки в профильных министерствах. На наш взгляд, это наиболее существенная проблема данной модели государственно-частного партнерства.

Хотелось бы рассмотреть еще одно важное обстоятельство в рамках государственно-частного партнерства в теплоэнергетике, имеющее отношение как к модели 3, так и к модели 2. Обратим внимание, что получение необходимого оборудования в целях модернизации производственных объектов системы теплоснабжения муниципального образования – лишь первый шаг в этой модели ГЧП. Логично, что вторым шагом должно быть определение проектной (или, по-другому, инжиниринговой) компании, способной установить и эффективно эксплуатировать данное оборудование⁶. Здесь возможны следующие варианты:

1) оборудование устанавливается и эксплуатируется существующим МУП «Тепло» – это наиболее простой с организационной точки зрения вариант;

2) оборудование устанавливается подрядной организацией, нанятой либо МУП «Тепло», либо муниципалитетом по процедурам ФЗ № 94, а эксплуатируется оно тем же МУП. Этот вариант несколько сложнее предыдущего с организационной точки зрения, поскольку требует дополнительного времени для проведения торгов;

3) МУП «Тепло» ликвидируется, а для установки оборудования и эксплуатации модернизированных производственных объектов теплоснабжения по процедурам ФЗ № 94 нанимается управляющая компания, с которой муниципалитет заключает договор доверительного управления (ДУ).

Поскольку третий вариант является относительно новым в практике ГЧП, рассмотрим его подробнее. Основанием для передачи муниципальной собственности (в частности, объектов городской системы теплоснабжения) в доверительное управление частным компаниям являются нормы

⁵ Такое списание производится путем направления лизингодателем в банк или иную кредитную организацию распоряжения на списание со счета лизингополучателя средств в пределах сумм просроченных лизинговых платежей. Впрочем, такое беспорное списание денежных средств не лишает публичного партнера права на обращение в суд.

⁶ Под инжиниринговыми услугами обычно понимают инженерно-консультационные услуги по подготовке процесса производства и реализации товаров (работ, услуг), подготовке строительства и эксплуатации промышленных, инфраструктурных и других объектов, а также предпроектные и проектные услуги, например подготовку технико-экономического обоснования, проектно-конструкторские разработки и т. д. Соответственно, проектная (инжиниринговая) компания – это компания, которая специализируется на предоставлении услуг данного рода. Такие компании могут быть формально независимы и способны оказывать услуги в нескольких областях и привлекать к выполнению проектных работ различных поставщиков оборудования и подрядные фирмы.

Гражданского кодекса РФ⁷. Однако п. 3. ст. 1013 ГК РФ требует предварительного расформирования действующего МУП «Тепло» или прекращения его права хозяйственного ведения на передаваемое в доверительное управление имущество. Данное положение, в конечном итоге, увеличивает организационные расходы публичного партнера в рамках данного варианта модели 3 ГЧП. Но и это не единственный нюанс. Дело в том, что в соответствии со ст. 1016 ГК РФ договоры ДУ могут заключаться на срок до 5 лет, в то же время Приказ Федеральной антимонопольной службы № 67 от 10.02.2010 указывает на то, что договоры ДУ в отношении муниципального имущества должны заключаться минимум на 5 лет [6, п. 39, 113]. Логично, что безрисковым сроком заключения договоров ДУ до разрешения данной коллизии можно считать срок 5 лет, что превышает трехлетний срок планирования муниципального бюджета.

Определим преимущества и риски такой модели для обоих субъектов ГЧП.

Преимущества:

1. Диверсификация частных партнеров. Для муниципалитета лизинг является возможностью модернизировать систему теплоснабжения города даже в отсутствие энергосервисных компаний, способных взять на себя финансирование всего объема расходов по проекту в рамках энергосервисного контракта. В данной модели ГЧП часть стоимости проекта (оборудование) берет на себя лизинговая компания, а часть (монтаж и дальнейшее обслуживание) – либо действующее МУП «Тепло», либо управляющая компания.

2. Гибкие возможности сбыта для предприятий – поставщиков теплоэнергетического оборудования. Для поставщиков теплоэнергетического оборудования данная модель позволит обеспечить сбыт даже при отсутствии целевого финансирования закупки оборудования со стороны муниципалитета. Данную функцию берет на себя лизинговая компания.

3. Расширение бизнеса лизинговых компаний. Для лизинговых компаний данная модель привлекательна потому, что предлагает возможность расширить бизнес за счет нового оборудования и новых заказчиков в условиях сокращения спроса на лизинг традиционного оборудования (строительная техника, транспортные средства).

4. Расширение бизнеса для банков. Для банков кредитование лизинговых компаний является понятным и почти традиционным бизнесом. Защита рисков кредитования лизинговых компаний обеспечивается заложенным в законодательстве механизмом беспорного списания денежных средств со счетов лизингополучателей в случае трех просрочек платежей подряд.

Риски и способы их минимизации:

1. Неопределенность в законодательстве о лизинге. На сегодняшний день неясно, сохраняют ли федеральные власти в ФЗ № 164 заложенную возможность списания средств со счетов неплательщиков в беспорном порядке и в отношении муниципальных заказчиков. К сожалению, минимизация данного риска находится за пределами возможности субъектов ГЧП.

2. Риск ликвидности имущества при расторжении контракта. Хотя ФЗ № 164 и предусматривает переложение бремени расходов по демонтажу оборудования на лизингопо-

⁷ Согласно ст. 1013 ГК РФ, объектами доверительного управления могут быть «предприятия и другие имущественные комплексы, отдельные объекты, относящиеся к недвижимому комплексу... и другое имущество».

лучателя в случае расторжения договора по его вине, рынок теплоэнергетического оборудования является очень узким (заказчики – почти исключительно ОМСУ). Это обстоятельство несет в себе риск того, что расторгнувшая договор лизинговая компания может в итоге остаться с демонтированным, но не востребованным другими заказчиками оборудованием, поскольку нельзя исключить, что торги по лизингу будут проводиться достаточно часто. Минимизация данного риска также находится за пределами возможности субъектов ГЧП. Лишь более широкое развитие ГЧП в теплоэнергетике сможет в перспективе снизить данный риск.

В заключение отметим, что государственно-частное партнерство может быть весьма действенным механизмом развития тех отраслей экономики, в которых классические рыночные механизмы неэффективны. В широком понимании

основной целью партнерства властных и предпринимательских структур является привлечение частного бизнеса на взаимовыгодной основе в софинансирование капиталоемких и долгосрочных проектов развития социальной инфраструктуры в тех случаях, когда собственных средств бюджета на это недостаточно, а обременение потребителей экономических благ, производимых в этих отраслях, недопустимо в силу их социальной значимости. Несмотря на несовершенство законодательной базы, существует достаточное количество различных форм партнерства власти и бизнеса. Рассмотренные в работе некоторые модели ГЧП могут в равной степени быть использованы для реализации проекта развития системы теплоснабжения муниципального образования – их применимость определяется конкретными особенностями того или иного муниципального образования.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд : федер. закон от 21.07.2005 № 94-ФЗ (ред. от 11.07.2011) // Собрание законодательства РФ. 2005. № 30 (ч. 1). Ст. 3105.
2. Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации : федер. закон от 23.11.2009 № 261-ФЗ (ред. от 18.07.2011) // Собрание законодательства РФ. 2009. № 48. Ст. 5711.
3. О финансовой аренде (лизинге) : федер. закон от 29.10.1998 № 164-ФЗ (ред. от 08.05.2010) // Собрание законодательства РФ. 1998. № 44. Ст. 5394.
4. Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31.07.1998 № 145-ФЗ (ред. от 06.04.2011) // Собрание законодательства РФ. 1998. № 31. Ст. 3823.
5. О перечне товаров (работ, услуг), размещение заказов на поставки (выполнение, оказание) которых осуществляется путем проведения аукциона : постановление Правительства РФ от 27.02.2008 № 236-р (ред. от 25.03.2010) // Собрание законодательства РФ. 2008. № 9. Ст. 884.
6. О порядке проведения конкурсов или аукционов на право заключения договоров аренды, договоров безвозмездного пользования, договоров доверительного управления имуществом, иных договоров, предусматривающих переход прав владения и (или) пользования в отношении государственного или муниципального имущества, и перечне видов имущества, в отношении которого заключение указанных договоров может осуществляться путем проведения торгов в форме конкурса : приказ Федеральной антимонопольной службы РФ от 10.02.2010 № 67 // Российская газета. 2010. № 37.
7. Зябкин А. С. Рынок тепловой энергии и его специфика в классических и современных концепциях рыночных отношений // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 3 (16). С. 131–136.

REFERENCES

1. On the placement of orders for supply of goods, performance of activities, rendering services for the state and municipal demands : federal law dated 21.07.2005 # 94-FZ (revision as of 11.07.2011) // Collection of the RF legislation. 2005. # 30 (part 1). Article 3105.
2. On power saving and increasing of the power efficiency and the incorporation of revisions into some legislative enactments of the Russian Federation: federal law dated 23.11.2009 # 261-FZ (revision as of 18.07.2011) // Collection of the RF legislation. 2009. # 48. Article 5711.
3. On financial rent (leasing): federal law dated 29.10.1998 # 164-FZ (revision as of 08.05.2010) // Collection of the RF legislation. 1998. # 44. Article 5394.
4. Budget Code of the Russian Federation dated 31.07.1998 # 145-FZ (revision as of 06.04.2011) // Collection of the RF legislation. 1998. # 31. Article 3823.
5. On the list of goods (activities, services), placing of orders for supply (performance, rendering) of which is done by means of the auction: Decree of the RF Government dated 27.02.2008 # 236-r (revision as of 25.03.2010) // Collection of the RF legislation. 2008. # 9. Article 884.
6. On the procedure of conducting competitions or auctions for the right of making lease agreements, agreements of uncompensated use, agreements of the property trust management, other agreements providing for transition of the rights of ownership and (or) use as regards the state or municipal property, and the list of the types of property, regarding which the said agreements can be made by means of competitive bidding in the form of competition: order of the Federal antimonopoly service of the RF dated 10.02.2010 #67 // Russian newspaper. 2010. # 37.
7. Ziabkin A. S. The market of the heat power and its specificity in the classical and modern concepts of the market relations // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2011. # 3 (16). P. 131–136.

УДК 658.114
ББК 65.290.31

Базулин Александр Валентинович,
соискатель ученой степени канд. экон. наук,
старший преподаватель каф. менеджмента в градостроительстве, архитектуре и искусстве
Института архитектуры и искусств Южного федерального университета,
г. Ростов-на-Дону,
e-mail: 19681219@rambler.ru

МАЛОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В СФЕРЕ ПРОИЗВОДСТВА: КЛАСТЕРНЫЙ ПОДХОД

SMALL MANUFACTURING BUSINESS: CLUSTER APPROACH

Рассматривается малое предпринимательство с позиции общественного расширенного воспроизводства как один из факторов роста отечественной экономики. Анализируются исторические, экономические и правовые аспекты, ошибки, приведшие к появлению ряда проблем. Основные из них связаны с отсутствием доступа к ресурсам, формированием институциональной среды, инфраструктурой государственной поддержки, что продолжает негативно сказываться на его развитии, позволяя до сих пор рассматривать возможности малого предпринимательства лишь как потенциальные. Попытки их изучения и решения в отдельных взятых областях, к примеру в высшем образовании, пока не имели ощутимого успеха. По мнению автора, основной причиной является отводимая малому предпринимательству роль фактора снижения социальной напряженности и недооценка его возможностей в модернизационных процессах.

The article has reviewed small business from the point of view of the public expanded reproduction as one of the factors of the domestic economics growth. Historical, economic and legal aspects have been analyzed, as well as the mistakes resulted in the number of problems. Major problems are connected with the lack of access to resources, with the establishing of institutional environment, and infrastructure of the state support, which continues to negatively affect its development, allows considering the possibilities of small business as potential. Attempts to examine and resolve them in several areas, for example in the higher education, have not been successful yet. In the author's opinion, the basic reason is the role of small business as a factor of reduction of social pressure and underestimation of its possibilities in modernization processes.

Ключевые слова: расширенное воспроизводство, производственное предпринимательство, факторы производства, доступ к ресурсам, институциональная среда, творческо-поисковая функция, система субконтрактных связей, кластерный подход, инновационная инфраструктура поддержки, трансформация изобретений в инновации, конкурентные преимущества.

Keywords: expanded reproduction, manufacturing business, factors of production, access to resources, institutional environment, creative-search function, system of subcontracting relationships, cluster approach, innovation support infrastructure, transformation of inventions into innovations, competitive advantage.

Теория предпринимательства – это постоянно пополняющаяся система знаний о сущности и роли предпринимательской деятельности в обществе. Ее история сопоста-

вила с историей мировой экономической мысли, а динамизм – с необходимостью поиска наиболее эффективных решений по удовлетворению возрастающих потребностей общества. Этот естественный процесс, распространяющийся и на отношения с окружающей средой, носит всеобщий характер. На каждом этапе своего развития общество ставило перед предпринимательством соответствующие задачи, их решение требовало применения более совершенных методик и подходов к его изучению, определению оправданных форм развития, качественных и количественных характеристик. Выделялись различные направления и школы, позиционирующие свои методики на многочисленных критериях, признаках, характеристиках, трактовках оценок и тенденций развития, формирующие разные методологические и концептуальные подходы. Известным идеологом и критиком французского меркантилизма Ж. Б. Кольбером было определено, что основной функцией предпринимателя является увеличение вложений в собственное дело, внедрение технических новшеств и, как результат, снижение цен, расширение рынков сбыта, улучшение качества товаров. Постепенно происходила трансформация понимания сущности предпринимателя от предпринимателя-торговца к предпринимателю-промышленнику.

Предпринимательская способность, то есть при наличии ряда возможностей эффективное использование факторов производства, является специфическим видом человеческого ресурса. Его специфика состоит в желании и, главное, в умении в процессе производства (на основе коммерческой выгоды) внедрять совершенно новые виды производимого продукта, технологий, форм организации бизнеса при адекватной оценке последствий своих решений и действий. В зависимости от содержания и направленности предпринимательской деятельности, объекта приложения капитала и получения конкретных результатов, связи предпринимательской деятельности с основными стадиями производственного процесса различают следующие виды предпринимательства: производственное, коммерческо-торговое, финансово-кредитное, посредническое, страховое. Все эти виды, являясь самостоятельными, взаимно дополняют друг друга. Но с позиции расширенного общественного воспроизводства более перспективным для изучения является предпринимательская деятельность, направленная на производство непосредственно продукта, способного быть проданным или обмененным на другие товары или услуги.

Развитие отечественного производственного предпринимательства и, в частности, малого достаточно специфично, связано со сменой общественно-экономической формации. О его развитии можно говорить с начала 1990-х гг., когда были осуществлены первые шаги в области приватизации и произошло признание на государственном уровне индивидуальной трудовой деятельности, подтвержденное

выходом 19 ноября 1986 г. первого в СССР Закона «Об индивидуальной трудовой деятельности» [1]. В результате этих действий собственность граждан приобрела коммерческий и производственный характер. Продолжением процесса стало принятие закона о кооперации – создание правовой основы легальной трудовой деятельности в негосударственном секторе экономики и возникновение кооперативного движения, предприятий и производств, ставших прототипом малых производственных предпринимательских структур. В 1987 г. происходил рост числа активных кооперативов, что подтверждается ростом их объемов производства и продажи товаров (1987 г. – 330,7 млн руб., 1988 г. – 6,1 млрд руб., 1989 г. – 40,3 млрд руб.). За два года объем увеличился в 122 раза, в том числе в 1989 г. – в 6,6 раза. Кооперация, начав почти с нуля, к концу 1989 г. дала около 4 % всего национального продукта страны. Кооперативы выбирали для себя различные виды деятельности, но в основном нацеленные на производство товаров народного потребления. Так, на начало 1988 г. более 90 % данной продукции производилось на кооперативных предприятиях [2]. В этот период стали популяризироваться программы по поддержке и внедрению научно-технических идей, выдвигаемых на производствах, поощряющих интенсификацию производств через внедрение инновационных и рационализаторских предложений. Малочисленные участники предпринимательского сообщества основное свое время и деятельность созданных ими организаций посвящали поиску перспективных идей и открытых, не заполненных государством ниш формирующегося рынка. Для этого периода характерны деятельность центров научно-технического творчества, распространение бригадных подрядов, малочисленность участников предпринимательства и его экспериментальный характер.

Вторым этапом принято считать 1989 и 1990 гг. Для него характерно принятие законодательных актов, направленных на активизацию малых предприятий, в частности Закона СССР от 4 июня 1990 г. «О предприятиях в СССР» [3], Постановление Совмина СССР от 08.08.1990 № 790 «О мерах по созданию и развитию малых предприятий» [4]. Уже к началу 1991 г. кооперативами были охвачены более двадцати видов производства, в их числе строительные работы, работы по производству продукции производственно-технического назначения, сельскохозяйственные, организации досуга, транспортные услуги. Их численность достигла 134,6 тыс., было произведено товаров и услуг на сумму 42,6 млн руб. В промышленности предприятия со сравнительно небольшим объемом продукции составили 73,4 % от общего числа предприятий, состоящих на самостоятельном балансе. Вместе с тем их удельный вес в общем объеме продукции был равен 11,3 % [2].

Но при оценке развития кооперативного движения необходимо учитывать то, что практически весь кооперативный сектор развивался на основе государственного и во многом зависел от него. Более 80 % кооперативов было создано при государственных предприятиях, у которых были арендованы 60 % основных фондов [2]. Возникновение проблем в самих госпредприятиях (отвод участков под строительство, наличие свободных ресурсов) негативно отражалось на деятельности кооперативов. Одновременно с расширением сферы деятельности предпринимательства (в основном в виде кооперативов) этому периоду присуще и ухудшение материального обеспечения. Это было связано, во-первых, с отсутствием прямого выхода на потребительский рынок. Кооперативы работали в основном на внутреннее

потребление самого госпредприятия. В итоге не происходила реализация основной идеи, связываемой с развитием кооперации – удовлетворение спроса населения на товары широкого потребления. Во-вторых, намеченные реформы, которые должны были обеспечить перевод предприятий на полный хозрасчет, расширить их самостоятельность, привлечь иностранный капитал путем создания совместных организаций, развить кооперативную и частную формы собственности, проводились при сохранении старых институтов государственного управления и государственной собственности. Изменив положение предприятий принятием закона «О государственном предприятии (объединении)» [5], позволяющего самостоятельно выходить на внешний рынок и осуществлять совместную деятельность с иностранными партнерами, Правительство не внесло изменения в существующую систему экономики. Провозглашенное в принятых законодательных актах равноправие государственного и кооперативного секторов на практике лишь вызвало у чиновничества определенный страх перед расширением негосударственного сектора, а главное – страх потери над ним контроля. И в результате – принятие многочисленных рамочных законов и постановлений, ограничивающих развитие кооперации и рыночных отношений в целом (виды деятельности, налогообложение, собственность) [6]. Коррупционная реализация политики в области приватизации основных фондов, в том числе и основных средств кооперативов, созданных на базе госпредприятий, привела лишь к формированию узкой прослойки людей, получившей колоссальные доходы при фактическом обнищании основной части населения [7]. Кооперативы стали конкурировать с населением в приобретении многих видов товаров (стройматериалов, полуфабрикатов, ряда промышленных изделий). Расширение коммерческой деятельности кооперативов порождало или усиливало уже существующий дефицит многих видов продуктов в государственной торговле. Высокие цены на продукцию кооперативов и низкий уровень заработной платы работников госсектора вызывали недовольство населения. Это вызывало в обществе стойкое непонимание необходимости развития рыночной экономики, а нередко и противодействие этому. Результатом несовершенства в этот период налоговой политики государства и финансово-хозяйственных отношений стало сужение реального сектора экономики, разорение значительной части промышленных предприятий и кооперативов.

Рост уровня коммерциализации хозяйственных отношений, появление первых крупных и средних предпринимательских структур стали характерными признаками начала третьего этапа (1991–1992 гг.). Этому периоду присущи первые попытки создания на базе оставшихся профильными кооперативов акционерных обществ, предприятий совместной собственности и союзов. Но выпуск ими продукции, ввиду неснятых запретов и ограничений на хозяйственную деятельность, сдерживался. Сказывались ограничения в доступе к сырьевой базе, необходимым материалам, даже имеющему значительный износ оборудованию. Это привело к тому, что предприниматели были вынуждены сосредоточивать свои усилия на чисто коммерческой деятельности, не требующей долгосрочных и крупных материальных вложений. Подтверждением может служить зафиксированный тогда рост числа малых предприятий, занимающихся коммерческой деятельностью как основной. Количество малых предприятий увеличилось в 2,1 раза, а численность занятых в них составила 7,7 % от общего числа занятых в России [8]. В то же время наблюдалось формирование

рыночной инфраструктуры (посреднические организации, банки, товарные биржи и т. п.), происходило укрепление российских финансовых институтов. На фоне либерализации цен, роста инфляции происходило увеличение налоговых сборов, процентных ставок банковских кредитов, что не могло не повлиять на процесс инвестирования предпринимателями в развитие бизнеса. Как результат, за 1992 г. в России практически не возникло ни единого малого негосударственного предприятия, осуществляющего основную деятельность в производственной сфере [9].

1993 и 1994 гг. можно отнести к четвертому этапу развития малого предпринимательства в России. При проводимой широкомасштабной приватизации и развитии видов коммерческой предпринимательской деятельности наблюдалось свертывание начавшего развиваться кооперативного движения в производственной сфере (табл. 1).

Таблица 1

Ретроспективный анализ развития кооперации в 1988–1993 гг. [10]

Число действующих кооперативов, тыс.	1988	1989	1990	1991	1992	1993
Численность работающих, тыс. чел.	69,7	708,2	2 688	3 512	3 665	941,0
Объем реализации продукции за год, млн руб.	168,2	3 326	24 875	42 801	49 425	183 759
В том числе непосредственно населению, млн руб.	–	1 256	3 404	4 433	9 934	38 440

Увеличение численности собственников сопровождалось интенсивным вхождением малого предпринимательства в сферу услуг и торговлю. Торговля и посредническая деятельность предпринимателей сформировали достаточный объем капитала, что позволяло надеяться на переход к его инвестированию в производственную сферу. Но этого не произошло, и возможность использования основных преимуществ малого бизнеса (нацеленность в основном на местные рынки сбыта товаров, приближение товаров к потребителю, индивидуализация и дифференциация потребительского спроса, отсутствие или минимизация затрат на управленческие структуры, сокращение накладных расходов, снижение себестоимости продукции, быстрая реакция на изменение рыночной конъюнктуры, увеличение и изменение номенклатуры производимых товаров) осталась нереализованной.

Рассмотрим сложившееся сегодня соотношение производственного и непроизводственного секторов в пятилетнем периоде развития малого предпринимательства (табл. 2).

Таблица 2

Число малых предприятий по видам экономической деятельности (на конец 2010 г., %) [11–17]

Виды экономической деятельности малых предприятий	2005	2006	2007	2008	2009	2010
В сельском хозяйстве, охоте, лесном хозяйстве, рыболовстве	2,9	3,0	2,8	2,8	3,6	6,1
В добыче полезных ископаемых, производстве и распределении электроэнергии, газа, воды	0,7	0,5	0,8	0,9	1,0	0,5
В обрабатывающем производстве	12,3	12	11,3	10,7	10,3	16,1
В строительстве	11,2	11,3	11,5	11,9	12,1	14,1
В оптовой и розничной торговле, ремонте автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	45,8	45	44,9	42,4	41,1	29,8

Продолжение табл. 2

Виды экономической деятельности малых предприятий	2005	2006	2007	2008	2009	2010
В транспорте и связи	4,5	4,9	5,0	5,4	5,9	5,7
В операциях с недвижимостью, аренде и предоставлении услуг	15,5	15,8	15,9	17,5	18,0	17,5
В других видах деятельности	8,4	7,5	7,8	8,4	8,0	8,0

Под приведенное ранее определение производственного предпринимательства в широком смысле подпадает и сфера таких услуг, как ремонт автотранспортных средств, бытовых изделий, предметов личного пользования, услуги по перевозке пассажиров и грузов, обеспечение связи. Но в исследовании будут рассматриваться те его виды, которые включают в себя выпуск промышленной и сельскохозяйственной продукции производственно-технического назначения, потребительских товаров, строительных работ. Данный подход обоснован не только отсутствием возможности разделить статистические показатели официальной отчетности (показатель числа малых предприятий в оптовой и розничной торговле, ремонте автотранспортных средств, бытовых изделий и предметов личного пользования), но и необходимостью оценки малого бизнеса с позиции процесса расширенного воспроизводства.

Как видно из представленных данных, в 2005 г. рост числа малых предприятий достиг отметки в 979,3 тыс. при соотношении 72,9 % непроизводственного сектора. В 2006 г. тенденция к росту числа малых фирм сохранилась (1 032,8 тыс.), но и соотношение продолжало увеличиваться в сторону непроизводственного сектора (73,2 %). Продолжалось это и в 2007, и в 2008 гг. соответственно при числе 1 137,4 тыс. малых предприятий (73,6 %), 1 347,667 тыс. (73,7 %). И это уже можно было бы назвать тенденцией, если бы ситуация с этими показателями не начала меняться в 2009 г. (1 602,491 тыс. и 73,0 % непроизводственного сектора). Кризис начал сказываться в уменьшении числа фирм, работающих в торговле (их доля сократилась до 41,1 %). В свою очередь, принимаемые меры господдержки предприятий, работающих в сельском хозяйстве, привели к росту их числа (3,6 %), возросла и доля строительных организаций (12,1 %). Здесь рост их численности на конец года скорее можно связать с принятием закона о саморегулировании в строительной сфере, необходимостью легального выхода на рынок и получения допусков к проведению работ как членов СРО, чем с их реальным увеличением. Еще более показательным является сократившаяся доля обрабатывающих предприятий (10,3 %). То есть тенденция к ослаблению позиций малых предприятий в отраслях материального производства сохранилась. Оценить состояние малого бизнеса в принятых выше параметрах и представлениях по их полному кругу до опубликования данных на конец 2010 г. не представляется возможным. Это связано с тем, что ведение статистических наблюдений за деятельностью малых предприятий в соответствии с Правилами проведения выборочных статистических наблюдений за деятельностью субъектов малого и среднего предпринимательства, утвержденными Постановлением Правительства РФ от 16 февраля 2008 г. № 79 «О порядке проведения выборочных статистических наблюдений за деятельностью субъектов малого и среднего предпринимательства», осуществляется без учета микропредприятий. Но оценить состояние производственного сектора малого бизнеса можно по имеющимся на данный момент отчетам Росстата, принимая взаимосвязь сектора малой и большой экономики [13].

В целом по состоянию на 1 октября 2010 г. в России было зарегистрировано 219,7 тыс. малых предприятий, что на 3,5 % меньше, чем в конце 2009 г. [15]. Количество малых предприятий в расчете на 100 тыс. жителей уменьшилось на 5,7 ед. и составило 154,8 ед. Определим, в каком секторе относительно 2009 г. произошло сокращение малых фирм (без учета микропредприятий). Рассмотрим численность в принятом нами как производственный секторе. Общее количество малых предприятий на конец 2009 г. – 227,8 тыс., из них, тыс.:

- в сельском хозяйстве, охоте, лесном хозяйстве, рыболовстве – 14,7;
- добыче полезных ископаемых – 1,089;
- производстве и распределении электроэнергии, газа, воды – 2,6;
- обрабатывающем производстве – 36,5;
- строительстве – 32,5 тыс., или 26 % от общего числа малых предприятий. Общее количество малых предприятий на июль 2010 г. – 219,6 тыс., из них тыс.:
- сельском хозяйстве, охоте, лесном хозяйстве, рыболовстве – 14,1;
- добыче полезных ископаемых – 1,1;
- производстве и распределении электроэнергии, газа, воды – 2,8;
- обрабатывающем производстве – 35,3;
- строительстве – 30,9, или те же 26 % от общего числа малых предприятий [14].

Оценка состояния малых предприятий не будет полной без ее качественной составляющей. Возможно, падение численности нивелируется интенсификацией их деятельности? Рассмотрим такой важный показатель, как оборот малых предприятий.

Оборот малых предприятий в 2007 г. составил 15 468,9 млрд руб. и распределился следующим образом, млрд руб.:

- в сельском хозяйстве, охоте, лесном хозяйстве, рыболовстве – 145,8;
- добыче полезных ископаемых – 59,4;
- производстве и распределении электроэнергии, газа, воды – 41,0;
- обрабатывающем производстве – 1 401,1;
- строительстве – 1 265,6, что составило 18,8 % от оборота малых предприятий [11].

Оборот малых предприятий в 2008 г. составил 18 727,6 (с учетом микропредприятий) млрд руб. и распределился следующим образом, млрд руб.:

- в сельском хозяйстве, охоте, лесном хозяйстве, рыболовстве – 255,6;
- добыче полезных ископаемых – 76,9;
- производстве и распределении электроэнергии, газа, воды – 69,0;
- обрабатывающем производстве – 1 831,1;
- строительстве – 1 707,5, что составило 21 % от оборота малых предприятий [12].

Оборот малых предприятий в 2009 г. (без микропредприятий) составил 16 873,1 млрд руб. и распределился следующим образом, млрд руб.:

- в сельском хозяйстве, охоте, лесном хозяйстве, рыболовстве – 285,4;
- добыче полезных ископаемых – 64,6;
- производстве и распределении электроэнергии, газа, воды – 77,8;
- обрабатывающем производстве – 1 460,3;
- строительстве – 1 546,9, что составило 20,2 % от оборота малых предприятий [14].

В первом полугодии 2010 г. – 4 454,5 млрд руб. – и распределился следующим образом, млрд руб.:

- в сельском хозяйстве, охоте, лесном хозяйстве, рыболовстве – 95,7;
- добыче полезных ископаемых – 22,2;
- производстве и распределении электроэнергии, газа, воды – 33,9;
- обрабатывающем производстве – 51,7;
- строительстве – 416,3, что составило 13,9 % от оборота малых предприятий (без учета микропредприятий) [15].

Из представленных данных видно, что интенсификации деятельности малых предприятий в отраслях материального производства также не наблюдается.

Производственное предпринимательство всегда считалось ведущим видом предпринимательства и относилось к числу общественно необходимых и одновременно самых сложных видов бизнеса, именно в нем формируется основа современной рыночной экономики – массовое производство. Его основная функция – организация производства – подразумевает соединение трех главных условий: объединение факторов производства; разработку или приобретение технологии; доступность ресурсов [18]. Для малых предприятий характерны значительный потенциал роста и гибкость рыночного поведения, но для реализации этого потенциала требуется обеспечение доступа к ресурсам, дающим практическую возможность малым предприятиям осуществлять активную предпринимательскую деятельность, определенный уровень поддержки со стороны государства, выраженный в качестве формирующейся институциональной среды.

В имеющихся сегодня научных публикациях и исследованиях прослеживается борьба двух принципиальных подходов, или концепций развития предпринимательства: концепции невмешательства со стороны государства, подразумевающей развитие предпринимательства на сугубо рыночных законах, и концепции регулирования его развития. Тот значительный дисбаланс, который сложился сегодня в сферах приложения предпринимательских усилий, условия экономического развития, которые в ходе воспроизводственного цикла обостряются, заставляют рассматривать предпринимательство, особенно малое, как объект управления, не отрицая как составляющей его управления рыночных механизмов. Необходимо здесь, как и в области развития экономики в целом и отдельных отраслей, соблюдать соотношение между рыночными факторами и государственным воздействием. Для формирования малого производственного бизнеса и реализации его инновационного потенциала – творческо-поисковой функции – необходимо создание благоприятной внешней или институциональной среды функционирования, комплекса соответствующих экономических, организационно-правовых, социально-психологических, политических и научно-технических условий, формируемых прежде всего целенаправленной государственной политикой [18]. В качестве важнейших элементов этой среды должны рассматриваться банки и инвестиционно-финансовые компании, специализированные на посредническо-сбытовой деятельности центры, страховые организации, центры подготовки и переподготовки кадров, учебные и научные организации, проектные и консалтинговые центры, биржи труда и центры занятости, лизинговые компании, маркетинговые центры, внедренческие и инжиниринговые центры, бизнес-инкубаторы, крупные производственные компании, средства связи и обработки информации, информационные банки, общества взаимного

кредитования, поставщики всех необходимых видов ресурсов с входящими в нее структурами, сформированными государственными органами управления на всех уровнях. Оценка эффективности реализации основной цели создания такой среды – формирование условий для малого предпринимательства – должна отражать, прежде всего, рост его конкурентоспособности в современных условиях. Реализация выдвинутых положений отводит ключевую роль в становлении малого предпринимательства и его инновационного сектора системе институтов его поддержки, или, как ее еще можно назвать, инновационной инфраструктуре. Она, исходя из результатов проведенного исследования и анализа опыта экономически развитых стран, включает три основные составляющие:

- формирование ряда специализирующихся на оказании любых форм поддержки малым предприятиям организаций, имеющих разные виды собственности. При этом важнейшим является объем и содержание их стимулирования со стороны государственных структур;

- создание и развитие профильных центров по формированию на базе перспективных бизнес-проектов малых инновационных фирм, их сопровождение;

- определение перспективных направлений отраслевого развития и создание на их базе привлекательных для предпринимательства условий. Реализации выдвинутых требований к такой инфраструктуре, обладающей количественными и качественными характеристиками, удовлетворяющей потребности малого производственного предпринимательства, способствует кластерный подход, обеспечивающий интеграцию малых производственных предприятий в экономический комплекс крупных и средних бизнес-структур и реализацию потенциала малого предпринимательства. Эффект концентрации, соединения в готовом продукте труда производителей разных форм собственности и доведение его до конечного потребителя производит мощное мультипликативное воздействие на экономику [19].

Высокая концентрация основных и смежных производств положительно отражается и на развитии самой структуры кластера и будет способствовать расширению, возникновению новых кластеров – кластеров малого бизнеса, представляющих собой вертикальные и горизонтальные цепи предприятий, обеспечивающих друг друга необходимыми ресурсами. Более того, практика свидетельствует о том, что часть наиболее активных в плане поиска и реализации технологических новшеств малых предприятий находится в сфере интересов крупных производственных структур. А их устойчивое положение на соответствующем рынке, инвестиционная привлекательность зависят от качества такого взаимоотношения с крупным промышленным производством и достаточной обеспеченности государственной поддержкой на всех уровнях властных структур. Взаимодействие малого и крупного бизнеса сегодня продолжает оставаться на уровне создания системы субподрядных и субконтрактных связей. Изучение складывающейся сегодня в России системы таких отношений, поддерживаемой Торгово-промышленной палатой России и ее региональными представительствами, показало что она рассматривается лишь как поддержка предприятий малого производственного бизнеса. На основе субконтрактных договоров малому бизнесу поручается изготовление частей изделий давно уже выпускаемой продукции, изделий для сборки узлов и агрегатов, снятых с серийного производства, не имеющих перспектив для развития и со-

здания технологического процесса на производстве, единичных заказов или заказов, являющихся непрофильными для головного предприятия, где их изготовление потребует привлечения дополнительных ресурсов. То есть система, в которой малое предприятие выступает лишь субконтрактором, не в состоянии реализовать его творческо-поисковую функцию. Используются, вместо горизонтальных, вертикально выстроенные связи, обеспечивающие малым субподрядчикам краткосрочные договоры и лишаящие их возможности формировать поставщиков последующих уровней. Да, это в определенной мере снижает потенциальную внешнюю угрозу конкуренции, свойственную свободному рынку, но не в достаточной степени способствует проявлению и реализации присущих предпринимательству функций. Рассматривать возможности механизма субконтрактных отношений необходимо в плоскости реализации малым бизнесом его инновационного стремления, буквально материализации разработок, технологических бизнес-идей с использованием материальной базы крупных производств, возможностей их научных центров и лабораторий. В такой системе контрактором должно выступать малое предприятие, а субконтрактором – уже крупный и средний бизнес, извлекая и для себя пользу в инновациях. При реализации кластерного подхода станет возможным выделить как основную стратегию формирования и развития кластера, направленную на создание новых горизонтальных сетей сотрудничества, что приведет к эффективной трансформации изобретений в инновации, а инноваций – в конкурентные преимущества [19].

Динамично развивающиеся кластеры привлекают крупные инвестиции и внимание государственных структур, что отражается и на развитии малых предприятий, входящих в их структуры. Тесное взаимодействие малого бизнеса со средним и крупным может вызвать и определенный отрицательный эффект – потерю присущей ему самостоятельности. Здесь важной проблемой формирования сектора малого бизнеса как части промышленного кластера станет его самоорганизация и реальные мотивационные действия, побуждающие к объединению, определение необходимой степени взаимодействия и уровня защитного поведения при интеграции с партнерами. Кластерный подход позволяет получить необходимые инструменты и методологию, служить основой формирования взаимовыгодных связей крупного, среднего и малого предпринимательства в сфере производства. Это, в свою очередь, позволит малым предпринимательским структурам, вошедшим в число участников кластера, рассчитывать на определенную стабильность, которая крайне необходима при осуществлении инновационной деятельности, а результатом станет выход на рынки новых конкурентоспособных продуктов. В современных экономических условиях высокотехнологичное производство должно базироваться только на процессах, обеспечивающих интеграцию научных знаний в сферу производственных отношений. И обеспечивается это, исходя из мирового опыта, не отдельными, пусть даже инновационными, предприятиями, созданными для увеличения концентрации инновационной мысли, а их объединениями, группами, кластерами с высокоорганизованными горизонтальными связями. Кластерный подход, являясь уже для многих стран с развитой экономикой в достаточной степени апробированным и признанным, продолжает вызывать у российских властей чувство «стойкой неопределенности» в порядке собственных действий и часто приводит к отказу от его реализации и возвращению к отраслевому развитию,

что, несомненно, будет иметь положительный эффект для экономики, но не позволит в достаточной степени повысить эффективность взаимодействия ее различных секторов. Итак, кластерный подход, первоначально используемый

в исследованиях проблем конкурентоспособности, может применяться при решении все более широкого круга задач, в частности как основа взаимодействия крупного, среднего и малого предпринимательства в сфере производства.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Об индивидуальной трудовой деятельности : закон СССР от 19.11.1986 (ред. от 14.03.1988, с изм. от 25.12.1990) // Ведомости ВС СССР. 1986. № 47. Ст. 964 (утратил силу).
2. Блинов А. Эволюция развития кооперативного движения в России [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.e-xecutive.ru/commuNity/articles/632821/> (дата обращения: 02.12.2011).
3. О предприятиях в СССР : закон СССР от 04.06.1990 № 1529-1 // Ведомости СНД и ВС СССР. 1990. № 25. Ст. 460 (утратил силу).
4. О мерах по созданию и развитию малых предприятий : постановление Совмина СССР от 08.08.1990 № 790 // Бюллетень нормативных актов министерств и ведомств СССР. 1990. № 12.
5. О государственном предприятии (объединении) : закон СССР от 30.06.1987 // Ведомости ВС СССР. 1987. № 26. Ст. 385.
6. Воеводина Н., Дусенбаев А. Экономическая история России : учеб. пособие. М.: Юстиц-Информ, 2010. 198 с.
7. Макаров Д. Экономические и правовые аспекты теневой экономики в России // Вопросы экономики. 1998. № 3. С. 38–54.
8. Тихонова Н. Е., Чепуренко А. Ю. Предпринимательский потенциал российского общества // Мир России. 2004. № 1. С. 116–145.
9. Штоффреген Х., Смолянский С. В. Информационный бюллетень. Производственные кооперативы: новый старт – новые возможности [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.smb.ru/analytics.html?id=pr_coop1 (дата обращения: 02.12.2011).
10. Блинов А., Шапкин И. Н. Малое предпринимательство: теория и практика. М.: Дашков и К, 2003. 356 с.
11. Российский статистический ежегодник 2008 // Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/regl/b08_13/Main.htm (дата обращения: 02.12.2011).
12. Российский статистический ежегодник 2009 // Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/regl/b09_13/Main.htm (дата обращения: 02.12.2011).
13. Промышленность России 2010: стат. сб. // Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/regl/b10_48/Main.htm (дата обращения: 02.12.2011).
14. Российский статистический ежегодник 2010 // Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/regl/b10_13/Main.htm (дата обращения: 02.12.2011).
15. Социально-экономическое положение России (январь – август 2010 года): доклад // Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/publishing/catalog/periodicals/doc> (дата обращения: 02.12.2011).
16. Российский статистический ежегодник 2006 // Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/regl/b06_13/Main.htm (дата обращения: 02.12.2011).
17. Российский статистический ежегодник 2007 // Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.gks.ru/bgd/regl/b07_13/Main.htm (дата обращения: 02.12.2011).
18. Общественный совет по малому предпринимательству при губернаторе Санкт-Петербурга [Электронный ресурс]. Аналитическая записка // Малый производственный бизнес: проблемы и перспективы. СПб., 2006. Режим доступа: <http://www.bishelp.ru> (дата обращения: 02.12.2011).
19. Бондаренко В. Малые предприятия в системе кластеров [Электронный ресурс] // Бизнес для всех. 2005. № 35 (507). Режим доступа: <http://www.businesspress.ru> (дата обращения: 02.12.2011).
20. Абалкин Л. И., Абрамова М. А., Алексеев А. И. Национальная экономика. М.: Экономист, 2007. 864 с.
21. Авилова А. В., Приписнов В. А., Чепуренко А. Ю. Малое предпринимательство в России: состояние и перспективы // Мир России. 1994. № 2. С. 23–46.
22. Алимова Т. А. Социально-экономические условия и государственная поддержка малого бизнеса // Вопросы статистики. М., 2007. № 7. С. 44–48.
23. Архипов А. Ю., Мартишин Е. М., Фомичева Е. В. Развитие России в условиях глобализации мировой экономики // Экономический вестник РГУ. 2008. Т. 6. № 3. С. 150–168.
24. Бабаева Л. В., Лапина Г. П. Малый бизнес в России в эпоху экономических реформ : монография. М., 1997. 193 с.
25. Блинов А. О., Федюлин А. А., Мингалев В. С. Государство и бизнес: механизм реализации. М.: ГАСБУ, 1998. 356 с.
26. Бусыгин А. В. Предпринимательство. Основной курс. М.: ИНФРА-М, 1998. 608 с.
27. Бухвальд Е. М., Виленский А. В. Роль субъектов Федерации в формировании инновационной модели развития экономики России. М.: Либроком, 2009. 232 с.
28. Валигурский Д. И. Предпринимательство: развитие, государственное регулирование, перспективы. М.: Дашков и К, 2002. 332 с.
29. Егорова Н. Е., Мареный М. А. Малые предприятия: предпринимательские стратегии и кооперация. М.: Спутник, 2004. 198 с.
30. Емельянов А. В. Приватизация и свобода предпринимательства // Гражданин и право. 2006. № 2. С. 22.

31. Игнатъев А. М., Крутик А. Б. Проблемы становления малого бизнеса в России. СПб.: СПбУЭФ, 1997. 312 с.
32. Иоффе А. Только развитие предпринимательства обеспечит ускорение роста экономики // Бизнес для всех. 2002. № 10. С. 23–29.
33. Лапуста М. Г. Предпринимательство. М.: Инфра-М, 2010. 608 с.
34. Магомедов Ш. М. Экономико-организационные основы развития предпринимательства в России. М.: Прометей, 1993. 185 с.
35. Мильнер Б. З. Инновационное развитие: экономика, интеллектуальные ресурсы, управление знаниями. М.: ИНФРА-М, 2009. 624 с.
36. Морозова Т. В. Юридические аспекты государственной поддержки субъектов малого предпринимательства в РФ // Право и экономика. 2006. № 11. С. 19–24.
37. Мохначев С. А., Мохначева Е. С. Государственные регуляторы в региональной системе предпринимательства // Право и экономика. 2009. № 8. С. 68–71.
38. Шаров А. В. Новые формы государственной поддержки малого предпринимательства // Предприниматель без образования юридического лица. ПБОЮЛ. 2005. № 4. С. 43–50.
39. Штульберг Б. М., Введенский В. Г. Региональная политика России: теоретические основы, задачи и методы реализации. М.: Гелиос, 2000. 208 с.
40. Шумпетер Й. Теория экономического развития. Исследование предпринимательской прибыли, капитала, процента и цикла конъюнктуры. М.: Прогресс, 1983. 455 с.
41. Малое предпринимательство в России: прошлое, настоящее и будущее / Е. Г. Ясин, А. Ю. Чепуренко, В. В. Буев, О. М. Шестоперов. М.: Новое изд-во, 2004. 398 с.
42. Чепуренко А., Буев В. Малое предпринимательство в России: прошлое, настоящее и будущее. М.: Новое изд-во, 2004. 268 с.

REFERENCES

1. On individual labor activity: law of the USSR dated 19.11.1986 (revisions as of 14.03.1988, revised as of 25.12.1990) // Bulletin of the USSR VS. 1986. # 47. Article 964 (currently the document has lost its effect).
2. Blinov A. Evolution of development of cooperatives in Russia [Electronic resource]. Access mode: <http://www.e-xecutive.ru/communitiy/articles/632821/> (date of viewing: 02.12.2011).
3. On the enterprises in the USSR: law of the USSR dated 04.06.1990 # 1529-1 // Bulletin of the USSR VS and SND. 1990. # 25. Article 460 (currently the document has lost its effect).
4. On the measures for establishing and development of small businesses: decree of the USSR Board of Ministries dated 08.08.1990 # 790 // Bulletin of regulatory documents of the ministries and directorates of the USSR. 1990. # 12.
5. On the state enterprise (association): law of the USSR dated 30.06.1987 // Bulletin of the USSR VS. 1987. # 26. Article 385.
6. Voevodina N., Dusenbayev A. Economic history of Russia: textbook. M.: Yustits-Inform, 2010. 198 p.
7. Makarov D. Economic and legal aspects of the shadow economics in Russia // Issues of economics. 1998. # 3. P. 38–54.
8. Tikhonova N. E., Chepurensky A. Yu. Entrepreneurial potential of the Russian society // World of Russia. 2004. # 1. P. 116–145.
9. Shtoffregen H., Smolyansky S.V. Information bulletin. Production cooperatives: new start – new opportunities [Electronic resource]. Access mode: http://www.smb.ru/analytics.html?id=pr_coop1 (date of viewing: 02.12.2011).
10. Blinov A., Shapkin I. N. Small business: theory and practice. M.: Dashkov and Co, 2003. 356 p.
11. Russian statistic annual bulletin 2008 // Federal service of the state statistics [Electronic resource]. Access mode: http://www.gks.ru/bgd/regl/b08_13/Main.htm (date of viewing: 02.12.2011).
12. Russian statistic annual bulletin 2009 // Federal service of the state statistics [Electronic resource]. Access mode: http://www.gks.ru/bgd/regl/b09_13/Main.htm (date of viewing: 02.12.2011).
13. Statistic bulletin Industry in Russia in 2010 // Federal service of the state statistics [Electronic resource]. Access mode: http://www.gks.ru/bgd/regl/b10_48/Main.htm (date of viewing: 02.12.2011).
14. Russian statistic annual bulletin 2010 // Federal service of the state statistics [Electronic resource]. Access mode: http://www.gks.ru/bgd/regl/b10_13/Main.htm (date of viewing: 02.12.2011).
15. Report Social-economic condition of Russia (January – August 2010) // Federal service of the state statistics [Electronic resource]. Access mode: <http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/publishing/catalog/periodicals/doc> (date of viewing: 02.12.2011).
16. Russian statistic annual bulletin 2006 // Federal service of the state statistics [Electronic resource]. Access mode: http://www.gks.ru/bgd/regl/b06_13/Main.htm (date of viewing: 02.12.2011).
17. Russian statistic annual bulletin 2007 // Federal service of the state statistics [Electronic resource]. Access mode: http://www.gks.ru/bgd/regl/b07_13/Main.htm (date of viewing: 02.12.2011).
18. Public board for small business under the guide of Saint-Petersburg governor [Electronic resource]. Analytical memo // Small production business: issues and prospects. SPb., 2006. Access mode: <http://www.bishelp.ru> (date of viewing: 02.12.2011).
19. Bondarenko V. Small businesses in the system of clusters [Electronic resource] // Business for everybody. 2005. # 35 (507). Access mode: <http://www.businesspress.ru> (date of viewing: 02.12.2011).
20. Abalkin L. I., Abramov M. A., Alekseyev A. I. National economics. M.: Economist, 2007. 864 p.
21. Avilov A. V., Pripisnov V. A., Chepurensky A. Yu. Small business in Russia: condition and prospects // World of Russia. 1994. # 2. P. 23–46.

22. Alimova T. A. Social economic conditions and the state support of small business // Issues of statistics. М., 2007. # 7. P. 44–48.
23. Arkhipov A. Yu., Martishin E. M., Fomicheva E. V. Development of Russia in the conditions of globalization of the world economy // Economic bulletin of RGU. 2008. V. 6. # 3. P. 150–168.
24. Babayeva L. V., Lapina G. P. Small business in Russia at the time of economic reforms: monography. М., 1997. 193 p.
25. Blinov A. O., Fedulin A. A., Mingalev V. S. The state and business: mechanism of implementation. М.: GASBU, 1998. 356 p.
26. Busygin A. V. Entrepreneurship. Basic course. М.: INFRA-M, 1998. 608 p.
27. Bukhvald E. M., Vilensky A. V. Role of the Federal entities in establishing of innovation model of economic development of Russia. М.: Librokom, 2009. 232 p.
28. Valigursky D. I. Entrepreneurship: development, state regulation, prospects. М.: Dashkov and Co, 2002. 332 p.
29. Egorov N. E., Mareny M. A. Small businesses: entrepreneurial strategy and cooperation. М.: Sputnik, 2004. 198 p.
30. Emelyanov A. V. Privatization and freedom of business // Citizen and law. 2006. # 2. P. 22.
31. Ignatyev A. M., Krutik A. B. Issues of small business development in Russia. SPb.: SPbYEF, 1997. 312 p.
32. Ioffe A. Only business development shall provide for acceleration of economic growth // Business for everybody. 2002. # 10. P. 23–29.
33. Lapusta M. G. Entrepreneurship. М.: Infra-M, 2010. 608 p.
34. Magomedov Sh. M. Economic-organizational bases of business development in Russia. М.: Prometey, 1993. 185 p.
35. Milner B. Z. Innovation development: economics, intellectual resources, knowledge management. М.: INFRA-M, 2009. 624 p.
36. Morozova T. V. Legal aspects of the state support of the small business in the RF // Law and economics. 2006. # 11. P. 19–24.
37. Mokhnachev S. A., Mokhnacheva E. S. State regulators in regional system of business // Law and economics. 2009. # 8. P. 68–71.
38. Sharov A. V. New forms of the state support of small business // Private entrepreneur. PBOYuL. 2005. # 4. P. 43–50.
39. Shtulberg B. M., Vvedensky V. G. Regional policy in Russia: theoretical bases, objectives and methods of implementation. М.: Gelios, 2000. 208 p.
40. Shumpeter J. Theory of economic development. Examination of business income, capital, interest and competitive cycle. М.: Progress, 1983. 455 p.
41. Small business in Russia: past, present and future / E. G. Yasin, A. Yu. Chepurenko, V. V. Buev. O. M. Shestoporov. М.: New printing house, 2004. 398 p.
42. Chepurenko A., Byev V. Small business in Russia: past, present and future. М.: New printing house 2004. 268 p.

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/>

Держите, выдумывайте, предлагайте.

Это ваш шанс!

Мы ждем вас в наших павильонах!

09. – МАРКЕТИНГ

УДК 339.378
ББК 65.291.33

Сотникова Татьяна Владимировна,
соискатель каф. социальной психологии,
старший преподаватель каф. эргономики и инженерной психологии
Санкт-Петербургского государственного университета,
г. Санкт-Петербург,
e-mail: spacesot@yandex.ru

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ КОМАНД В СБЫТОВЫХ ПОДРАЗДЕЛЕНИЯХ ПРЕДПРИЯТИЯ

PECULIARITIES OF THE TEAMS BUILDING IN THE SALES DEPARTMENTS OF THE COMPANY

В современное время высококонкурентного рынка для предприятий, у которых в силу специфики главным преимуществом является клиентоориентированность, самым важным становится вопрос формирования эффективно работающих команд. Командная работа в деятельности сбытовых подразделений имеет гораздо больше преимуществ, чем работа «одиночек». Эффективность рабочей деятельности команд будет тем выше, чем качественнее будет проведен этап их формирования, чем точнее будут учитываться социально-психологические факторы, влияющие на процесс продаж в компании. В статье описаны условия, необходимые для эффективной командной работы в продажах, негативные факторы, возникающие в процессе создания команды, и инструменты устранения или минимизации этих проблем.

Currently, at the time of highly-competitive market, the issue of effectively operating teams building is becoming the most important for the companies, which major advantage is the client orientation due to their specifics. The teamwork in the activity of the sales divisions has much more advantages than the "single" work. The effectiveness of the team activity will be the higher, the better the stage of their formation will be held, and the more accurate the socio-psychological factors influencing the process of sales of the company will be taken into account. The article has described the conditions necessary for the effective team work in the sales; negative factors arising in the process of the teambuilding, and the tools for elimination or minimization of such problems.

Ключевые слова: командообразование, социально-психологические факторы командообразования, распределение ролей в команде, эффективность сбытовых команд, синергетический эффект, человеческий фактор, преимущества командной работы, формирование рабочих команд, принципы организации командной деятельности, негативные факторы командообразования.

Keywords: teambuilding, socially-psychological factors of team-building, distribution of roles in the team, efficiency of sales teams, synergy effect, human factor, advantages of team work, work teams building, principles of arrangement of the team of activity, negative factors of the teambuilding.

Вопросы командной деятельности начали интересовать людей достаточно давно, и не случайно. Еще в доисторические времена «добывать мамонта» было нелегко в одиночку, и на охоту ходили «группами».

В XXI в. важность рассмотрения вопроса эффективного командообразования возросла многократно в связи с возникновением проблем организационного и технологического развития, таких как:

– усложнение бизнес-процессов и увеличение функционального состава организаций, требующих минимизации времени принятия управленческих решений и повышения его эффективности;

– высокая конкурентная среда в разных отраслях экономики и, как следствие, развитие в организациях принципов «клиентоориентированности» (ориентация на потребителей, формирование его новых, «невяных» потребностей), которые основываются на инновационных идеях, творческом подходе к решениям, оперативном обмене информацией;

– необходимость увеличения производительности труда, которая во многом зависит от осознания принадлежности отдельного сотрудника к «философии общего дела» и имеет большое значение как мотивирующий фактор рабочей деятельности.

В ситуации высокой рыночной конкуренции, учащающихся экономических и политических кризисов, технических инноваций и информационной насыщенности рабочего процесса возникает все больше предпосылок для работы командой, а не в одиночку. Для того, чтобы определить необходимые механизмы и факторы, влияющие на эффективную совместную деятельность людей в современных организациях, необходимо проводить дополнительные исследования, создавать новые подходы и инструменты командной работы, основанные на законах философии, психологии и других наук.

Формирование рабочих команд любого типа и направленности представляет собой сложный социально-психологический процесс, требующий высокого профессионализма руководителей, создающих команды, а также больших усилий (психологических, трудовых, интеллектуальных) от сотрудников коллектива. Поэтому руководители предприятий находятся в постоянном поиске наиболее эффективных методик управления продажами, конструктивного общения с клиентами, переходят на более высокий уровень обслуживания, анализируют коммерческие и финансовые составляющие, устраивают «мозговые штурмы» для разработки новых конкурентных преимуществ. Причем легко воспроизводимые преимущества – это снижение цен, скидки, бонусы, гибкие схемы оплаты, условия доставки. К трудно воспроизводимым преимуществам относятся единая команда профессиональных продавцов и лояльные клиенты.

Начиная формировать рабочую команду в отделе продаж предприятия, необходимо опираться на основные принципы организации командной деятельности [1, с. 18]:

1. Принцип коллективного исполнения работы: каждый член команды выполняет ту часть работы, которая ему поручена самой командой, а не входит в перечень его функциональных обязанностей (хотя совпадение не исключается).

2. Принцип коллективной ответственности, предусматривающий ответственность команды в целом за успешность выполнения работы в целом. И в случае, если по вине какого-либо члена команды успешность решения задачи снижается, вся команда в целом теряет в доверии, стимулировании и признании.

3. Принцип единой для команды формы стимулирования, оплаты за конечный результат.

4. Принцип адекватного стимулирования команды за конечный результат. Нередко общественное признание оказывается более ценным стимулом, чем материальное вознаграждение.

5. Принцип автономного самоуправления команды: управление командой осуществляется ее лидером (руководителем), а не административным руководством организации. Хотя задачи для выполнения могут ставиться руководством организации, распределение ролей и функций, выбор методов решения задачи определяются самой командой.

6. Принцип повышенной исполнительской дисциплины, добровольно принимаемый каждым членом команды.

7. Принцип добровольности вхождения в команду. Авторы подчеркивают значимость этого принципа и определяют его как ключевой, считая, что в ее состав может быть включен только тот, кто добровольно изъявил готовность к этому на основе полного знания и понимания всех условий ее деятельности.

Не менее важным фактором командообразования является организационно-культурный контекст существования команды (характеристики внешней и внутренней среды рабочей деятельности коллектива) [2, с. 288–289].

К внешним факторам относятся следующие характеристики:

- организационная структура;
- уровень управленческих и профессиональных компетенций топ-менеджмента организации;
- политическая и экономическая ситуация в мире;
- уровень неопределенности и рисков;
- частота и сила стрессовых воздействий.

К внутренним факторам относятся следующие характеристики:

- степень требуемой официальности при выполнении работы;
- степень сочетания послушания и инициативы от подчиненных;
- значение, которое придается соблюдению правил внутреннего распорядка;
- наличие стандартов и регламентов рабочей деятельности;
- основательность и период планирования работы;
- готовность топ-менеджмента к делегированию полномочий и ответственности;
- наличие опыта работы с командами (для менеджеров) и в командах (для исполнителей);
- система подбора, оценки и развития членов команды;
- специфика бизнеса и отраслевые особенности;
- система мотивации и оплаты труда в организации.

Таким образом, процесс формирования рабочей команды – это не только организационная инициатива, посредством которой делегируются задачи и ответственность ее членам, но и разработка эффективного механизма командообразования для достижения единой командной цели с наилучшими результатами и учетом специфики внешней и внутренней организационной среды.

Еще на этапе формирования команды следует предусмотреть способы и стандарты внутренних коммуникаций в команде. Также заранее должны быть определены и выделены команде необходимые ресурсы для выполнения ее работы.

Как правило, **цели команды продаж** напрямую зависят от стратегических целей предприятия и политики сбыта, например:

- получение стабильной прибыли;
- максимальное удовлетворение спроса потребителей;
- завоевание определенной доли рынка и территорий;
- конкурентоспособность продукта и технологий работы;
- создание положительного имиджа предприятия;
- управление каналами распределения;
- управление взаимоотношениями с клиентами;
- стабильность и устойчивость бизнеса.

После формулирования общих целей и определения задач и мероприятий на ближайший период можно декомпозировать эти цели на членов команды, распределять совместным решением их роли, функции, ответственность.

Для достижения высокого уровня коммерческих показателей в команде и возникновения синергетического эффекта (ситуация, когда физические и интеллектуальные усилия одного умножаются на усилия других) необходимо выполнение ряда условий и исключение негативных факторов (табл. 1).

Таблица 1

Условия и факторы, влияющие на эффективность командной работы

Условия, необходимые для эффективной командной работы	Негативные факторы (проблемы), возникающие в процессе формирования команды продаж	Инструменты минимизации проблем при формировании команды продаж
1. Достижение, удовлетворение членами команды личных и групповых целей, ценностей и интересов	1.1. Командные цели и интересы не определены либо не донесены до всех членов команды. 1.2. Командные и личные цели/ценности/интересы диаметрально противоположные.	1.1. Сформулировать командные цели, донести до всех членов команды и получить их принятие и одобрение. 1.2. Договориться о соблюдении баланса интересов, если это невозможно — выход сотрудника из команды. 1.2.1. Выявлять ценности членов команд на начальном этапе.
2. Чувство ответственности не только за себя, но и за действия каждого члена команды	2.1. Недостаточно высокая личная ответственность. 2.2. «Двойная» либо «размытая» ответственность в регламентах и стандартах взаимодействия. 2.3. Отсутствие личной установки на взаимопомощь и поддержку.	2.1. Обучать и мотивировать сотрудников выполнять взятые на себя обязательства. 2.2. Сформировать структуру и стандарты деятельности команды, учитывающие индивидуальные особенности и возможности всех членов, создать процедуру передачи ответственности. 2.3. Сформировать у персонала навык эффективного межличностного взаимодействия.

Продолжение табл. 1

Условия, необходимые для эффективной командной работы	Негативные факторы (проблемы), возникающие в процессе формирования команды продаж	Инструменты минимизации проблем при формировании команды продаж
3. Конструктивность конфликтов и «сотрудническое» поведение в них	3.1. Присутствует некоторый уровень конфликтности, основанный на различиях в индивидуальных особенностях участников, амбициозности и проблемах лидеров	3.1. Научить членов команды управлять конфликтами, соблюдать правила конструктивной конфронтации, создать регламент разрешения конфликтных ситуаций в команде. 3.1.1. Сформулировать единую командную философию общей деятельности, исключить двойные стандарты и неуважение друг к другу.
4. Нацеленность всей команды на конечный результат работы, постоянное повышение уровня знаний и взаимопомощи	4.1. Отсутствие либо нечеткое понимание показателей конечного результата. 4.2. Недостаток или неправильное распределение ресурсов. 4.3. Нежелание сотрудников делиться знаниями и оказывать помощь.	4.1. Определить объективные целевые показатели конечного результата, донести до всех членов команды. 4.1.1. Научить персонал ориентироваться на задачу. 4.2. Четко определить имеющиеся у команды ресурсы и приоритет их распределения. 4.3. Донести до членов команды «идею взаимопыления»: успех каждого зависит от успеха команды, разработать программы индивидуального и командного развития.
5. Целостность, сплоченность и сработанность команды	5.1. Целостность становится самоцелью, и команда теряет свою конкурентоспособность. 5.2. Под сплоченностью и сработанностью подразумевают только неформальные отношения.	5.1. Научить членов команды принимать возможность изменения состава в соответствии с требованиями цели. 5.1.1. Научить лидеров принимать стратегически правильные, а не удобные для команды решения. 5.2. Добиваться сплоченности во всех аспектах командной деятельности.
6. Четкое распределение командных ролей и эффективный командный лидер	6.1. Отсутствие у лидера необходимых компетенций. 6.2. Борьба за командное лидерство. 6.3. Неправильное распределение ролей в команде.	6.1. Формировать у лидера необходимые компетенции, соответствующие командной философии и целям. 6.2. Назначать формальных лидеров команды с точки зрения признания их авторитета руководством предприятия. 6.3. Диагностировать способности и предпочтения к командным ролям у сотрудников на начальном этапе.
7. Развитие сотрудников – инновации, инициатива, творчество, ориентир на лучший вариант в решении задач	7.1. Недостаточная, ограниченная коммуникация, ограничения в получении информации. 7.2. Расхождение интересов развития команды с интересами развития членов.	7.1. Сформировать стандарты коммуникаций и командной деятельности, направленных на развитие и инновации. 7.2. Мотивировать членов команды на инновационные предложения по оптимизации рабочей и командной деятельности. 7.3. Рассматривать все инновационные предложения сотрудников, даже «нереальные», и давать по ним «обратную связь».
8. Высокая командная и индивидуальная производительность труда, мотивация на командную деятельность	8.1. Неактуальные (нечеткие, нефункциональные) командные нормы. 8.2. Недостаточная мотивация на групповую работу. 8.3. Низкая профессиональная квалификация отдельных членов.	8.1. Сформировать командные нормы и стандарты, направленные на высокую производительность труда каждого и команды в целом. 8.2. Разработать мероприятия, мотивирующие сотрудников на командную деятельность, показать «точки общего успеха». 8.3. Диагностировать необходимый уровень профессионализма сотрудников для рабочей деятельности в команде.
9. Вовлечение в управление и обсуждение задач, согласие всех членов при принятии командного решения	9.1. Нет договоренностей по процедуре принятия коллективного решения. 9.2. Недостаточно доверия к авторитетному мнению формального лидера. 9.3. У членов команды нет навыков принятия решения.	9.1. Разработать процедуры принятия решения в команде для различных вариантов задач. 9.2. Сформировать доверие у членов команды к мнению формального лидера. 9.3. Вовлекать сотрудников в обсуждение проблем и мотивировать их активное участие в процессе принятия командного решения.

Многие из вышеперечисленных негативных факторов командообразования можно предусмотреть заранее при формировании эффективной команды продаж и подбирать персонал, учитывая социально-психологические особенности членов команды, характеристики функциональной (сбытовой) деятельности, планируемые результаты совместной работы.

Среди факторов, влияющих на эффективную деятельность рабочей команды в целом и на процесс командообразования в сбытовом подразделении в частности, выделяют, как правило, следующие [3, с. 71–75]:

1. Размер командного ядра подразделения составляет от 5 до 12 человек (средняя рекомендуемая численность в рамках теории групповой динамики).

2. Состав команды формируется по степени сходства личностей, подходов и точек зрения при решении задачи. Рекомендуется формировать команду из непохожих людей, но при условии их социально-психологической совместности.

3. Групповые нормы – процедуры согласования целей команды и всей организации, выполняющие регулятивную и контролирующую функцию деятельности.

4. Сплоченность – мера тяготения членов команды друг к другу и к самой группе, процесс развития внутрикандных и рабочих связей.

Как правило, этот фактор рассматривается как совокупность двух составляющих – совместности и сработанности команды. Совместимость – это способность членов команды к успешной совместной деятельности, основанная на

оптимальном сочетании профессиональных (компетенций, знаний, умений), социально-психологических особенностей каждого. Сработанность – согласованность в конкретной рабочей деятельности между членами команды и взаимная удовлетворенность межличностным взаимодействием.

5. Групповое единомыслие – тенденция подавления отдельной личностью своих действительных взглядов на какое-нибудь явление с тем, чтобы не нарушать гармонию группы.

6. Конфликтность – активный обмен мнениями, который в случае разногласий или разных точек зрения членов команды может привести к внутригрупповым спорам и другим проявлениям открытого конфликта.

7. Статус членов группы определяется рядом факторов, включая такие, как старшинство в должностной иерархии,

название должности, образование, информированность, накопленный опыт, социальные таланты.

8. Роли членов – это функция социального положения человека, нормативно одобренная модель поведения каждого из членов команды, отражающая разнообразие личностных характеристик, позволяющая команде функционировать эффективно.

Главная командная роль, безусловно, роль лидера. С точки зрения организационной структуры это, как правило, начальник отдела продаж (официально назначенный руководитель рабочего коллектива).

Доктор Белбин [4, с. 36–40] выделил девять командных ролей (табл. 2).

Таблица 2

Соответствие командных ролей должностям в отделе продаж

Роль в команде продаж	Описание личностных характеристик роли	Должности (предполагаемые) в отделе продаж
Роли, направленные на действие		
Shapers (SH) – создатели, люди, направленные по постоянное улучшение деятельности команды	Экстраверты, динамичные личности, побуждающие членов команды к эффективным действиям и новым подходам к решению проблем	Менеджер по развитию, менеджер по поиску клиентов, начальник отдела продаж
Implementers (IMP) – реализаторы, люди, отличающиеся исполнительностью, которые выполняют четко поставленные перед ними задачи	Консерваторы, дисциплинированы, сдержанны, работают систематически и эффективно, хорошо организованы и ответственны	Менеджер по управлению запасами, менеджер по оформлению сделки, менеджер-аналитик, менеджер по продажам
Completer-Finisher (CF) – завершатели, люди, целостно воспринимающие все этапы порученной команде задачи, следящие за тем, чтобы все они выполнялись в срок и с необходимым качеством	Добросовестные перфекционисты. Они убеждены, что в работе команды нет никаких ошибок и упущений и обращают внимание на мелочи	Инспектор-контролер, менеджер по работе с дебиторской задолженностью
Роли, направленные на людей		
Coordinator (CO) – координаторы, командные лидеры. Они четко понимают поставленную перед командой цель и знают, какими путями вести членов команды к ее достижению	Лидеры, организаторы, хорошие слушатели и распределители информации. Они знают командную цель и видят ценность, которую приносит каждый член команды	Начальник отдела продаж, руководитель направления продаж
Team Worker (TW) – сотрудники, люди, обеспечивающие поддержку команды, благоприятный социально-психологический климат в ней	Коллективисты, участвуют в обсуждении вопросов внутри команды, гибки, дипломатичны и восприимчивы	Любая должность
Resource Investigator (RI) – искатели ресурсов, «поисковики-инноваторы»	Энтузиасты, исследуют задачи, ищут контакты и ведут переговоры от имени команды	Менеджер по развитию, менеджер по поиску клиентов, начальник отдела продаж
Роли, направленные на мышление		
Plant (PL) – генераторы идей, люди, разрабатывающие новые оригинальные идеи и подходы к решению проблем	Творцы, черпают вдохновение из похвалы и подбадривания и тяжело воспринимают критику	Менеджер по продажам, бренд-менеджер
Monitor-Evaluator (ME) – наблюдатели, оценивающие и анализирующие идеи, которые подают другие	Аналитики, сначала взвешивают все плюсы и минусы и потом принимают решение	Менеджер-аналитик, инспектор-контролер, бренд-менеджер
Specialist (SP) – специалисты, имеющие специализированные знания, необходимые для эффективной профессиональной работы команды	Эксперты, работают, чтобы подтвердить свой профессиональный статус. Их главная задача в команде – быть экспертом в той или иной отрасли	Маркетолог, менеджер-аналитик, инспектор-контролер, бренд-менеджер, менеджер по продукту, менеджер по продажам

На основании вышесказанного можно выделить основные практические рекомендации по формированию команд продаж:

– команда формируется вокруг лидера, поэтому в процессе формирования коллектива необходимо особое внимание уделить выбору формального руководителя – начальника отдела продаж;

– для снижения вероятности возникновения конфликтов необходимо подбирать в команду людей со сходным поведением и ценностями;

– для успешного результата коллективной деятельности и достижения командной цели в команду лучше подбирать

членов с разноплановыми многофункциональными компетенциями, знаниями и умениями;

– для эффективной групповой работы состав команды не должен превышать 15 человек, но и быть не менее 7;

– социально-психологическая совместимость членов команды и ее сработанность позволяет достигать устойчивой эффективности продаж в организации.

Команда продаж – это не просто группа людей, а, прежде всего, средство достижения цели. Поэтому и формирование команды должно исходить из целей предприятия и сотрудников.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Зинкевич-Евстигнеева Т. Д. Теория и практика командообразования. Современная технология создания команд. СПб.: Речь, 2004. 304 с.
2. Базаров Т. Ю. Управление персоналом : учеб. пособие / под ред. Т. Ю. Базарова, Б. Л. Еремина. М.: Юнити, 2002. 560 с.
3. Карякин А. М. Командная работа: основы теории и практики. Иваново, 2003. 92 с.
4. Белбин Р. М. Типы ролей в командах менеджеров. М.: HIPPO, 2003. 232 с.
5. Авдеев В. В. Формирование команды. М.: Сфера, 1999. 544 с.
6. Андреева Г. М. Социальная психология : учебник для высших учебных заведений. М.: Аспект Пресс, 2004. 288 с.
7. Донцов А. И. Психология коллектива: методологические проблемы исследования. М.: Изд-во МГУ, 1984. 208 с.
8. Журавлев А. Л. Психология совместной деятельности. М.: Институт психологии РАН, 2005. 640 с.
9. Ильина Г. Н. Управленческая команда: рефлексия статусных позиций и динамика групповых форм. М.: Изд-во МГУ, 2002. 120 с.
10. Занковский А. Н. Организационная психология : учеб. пособие для вузов по специальности «Организационная психология» М.: Флинта; МПСИ, 2000. 648 с.
11. Harper B., Harper A. Succeeding as a Self-Directed Work Team. N.-Y.: MW Corporation, 1989. 103 p.
12. Wilson G. Self-Managed Team-working. The Flexible Route to Competitive Advantage. L.: Pitman Publishing, 1995. 320 p.

REFERENCES

1. Zinkevitch-Evstigneeva T. D. Theory and practice of tem-building. Modern technology of tem-building. SPb.: Rech', 2004. P. 18.
2. Bazarov T. Y. Personnel management: textbook / ed. by T. Y. Bazarov, B. L. Eremin. M.: UNITI, 2002. P. 288—289.
3. Karjakin A. M. Team work: fundamentals of theory and practice. Ivanovo, 2003. 92 p.
4. Belbin R. M. Types of roles in teams of managers. M.: HIPPO, 2003. 232 p.
5. Avdeyev V. V. The formation of the team. M.: TTs Sfera, 1999. 544 p.
6. Andreeva G. M. Social psychology: textbook for higher educational institutions. M.: Aspect Press, 2004. 288 p.
7. Dontsov A. I. Psychology of the team: methodological problems of the study. M.: Publishing house of Moscow University, 1984. 208 p.
8. Zhuravlev A. L. Psychology of joint activity. M.: Institute of psychology RAN, 2005. 640 p.
9. Ilyina G. N. Management team: the reflection of status positions and dynamics of the group forms. M.: Publishing house of Moscow University, 2002. 120 p.
10. Zankovsky A. N. Organizational psychology: textbook for institutes of higher education for the specialty 'Organizational psychology'. M.: Flinta; MPSI, 2000. 648 p.
11. Harper B., Harper A. Succeeding as a Self-Directed Work Team. N.-Y.: MW Corporation, 1989. 103 p.
12. Wilson G. Self-Managed Team-working. The Flexible Route to Competitive Advantage. L.: Pitman Publishing, 1995. 320 p.

*Приглашаем на сайт научного журнала
«Бизнес. Образование. Право»
Вестник Волгоградского института бизнеса»
<http://vestnik.volbi.ru>*



Здесь вы можете получить следующую полезную информацию:

- паспорта научных специальностей, разработанные экспертными советами Высшей аттестационной комиссии Министерства в связи с утверждением приказом Минобрнауки России от 25 февраля 2009 г. № 59;
- перечень ведущих рецензируемых научных журналов и изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученых степеней доктора и кандидата наук;
- график предоставления авторских материалов в научный рецензируемый журнал «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса»;
- условия публикации статей;
- требования к публикации статей;
- положение о рецензировании;
- адреса ведущих библиотек России и стран СНГ, а также электронных библиотек, с которыми сотрудничает научный рецензируемый журнал «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса»;

- условия подписки на научный рецензируемый журнал «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса»;
- архив номеров научного рецензируемого журнала «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса»;
- свежий номер научного рецензируемого журнала «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса»;
- информацию о конференциях, проводимых научным рецензируемым журналом «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса»;
- условия размещения рекламы в научном рецензируемом журнале «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса»;
- дополнительную информацию об авторах, опубликовавших свои статьи в научном журнале «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса»;
- в информационном блоке размещена полезная информация для аспирантов, докторантов и ученых.

10. – МЕНЕДЖМЕНТ

УДК 658.3
ББК 60.55-3

Московцев Александр Федорович,
д-р экон. наук, профессор, зав. кафедрой
менеджмента, маркетинга и организации производства
Волгоградского государственного технического университета,
г. Волгоград,
e-mail: mmiop@vstu.ru;

Великанов Василий Викторович,
канд. экон. наук, доцент каф. менеджмента, маркетинга и организации производства
Волгоградского государственного технического университета,
г. Волгоград,
e-mail: mmiop@vstu.ru;

Пахарь Инна Владимировна,
старший преподаватель каф. прикладной математики
Волгоградского государственного технического университета,
г. Волгоград,
e-mail: mmiop@vstu.ru

КОНЦЕПЦИЯ И ОБОСНОВАНИЕ ПРОГРАММЫ ИССЛЕДОВАНИЯ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ

THE CONCEPT AND JUSTIFICATION OF THE PROGRAM OF RESEARCH OF CORPORATE CULTURE

Рассматриваются основные проблемы определения корпоративной культуры, предлагается программа исследования и изменения корпоративной культуры. Предлагаемая гипотеза ориентирует на решение проблемы включения организационной культуры в контекст действий менеджеров. Для этого необходимо представить ее в таком образе, в котором она может иметь такое значение. Последнее, по меньшей мере, означает, что она должна иметь самостоятельное значение, имеет право быть сама собой. Включить культуру в состав объектов менеджмента, принимать ее в расчет в управленческих действиях – значит допустить, что предприятие составляет самостоятельное человеческое сообщество, обладающее коллективной психикой, которая и находит свое выражение в проявлениях организационной культуры.

The basic problems of definition of corporate culture have been reviewed in the article; the program of research and change of corporate culture has been proposed. The hypothesis proposed in article is focused on a solution of the problem of inclusion of organizational culture into the context of managers' activities. For this purpose it is necessary to present it in such way, in which it can have such value. The later, at least, means that it should have independent value, and has the right to be as it is. To include culture in the structure of the objects of management, to take it into consideration in administrative actions means to admit that the enterprise constitutes the independent human community possessing collective mentality, which is expressed in displays of organizational culture.

Ключевые слова: организационная культура, организация, корпоративная культура, бюрократия, диагностика корпоративной культуры, символы и знаки, ментальные модели, менеджмент корпоративной культуры, неформальная организационная культура, предпринимательская культура.

Keywords: organizational culture, organization, corporate culture, bureaucracy, diagnostics of corporate culture, symbols and signs, mental models, corporate culture management, informal organizational culture, entrepreneurship culture.

При исследовании организационной культуры предприятие, как правило, рассматривается как определенное человеческое сообщество, большая группа людей, а поскольку понятие организационной культуры фиксирует индивидуальность предприятия, то основное направление в разработке организационной культуры для любого предприятия, в конечном счете, сводится к поиску специфических особенностей предприятия как человеческого сообщества [1], того, чем данное предприятие в этой сфере своего бытия отличается от других предприятий.

1. Что мы понимаем под организационной культурой? Рабочее определение, которое предполагается использовать в исследовании. Главная трудность в определении организационной культуры может быть сведена к выбору языка ее описания. Несмотря на то, что подобным описанием занимаются различные науки, но так как речь должна идти о человеческом сообществе и, прежде всего, о коллективной психике, человеческом сознании, то в этом описании доминирующим неизбежно оказывается психологизированный подход, а точнее когнитивная психология. Последняя предполагает, что каждый человек воспринимает внешний мир, других людей и самого себя через призму созданной им (и частично заимствованной от других людей) познавательной системы – «персональных конструкторов» [2]. Подобные конструкторы как раз и фигурируют в различных описаниях организационной культуры в самых разнообразных вариантах и сочетаниях: ментальные модели, шаблоны или образцы поведения, нормы и правила, основные убеждения, ценности, смыслы, значения, символы, представления, знания, восприятия, идеи и другие феномены индивидуального и коллективного сознания. Чтобы получить

«готовое» определение организационной культуры, необходимо, опираясь на выбранный в качестве базового психический феномен, внести некоторые уточнения в формулу этого понятия. Во-первых, рассматриваемые базовые феномены коллективной психики должны быть общими для всех или разделяемыми всеми членами группы. Во-вторых, следует сделать акцент на их функциональность и воспроизводимость. Принятые за базу образцы поведения должны обладать устойчивостью и пройти апробацию в качестве ориентира успешных для предприятия решений в прошлом и воспроизводиться в этом же качестве в настоящем, вселять надежду или создавать уверенность в эффективности последующих действий, опирающихся на этот же образец.

Например, в трактовке американского специалиста по управлению Э. Шейна – автора одного из самых популярных определений организационной культуры – это понятие представлено как «набор приемов и правил решения проблемы внешней адаптации и внутренней интеграции работников, правил, оправдавших себя в прошлом и подтвердивших свою актуальность в настоящем. Эти правила и приемы – отправной момент в выборе сотрудниками приемлемого способа действий, анализа и принятия решений».

В интерпретации французского исследователя организационной культуры М. Тевене обсуждаемая ее формула преобразуется в «совокупность объяснений (представлений), разделяемых членами организации, созданных в течение всей ее истории в ответ на проблемы, встававшие перед предприятием». Приведенные определения организационной культуры, независимо от множества других ее определений, показывают всю условность и субъективность выбора базового феномена коллективной психики. И проблема заключается не просто в уточнении уже имеющихся определений, чтобы сделать их более удачными. Главная проблема в том, что не существует точного и полного описания целостности коллективной психики и с трудом удается наметить хотя бы ясные контуры такого описания. Поэтому гораздо важнее любого определения организационной культуры является понимание того, что присутствие в качестве базового феномена в описании организационной культуры одновременно означает его претензию на то, чтобы служить в качестве обобщения всего множества феноменов коллективной психики.

Ясно, что ни один из перечисленных выше психических феноменов не может выполнить исчерпывающим образом подобную роль. Каждый из них в лучшем случае отражает в разной степени отдельные аспекты некоторого единого, например ценностно-нормативного, пространства, в котором существует корпорация во взаимодействии с другими организациями. Контуры или координаты этого пространства для коллективной психики организации в данном случае получают своеобразные «верх» и «низ», «глубину» и «поверхность»: ценности, с одной стороны, и нормативы (правила и нормы), с другой стороны. Хотя возможно представить это пространство структурированным с помощью, например, поведенческих образцов, ментальных моделей и др. Изменения же в структурировании несут с собой и иные понимания организационной культуры, а не простую корректировку ее формулы.

Последнее уточнение, которое необходимо внести в формулу определения организационной культуры, связано, таким образом, с учетом наличия не только многосторонней, но и многоуровневой структуры коллективной психики и, соответственно, организационной культуры, ее выражающей. Отсюда возникает новая задача – располо-

жить установленные и анализируемые психические феномены по уровням коллективной психики, дойти до самых фундаментальных оснований объяснения и понимания мотивов участников коллективной деятельности. Но постановка и решение названной задачи имеют смысл, когда действительно требуется такое проникновение и понимание природы действий организации, осознание ее специфики, существует потребность в этом.

Следовательно, культуру предприятия «можно анализировать и описывать без конца» [1, с. 60], и не только в направлении учета многообразия форм проявления, но, прежде всего, в смысле глубины проникновения, понимания организационной жизни.

2. Какое значение имеет организационная культура в жизни корпорации и чем может быть полезно ее исследование для менеджмента? В конечном счете, формы культуры – ментальные модели, шаблоны поведения, ценности и др. – находятся в основании мышления и деятельности индивидов, опосредуют и определяют их действия. Культуру называют сильной, если ее влияние проявляется отчетливо и в значительной мере определяет поведение людей. И это влияние обнаруживается даже в тех организациях, в которых вопросам культуры уделяется немного внимания. Образ мышления, чувства, ценности и действия сотрудников всегда, прямо или косвенно, обусловлены идеями, концептами и убеждениями культурного содержания.

«Влияние культуры, – замечает в связи с этим М. Элвессон, – простирается от изменений в стратегии до повседневного руководства и отношения персонала к потребителям» [3]. В одних ситуациях это влияние признается особенно значительным – ситуациях изменений в организации, стратегическом управлении, при построении механизмов мотивации и ответственности. Для таких ситуаций характерно, что официально установленные методы управления не срабатывают в полной мере. Но во многих других подобное влияние устанавливается с большим трудом: трудно добиться столь ясного понимания культуры и представить ее таким образом, чтобы именно она определяла действия.

В принципе от организационной культуры ожидается позитивное участие в повышении эффективности деятельности организации. Распространено убеждение – инструментальный взгляд на культуру, что организационная культура – ресурс организации, применяемый в качестве источника повышения эффективности управления, например, «ресурс», «который помогает менеджерам организовывать людей для выполнения работы даже в ситуациях, где это не очень привлекательно» [3, с. 146].

Считается также, что «функция культуры состоит в контроле поведения индивидуумов, их объединении и ориентировании на выполнение задач организации» [1, с. 42]. И это действие культуры обычно относят к лояльности персонала, наличию у него обязательности, инициативы, мотивации на энергичную работу, стремлению повышать квалификацию, чего не всегда могут добиться менеджеры организации и чем можно управлять с большим трудом. Именно от состояния организационной культуры зависит возможность добиться идентификации персонала с целями и задачами организации, создать у него ощущение принадлежности к компании. «Разделяемая идентификация с корпорацией производит сильное чувство «мы» и приводит сотрудников к доверию и позитивному отношению даже к тем людям, с которыми они до этого были не знакомы» [3, с. 403].

Однако организационная культура не может быть сведена только к инструменту, призванному мобилизовать

людей думать, чувствовать и вести себя в соответствии с желаниями менеджеров. Важно не забывать, что работники часто используют организационную культуру как источник сопротивления целям и контролю руководства в случаях, когда намерения управленцев расходятся с интересами подчиненных. В связи с этим, по меньшей мере, действия менеджеров в организации должны учитывать культурный контекст, в котором они происходят, и ограничения, накладываемые подобным контекстом.

По большому счету, исследование культуры – «точка входа» в более глубокое понимание и критическое осмысление поведения организации, способ понимания жизнедеятельности организации во всем богатстве и разнообразии, того, что люди реально делают на своем рабочем месте и что они думают при взаимодействии друг с другом.

3. Из чего состоит организационная культура? К элементам организационной структуры следует отнести множество проявлений коллективной психики, на которые указывалось выше. Уже отмечались также и трудности их систематизации. Как раз при отсутствии общепринятой систематизации их можно «анализировать и описывать без конца» (М. Тевене).

Самый простой вариант конкретизации описания корпоративной культуры – радикальное упрощение и сведение всего ее многообразия к немногим доминирующим элементам: стиль руководства, социально-психологический климат, имидж организации, кодекс делового этикета и некоторые другие.

Выделение и систематизация элементов организационной культуры с помощью фиксирования ее крупных сфер выглядят уже более убедительно. В этом случае духовная сторона корпоративной культуры разбивается на культуру личности, культуру коммуникаций, культуру управления, социальную ответственность, отношение к клиентам, отношение к акционерам [4]. При этом, правда, все равно остаются сомнения в полноте ее описания.

Наиболее обоснованно выглядит систематизация элементов организационной культуры с помощью многоуровневой ее концепции, которая выстраивает иерархию организационной культуры по критерию «глубины проникновения в сознание каждого работника» [5]. В соответствии с этим на трех основных уровнях культуры располагаются следующие элементы: а) базовые представления о характере окружающего мира, реальности, времени, пространстве, человеческой природе, человеческой активности и взаимоотношениях людей; б) ценности и верования, разделяемые членами организации, в соответствии с тем, насколько эти ценности отражаются в символах и языке; в) артефакты, т. е. внешние проявления организационной культуры, к которым относятся «применяемые технологии и архитектура, использование пространства и времени, конкретные наблюдаемые действия людей (ритуалы, церемонии, форма приветствия, одежда, язык, лозунги и т. д.), планировка и оформление помещений организации».

Общее видение и общие объяснения происходящего в организации, с чем часто ассоциируется организационная культура, лишь отчасти определяют существование организации и не исчерпывают все пространство ее культуры. Это представление организационной культуры подвергается критике с позиций выражения ее посредством «огромного разнообразия «наших» и «их» требований, спорящих между собой» [3, с. 376]. Подобный образ организационной культуры фиксирует важный аспект реальной жизни организации, рассмотрение которого показывает, что сколь же

часто намерения менеджеров близки желаниям подчиненных, партнеров, потребителей и общества, столь же часто они не совпадают или даже серьезно расходятся. С этих позиций единство организационной культуры есть некоторый формализм, за которым скрывается реально действующий набор локальных или групповых культур. Реальными элементами ее здесь являются субкультуры взаимодействующих в организации социальных сил: рабочих, различных групп менеджеров, собственников и др.

Следовательно, однородность организационной культуры недостаточно просто провозгласить. Не может она возникнуть и благодаря благим пожеланиям или в результате топ-менеджмент-проектирования, утверждения в организации идей и ценностей, распространяемых высшими и старшими менеджерами. Ее целое, скорее, вырастает как ответ на действие множества разнообразных сил и сложных ситуаций, возникающих на предприятии и «вокруг» него, часто подвергающих сомнению это единство и поэтому вызывающих необходимость в постоянной «подпитке» ощущения принадлежности к организации и усилении внутренней сплоченности, интеграции.

Зачастую предполагается, что культура действует только на уровне индивидуумов и именно они являются ее единственными носителями или передатчиками. Но культура также всегда присутствует в системе управления и других производных организации, например в ее материальных элементах в виде культуры трудового процесса, культуры условий труда и производства, культуры средств труда.

В системе управления целостность организации находит свое предметное воплощение, прежде всего, в виде официально признанных норм, правил и процедур – совокупности писанных правил или шаблонов поведения. Эти элементы организационной культуры можно представить как формальную культуру. Тогда другую часть этой культуры составит неформальная культура, в которую войдут неписанные, т. е. не зафиксированные на бумаге правила поведения.

Согласно В. В. Щербине неформальные нормы и ценности используются как механизмы самоорганизации и действуют на уровне малой контактной группы [6]. Неформальная культура находится в сложном взаимодействии с формальной культурой в процессе функционирования и развития организации, и без учета этого взаимодействия представления об организационной культуре будут страдать незавершенностью, иметь абстрактный характер.

С подразделением организационной культуры на формальные и неформальные элементы связано выделение в ней функциональной и нефункциональной составляющих. Функциональные элементы поддерживают оптимальный режим функционирования организации и способствуют позитивным изменениям в ее жизни. Нефункциональные же элементы, напротив, или нейтральны к названным процессам, или им препятствуют.

4. Как «работает» организационная культура или как происходит воздействие культуры на события на предприятии? При объяснении «работы» организационной культуры удобно сделать акцент на понятие контроля. При этом любая организация предстает как система контроля: бюрократического и кланового.

Бюрократия со своими правилами и процедурами очерчивает круг ожидаемых реакций на большинство событий, возникающих при выполнении текущих операций, и регламентирует тем самым индивидуальное поведение в направлении, предположительно гарантирующем эффективность.

Бюрократические средства контроля включают: во-первых, прямое установление обязанностей и прав работников; во-вторых, систему оценки качества труда или вознаграждения, свидетельствующую о сути того, каким образом организация воспринимает личность работника и его активность; в-третьих, воздействие на личность посредством обучения и информирования сотрудников, через которые можно направлять систему их представлений в сторону «вовлеченности» и приверженности целям и ценностям организации; в-четвертых, возможное, но редко используемое средство контроля составляет создание ситуации на предприятии, когда сама работа начинает представлять для сотрудников ценность.

Клан как форма контроля ориентирует сотрудников не на правила, а на ценности, в данном случае представляющие собой неписанные или неформальные правила, имеющие групповой (например, семейный, малых контактных групп и др.) характер и отличные от действующих на уровне организации в целом.

Когда рассматриваемые формы контроля действуют согласованно, организационная культура в целом выступает как фактор повышения эффективности управления и ресурс развития организации. Проблема возникает в случае, когда бюрократия с ее правилами перестает соответствовать новым возникающим ситуациям. В этом случае в выгодном и даже доминирующем положении начинает находиться клан. Если правила и процедуры точно не указывают исполнителю, что он должен делать, то он будет действовать в соответствии с другими основаниями. И эти основания он может найти как в своем личном, так и групповом опыте, а может почерпнуть их из видения будущего и представлений, которые задает менеджмент организации. Цель менеджмента как раз состоит в том, чтобы сделать эти представления достаточно ясными для применения.

Поставить в качестве одной из задач менеджмента укрепление внутренней сплоченности – значит признать, что организация может достичь требуемого уровня эффективности только благодаря качеству отношений и координации между своими сотрудниками и подразделениями. Следовательно, основная проблема в функционировании организационной культуры – расхождение рассматриваемых форм контроля поведения индивида в организации. Подобное расхождение невозможно преодолеть, если не предпринимать специальные усилия по выявлению и развитию организационной культуры компании.

5. Проблема выявления или диагностики элементов (состояния) организационной культуры. Основным принцип, используемый при описании элементов организационной культуры, – принцип «отпечатков» [1, с. 62]. Такими «отпечатками» являются факты, сведения или события, которые предположительно представляют собой выражения этой культуры.

При этом выделяются пять категорий информации об организационной культуре, относящихся к областям жизнедеятельности организации, в которых наличие «отпечатков» культуры кажется наиболее естественным. Эти категории информации следующие:

- основатели и обстоятельства основания предприятия;
- история;
- профессионализм организации, специализация;
- ценности;
- знаки и символы.

Исследование организационной культуры проходит три этапа: сбор информации по всем перечисленным выше областям; выдвижение и исследование гипотез, предположе-

ний в области культуры, состоящее в определении логических схем, соответствующих пяти категориям информации; подтверждение гипотез.

Интегральными индикаторами для характеристики организационной культуры могут служить: формулировка миссии организации и ее целей; рейтинг компании, публикуемый в средствах массовой информации; имидж (репутация) – наличие или отсутствие «добраго имени»; наличие международного сертификата качества; проявления социальной ответственности и др.

Исследователь организационной культуры должен сочетать описание обобщенных индикаторов корпоративной культуры с анализом системы факторов, формирующих эти индикаторы, посмотреть на организационную культуру с разных точек зрения, позиций: глазами клиентов, ее сотрудников, деловых партнеров и акционеров. Каждый взгляд предполагает, в свою очередь, установление своей системы разнообразных показателей.

6. Основная гипотеза исследования. Основная гипотеза состоит в выдвижении положения о том, что в исследуемой компании организационная культура «имеет значение». Предстоит установить, какое именно это значение – положительное, отрицательное, нейтральное. Выступает ли организационная культура ресурсом развития, фактором повышения эффективности управления или она является в рассматриваемых условиях скорее ограничителем для управленческих воздействий?

В конечном счете, рассматриваемая гипотеза ориентирует на решение проблемы включения организационной культуры в контекст действий менеджеров, но для этого необходимо представить ее в таком образе, в котором она может иметь такое значение. Последнее, по меньшей мере, означает, что она должна иметь самостоятельное значение, имеет право быть сама собой.

Включить культуру в состав объектов менеджмента, принимать ее в расчет в управленческих действиях – значит допустить, что предприятие составляет самостоятельное человеческое сообщество, обладающее коллективной психикой, которая и находит свое выражение в проявлениях организационной культуры.

В принципе организационную культуру следует понимать, как это было представлено выше, как комплексную модель всего многообразия культуральных ориентиров в виде значений, идей, символов и других элементов коллективной психики. Чтобы оценить их роль для своевременных решений и действий менеджеров в качестве руководства и ограничений, на первых порах необходимо отказаться от всяких нормативных умозаключений до тех пор, пока не будет создано квалифицированное представление о предмете. «Этот подход препятствует расклеиванию хитроумных ярлыков и идеалов, таких как «культура, вызывающая гордость», «культура, ориентированная на рынок», подразумевающих, что культура является причиной прибыли» [3, с. 163].

7. Программа исследования. Возможно представить два варианта ориентации исследования организационной культуры: во-первых, изучение существующей организационной культуры на предприятии, которое проводится в несколько этапов [5, с. 312–389]:

1-й этап – встречи и беседы с первыми лицами организации с целью выяснения особенностей и проблемных зон изучаемой организационной культуры предприятия;

2-й этап – выявление преобладающего в организации типа корпоративных отношений, а также существующих в ней субкультур;

3-й этап – системное изучение организационной культуры, которое предполагает разработку и использование более сложных моделей, могущих быть положенными в основу проектирования диагностического инструмента.

Во-вторых, преобразование из одной культурной ситуации в другую, более лучшую и выгодную [3, с. 403–423].

Общий план действий по изменению существующей организационной культуры предприятия включает действия по следующей схеме:

Шаг 1. Оценка ситуации в организации. Определение целей и стратегического направления.

Шаг 2. Анализ существующей культуры. Черновой набросок желательной культуры.

Шаг 3. Анализ расхождений между тем, что существует, и тем, что желательно.

Шаг 4. Разработка плана по развитию новой культуры.

Шаг 5. Воплощение плана в жизнь.

Шаг 6. Оценка изменений, новые усилия, направленные на дальнейшее развитие культуральных изменений и их поддержку.

8. Возможные результаты исследования:

– выстроить уникальный образ фирмы или вывести на поверхность существующую доминирующую субкультуру организации;

– выявить основные внешние проявления организационной культуры и систематизировать эти проявления, представив их в виде корпоративного стандарта организационной культуры;

– оказать содействие происходящим изменениям в организации, вписав существующую культуру в эти изменения;

– вписать совершенствование системы стимулирования и ответственности в культурный контекст организации;

– выработать рекомендации по совершенствованию системы обучения с позиций изменяющейся организационной культуры предприятия;

– построить характерные для предприятия модели взаимоотношений предприятия с персоналом, потребителями, акционерами, государством, местным сообществом и выработать рекомендации по их оптимизации;

– выработать рекомендации по усилению сплоченности коллектива, формированию у сотрудников ощущения причастности к общему делу;

– дать оценку и выработать рекомендации по совершенствованию существующей системы управления с позиций организационной культуры.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Тевене М. Культура предприятия: пер. с франц. / под ред. В. А. Спивака. 3-е изд. СПб.: Нева, 2003. 128 с.
2. Большой энциклопедический словарь. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Большая Российская энциклопедия; Норинт, 2000. 1456 с.
3. Элвессон М. Организационная культура: пер. с англ. Харьков: Гуманитарный Центр, 2005. 460 с.
4. Спивак В. А. Корпоративная культура. СПб.: Питер, 2001. 352 с.
5. Организационная культура : учебник / под ред. Н. И. Шаталовой М.: Экзамен, 2006. 652 с.
6. Щербина В. В. Социальные теории организации : словарь. М.: ИНФРА-М, 2000. 264 с.

REFERENCES

1. Teneve M. Culture of companies: translation from French / ed. by V. A. Spivak. 3 ed. SPb.: Neva, 2003. 128 p.
2. Big encyclopedia dictionary. 2 ed., revised and amended. M.: Big Russian encyclopedia; Norint, 2000. 1456 p.
3. Elvesson M. Organizational culture: translation from English. Kharkov: Humanitarian center, 2005. 460 .
4. Spivak V. A. Corporate culture. SPb.: Piter, 2001. 352 p.
5. Organizational culture: textbook / ed. by N. I. Shatalova. M.: Ekzamen, 2006. 652 p.
6. Shcherbina V. V. Social theories of organization: dictionary. M.: INFRA-M, 2000. 264 p.

УДК 658.5

ББК 65.291.551-21

Тимошенко Михаил Анатольевич,

канд. социол. наук, доцент, докторант каф. менеджмента, доц. каф. философии
Волгоградского государственного аграрного университета,

г. Волгоград,

e-mail: pleskachiov@yandex.ru

МОДЕРНИЗАЦИОННО-ИННОВАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ

MODERNIZATION AND INNOVATION PROCESSES

Одной из важных сторон научно обоснованного механизма финансирования модернизационно-инновационного процесса является четкое определение его источников не только в целом по процессу, но и отдельно для каждого этапа, так как на этапах создания инноваций, их распространения и тем более освоения в производстве требу-

ются определенные финансовые ассигнования, поступление которых осуществляется из различных источников. Основными факторами, влияющими на модернизационно-инновационное развитие, являются: источники финансирования, мотивация и эффективность модернизационно-инновационной деятельности. Особенности развития

модернизационно-инновационных процессов в России по сравнению с другими странами имеют ряд существенных особенностей, важнейшей из которых является поэтапное развитие во времени.

One of the important aspects of the scientifically justified mechanism of funding of the modernization and innovation process is a clear definition of its sources not only of the entire process but of each individual phase, because certain funds invested from different sources are required at the stages of innovations creation, their distribution and especially at the stage of their implementation in the production. The main factors influencing the modernization and innovation development are the sources of funding, motivation and effectiveness of modernization and innovation activities. The features of development of modernization and innovation processes in Russia compared to the other countries have a number of significant peculiarities, the most important of which is a phased development over the time.

Ключевые слова: модернизационно-инновационный процесс, механизм финансирования, мотивация, инновации, финансирование, бюджетные средства, внебюджетные фонды.

Keywords: modernization and innovation process, funding mechanism, motivation, innovations, financing, budgetary resources, extrabudgetary funds.

Основным составляющим элементом экономического механизма является финансирование модернизационной идеи с элементами инновационных процессов. В данном случае финансируется не одна конкретная организация и не разовое мероприятие, а динамичный процесс, который протекает постоянно и состоит из определенных этапов, требующих затрат. Так, на этапе создания инновации финансируется научно-исследовательская деятельность, в результате которой создается научный продукт. На этапе распространения инноваций финансируются информационно-пропагандистская, образовательная и управленческая деятельность, то есть на всех этапах инновационного процесса участвуют самые различные организации, которые и выступают в качестве объектов финансирования. Создается определенная очередность в финансировании этих организаций.

Общим положением является то, что финансируются субъекты, являющиеся исполнителями на всех этапах инновационного процесса: от создания инноваций до их распространения и последующего освоения непосредственно в производстве, при этом источники финансирования и их структура будут различными при соблюдении их множественности. Вместе с тем инновационный процесс может финансироваться и в целом по всем этапам. Это происходит, когда разрабатывается и осуществляется конкретный инновационный проект [1].

Действующий в настоящее время механизм финансирования субъектов инновационной деятельности основывается на принципах, сформулированных в законодательных актах, где указано, что необходимо финансировать не научную организацию, а производство конкретной научной или научно-технической продукции, в качестве которой выступают инновационные товары, технологии производства, всевозможные ноу-хау.

Одной из важных сторон научно обоснованного механизма финансирования модернизационно-инновационного

процесса является четкое определение его источников не только в целом по процессу, но и отдельно для каждого этапа, так как на этапах создания инноваций, их распространения и тем более освоения в производстве требуются определенные финансовые ассигнования, поступление которых осуществляется из различных источников. Многоканальность финансирования инновационного процесса должна проявляться не только на этапе функционирования науки и создания инноваций, но и на других его этапах.

Основным источником финансирования процесса модернизации и инновационного процесса на всех его этапах должен являться государственный бюджет как федерального, так и территориального значения. За последние годы удельный вес бюджетных затрат на исследования и создание инновационного продукта постоянно сокращается. Эта тенденция, вероятно, сохранится на ближайшие годы, поэтому, естественно, должна возрасти роль других источников финансирования. Источники финансирования по характеру и происхождению делятся на собственные средства, средства бюджета и внебюджетные источники, средства прочих источников. Бюджетные средства, в свою очередь, делятся на средства из федерального бюджета и из бюджетов территорий [2].

Наибольший удельный вес на этапе создания нового инновационного продукта принадлежит бюджетному финансированию в целом – государственного федерального бюджета и бюджета территорий, а также средствам внебюджетных фондов, государственных инновационных программ и проектов и венчурных фондов.

Удельный вес бюджетных средств на исследования и инновационные разработки в 1997 г. составлял 70 %, в 2002 г. – 61,3 %, в настоящее время – менее 60 %.

Удельный вес внебюджетных фондов колеблется в пределах 3–4 %, а всех прочих источников – 16 %. В отдельных научных организациях выделяются собственные средства на распространение инноваций путем создания информационно-внедренческих подразделений, занимающихся инновационным маркетингом, которые ведут эту работу в форме предпринимательства.

Особое место в финансировании инновационного процесса занимает этап освоения инноваций в производстве. Здесь в качестве источников финансирования выступают, прежде всего, товаропроизводители. Практика последних лет свидетельствует о низкой платежеспособности многих товаропроизводителей при освоении инноваций. В то же время этап освоения инноваций частично финансируется из государственного бюджета. Это связано с ежегодным бюджетным финансированием наиболее значимых или имеющих большой социальный эффект инноваций и выделением финансовых средств на реализацию как государственных, так и региональных инновационных программ. Важное значение имеет формирование источников финансирования инновационно активных предприятий, осуществляющих выпуск товаров и услуг инновационного характера. При этом удельный вес собственных средств на финансирование их деятельности занимает 92,3 %, а федерального бюджета – 2,2 %.

Реализация инновационной политики государства возможна при создании благоприятного инвестиционного климата на основе сочетания государственного финансирования науки с развитием инновационного предпринимательства. Предлагается следующая схема управления инновационной деятельностью (рис. 1).

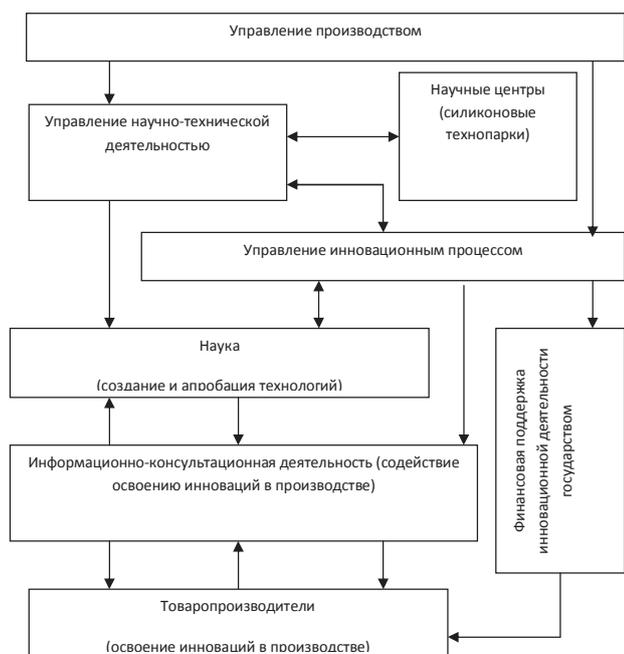


Рис. 1. Модель управления инновационной деятельностью

Условиями стимулирования модернизационно-инновационного процесса являются:

1) достаточно стабильный и высокий уровень экономического потенциала (в том числе финансовой системы) страны, региона;

2) благоприятный инвестиционный климат (наличие и действие экономического механизма, эффективно реализующего фактор интенсивного привлечения инвесторов – как отечественных, так и зарубежных);

3) системы стимулирования научно-технического прогресса;

4) наличие системы стимулирования модернизационно-инновационной деятельности в стране и регионе (мотивации, льготы при налогообложении, субсидии, субвенции, дотации);

5) конкурентоспособность модернизационно-инновационного продукта (соответствие количества и качества модернизационно-инновационной продукции мировым стандартам и преимущество на модернизационно-инновационном рынке);

6) соответствие количественно-качественных характеристик трудового потенциала потребностям модернизации и инноваций;

Основными факторами, влияющими на модернизационно-инновационное развитие и определяющими условия наращивания и реализации инновационных процессов, можно назвать следующие:

1. Источники финансирования модернизационно-инновационных процессов. Особенностью модернизационно-инновационного процесса в России является многоканальность его финансирования. Основным источником финансирования модернизационно-инновационного процесса в России является государственный бюджет как федерального, так и регионального уровня. Однако наметилась устойчивая тенденция снижения доли бюджетного финансирования и увеличения доли хозяйствующих субъектов.

Можно констатировать, что государство в настоящее время уделяет больше внимания развитию науки и ее инфраструктуры. Так, начиная с 2001 г. абсолютный размер финансирования науки в федеральном бюджете увеличил-

ся почти на 70 %, но доля этого финансирования остается еще очень низкой (1,69 %) [3].

2. Мотивация модернизационно-инновационной активности товаропроизводителей. Отдельные экономисты говорят о проблеме недостаточной мотивации и стимулах в процессе вовлечения в инновационную деятельность все возрастающего числа людей. Показательно, что в свое время эта идея не привилась в США, а в Европе стала приоритетной задачей. В экономике России всегда использовался энтузиазм в достижении государственных целей. Однако в настоящее время на голом энтузиазме уже не достигнешь высоких результатов, поэтому необходимо учитывать интересы всех участников инновационного процесса и имеющиеся возможности отдельного предприятия.

3. Эффективность модернизационно-инновационной деятельности. Инновационный механизм, способный не только обеспечивать освоение значительных ресурсов, но и реализовывать проекты высоких технологий, его разработка и реализация поможет активизировать эффективную деятельность всей системы. Необходимым является выявление научных разработок, способных реально повысить фондовооруженность производства, обеспечивающего конкурентоспособность продукции на мировом уровне.

4. Развитие предпринимательства, повышение эффективности управления. Предпринимательский тип менеджмента предполагает управление развитием предприятия, а не отдельных процессов и подразделений. Инновационным становится сам процесс управления, охватывающий все предприятие, предусматривающий развитие организации как единой системы: выбор стратегии, приоритетов развития, организация производственных процессов в соответствии с бизнес-планом и выбранными технологиями обеспечивают планируемый подход и источники средств для дальнейшего развития. Каждое предприятие при этом становится инновационной площадкой по комплексному применению научных разработок. Менеджер-инноватор находится в постоянном поиске нового, в постоянном совершенствовании технологии производства, методов и способов управления производством и персоналом.

5. Формирование эффективного коллектива. Создание эффективной команды единомышленников относится также к инновационному процессу, с которого начинаются все другие инновации на предприятиях.

Модернизационно-инновационный процесс не может реализоваться сам по себе, он может успешно развиваться не только при наличии соответствующей требованиям финансовой системы, достижений НТП, но и единой команды менеджеров-инноваторов. Пока такие команды имеются не более чем в 10 % предприятий, в которых устойчиво развивается производство [4].

Переход на инновационное развитие, интегрирование в мировую экономическую систему выдвигают на первый план задачу доведения производства до мирового уровня. Лишь на этой основе можно обеспечить конкурентоспособность производимой продукции. И первым фактором является широкомасштабное внедрение научных достижений.

Развитие модернизационно-инновационных процессов в России по сравнению с другими странами имеет ряд существенных особенностей, важнейшей из которых является поэтапное развитие во времени. На каждом этапе модернизационно-инновационного процесса должны быть сформированы как организационные, так и экономические инструменты, наиболее полно отвечающие целям и обеспечивающие в конечном итоге эффективность производства.

Основываясь на экономической сущности и этапах модернизационно-инновационного процесса, представляется возможным построить принципиальную схему его организационно-экономического механизма, который представляет собой совокупность форм (звеньев) и методов осуществления инновационной деятельности, взаимосвязанно и согласованно функционирующих и обеспечивающих решение основной задачи по обеспечению научно-технического прогресса (рис. 2).

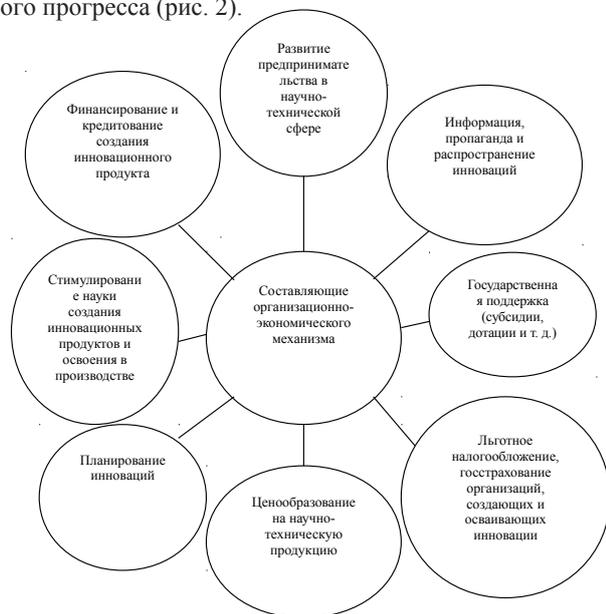


Рис. 2. Схема организационно-экономического механизма инновационного процесса

Новые концептуальные подходы к управлению позволяют лучшим предприятиям не только занимать передовые позиции рейтингов в отрасли, но и быть конкурентоспособными и постоянно развиваться. При этом источниками финансирования инновационных процессов являются как собственные средства этих предприятий, так и средства господдержки и прочие источники. В производственных структурах таких предприятий появились подразделения, занимающиеся научными разработками, для осуществления модернизационно-инновационных процессов создаются временные творческие коллективы. Они поддерживают тесную связь с научно-исследовательскими учреждениями, привлекают высококвалифицированных специалистов не только в качестве консультантов, но и на постоянную работу для реализации конкретных инновационных процессов.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Кобрин Ю. Инновации – условие конкурентоспособности // Экономист. 2004. № 12. С. 21–29.
2. Коцубняк Г. Ф., Ярмола М. В. Создание и функционирование интегрированных аграрных объединений: теоретические аспекты, особенности, современные направления развития : монография. Волгоград: ИПК ФГОУ ВПО Волгоградская ГСХА; Нива, 2010. 244 с.
3. Лазовский В. В., Чайка В. П. Инновации и инвестиции в сельском хозяйстве. Экономика АПК: проблемы и решения : в 2 т. М.: Восход-А, 2005. Т. 2. 348 с.
4. Санду И. С. Формирование организационно-экономического механизма развития инновационных процессов в АПК: материалы международной науч.-практич. конф. «Инновационная деятельность в АПК: опыт и проблемы» (13–14 января 2005 г.). М.: Россельхозакадемия, 2005. С. 171–177.
5. Бабанова Ю. В. Особенности управленческого инструментария в условиях инновационной экономики // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2010. № 12 (2). С. 118–124.

REFERENCES

1. Kobrin Yu. Innovations – the condition of competitiveness // Economist. 2004. # 12. P. 21–29.
2. Kotsubnyak G. F., Yarmola M. V. Establishment and functioning of integrated agrarian unions: theoretical aspects, features, modern trends of development : monograph. IPK FGOU VPO Volgograd GSKhA; Niva, 2010. 244 p.
3. Lazovsky V. V., Chaika V. P. Innovations and investments in the agriculture. Economics of Agricultural and industrial Complex: issues and solutions: in 2 vol. M.: Voskhod-A, 2005. V. 2. 348 p.
4. Sandhu I. S. Formation of organizational-economic mechanism of development of innovation processes in agriculture. Materials of the International Scientific Conference ‘Innovation in agricultural and industrial complex: experience and issues’ (January 13–14, 2005). M.: Russian Agricultural Academy, 2005. P. 171–177.
5. Babanova Yu. V. Peculiarities of management tools in the conditions of innovation economy // Business. Education. Law. Bulleting of Volgograd Business Institute. 2010. # 12 (2). P. 118–124.

08.00.10. – ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ

УДК 338.43
ББК 65.261.512

Семенова Надежда Николаевна,
канд. экон. наук, доцент каф. финансов и кредита,
докторант каф. экономической теории
Мордовского государственного университета им. Н. П. Огарева,
г. Саранск,
e-mail: nnsenemova@mail.ru

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПРИНЦИПЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ АГРАРНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ В КОНТЕКСТЕ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL PRINCIPLES OF FINANCING OF THE AGRICULTURAL SECTOR IN THE CONTEXT OF THE FOOD SECURITY PROVIDING

Продовольственная безопасность – неотъемлемая часть экономического благосостояния и основополагающий вектор национальной безопасности любого государства. Она является приоритетным направлением государственной политики, так как охватывает широкий спектр национальных, экономических, социальных, демографических и экологических факторов. В связи с этим актуальными являются вопросы формирования эффективной системы финансового обеспечения аграрного сектора экономики. В статье рассмотрены принципы, на базе которых целесообразно организовывать и осуществлять финансовое обеспечение потребностей расширенного воспроизводства аграрного сектора экономики.

Food security is an integral part of the economic well-being and the fundamental direction of the national security of any state. It is a priority trend of the state policy, as it covers a wide range of national, economic, social, demographic and ecological factors. In this regard, the issues of formation of the effective system of financial support of the agricultural sector become critical. The article has reviewed the principles, on which basis it is expedient to establish and fulfill the financial support of the demands of the expanded reproduction of the agricultural sector of the economy.

Ключевые слова: продовольственная безопасность, финансовое обеспечение, аграрный протекционизм, аграрный сектор экономики, сельское хозяйство, сельскохозяйственные товаропроизводители, самофинансирование, самоопуаемость, продовольственный рынок, продовольствие.

Keywords: food safety, financial support, agrarian protectionism, agricultural sector of the economy, agriculture, agricultural goods producers, self-financing, break-even point, food market, food stuff.

На современном этапе социально-экономического развития России приоритетом экономической политики является обеспечение продовольственной безопасности страны. Продовольственная безопасность представляет собой важнейшую составную часть как экономической, так и национальной безопасности, обеспечивая устойчивое производство основных продуктов питания и их доступность населению, а также надежность и стабильность продовольственного снабжения. Являясь важнейшей со-

ставной частью государственной политики, продовольственная безопасность затрагивает разносторонние аспекты жизнедеятельности отдельного человека, семьи, села, города, области и государства в целом. Здесь узловые проблемы макроэкономического роста и развития пересекаются с вопросами развития экономики страны, региона, муниципального образования. Обеспечение продовольственной безопасности способствует устойчивому социальному климату в обществе, так как при отсутствии продовольствия в регионах может возникнуть недовольство населения.

Увеличение доли импортируемых продуктов в общем объеме потребляемых продуктов питания создает прямую угрозу национальной экономической безопасности. Так, за 2000–2010 гг. импорт продовольственных товаров в России увеличился с 7,4 до 36,4 млрд долл., или почти в 5 раз, превысив по объему их экспорт в 4 раза. При этом захват российского рынка осуществляется с помощью демпинговых цен, которые выдают за мировые. На импортируемое в Россию продовольствие они фактически в 3–4 раза ниже, чем в странах-импортерах. Эти цены меньше реальной стоимости продовольствия в странах-экспортерах благодаря наличию экспортных субсидий, скидок для крупных оптовиков, а также дешевым распродажам продовольственных запасов, накопленных в результате государственной скупки излишков сельскохозяйственной продукции. И очень часто низкая цена соответствует низкому качеству продукта.

Продовольственная безопасность является важнейшим условием суверенитета государства, стабильности его внутренней политики, сохранения здоровья его граждан и т. д. Без собственного продовольствия все остальные составляющие национальной безопасности утрачивают свою значимость. При этом основу продовольственной безопасности составляет стабильное и устойчивое развитие сельскохозяйственного производства, базирующееся на соответствующей финансовой базе.

В настоящее время необходимость финансовой поддержки и обеспечения устойчивого развития сельского хозяйства в целях укрепления продовольственной безопасности и повышения национальной силы государства ни у кого не вызывает сомнений, поскольку данный процесс объективно предопределен самими условиями и особенностями функционирования субъектов отрасли. Главный вопрос, который ставится на повестку дня сегодня всеми заинтересованными в его позитивном решении сторонами, сводится к тому, как сделать реализуемую систему

финансового обеспечения отрасли эффективной и адекватной логике развития ее субъектов. Для обозначения нашей позиции по данному поводу представляется целесообразным акцентировать внимание на том, что одним из возможных вариантов практического решения этого вопроса является достижение определенности, отработанности принципов, на базе которых правомерно и целесообразно организовывать и осуществлять финансовое обеспечение потребностей расширенного воспроизводства аграрного сектора экономики.

При этом следует выделить принципы, затрагивающие интересы граждан и предпринимателей не только аграрной сферы, которые классифицируются нами как общеэкономические принципы, а также программные принципы, на которых, собственно, основывается государственная агропродовольственная политика. Программные принципы в отличие от общеэкономических реализуются в конкретных программах, не выходя за их рамки и не затрагивая интересы других хозяйствующих субъектов. Они характерны для любых государственных программ, что позволяет считать их универсальными.

К общеэкономическим принципам финансового обеспечения продовольственной безопасности можно отнести принципы: самофинансирования и самокупаемости; обеспечения финансовых резервов; аграрного протекционизма; сочетания экономических и социальных целей; программной поддержки макро- и микроэкономического характера; мобилизации внутренних резервов на уровне региона, отрасли, отдельных предприятий; эффективного использования ресурсов.

Внутрипрограммные принципы финансового обеспечения потребностей расширенного воспроизводства аграрного сектора экономики включают в себя такие принципы, как разграничение полномочий и соблюдение равных условий конкуренции, устойчивость, адресность, равнодоступность, гарантированность, соблюдение международных обязательств, поддержка и санация предприятий и организаций, определяющих научно-технический прогресс в АПК, ограничение размеров государственной поддержки.

Особенностью современной системы товарно-денежных отношений является их ориентация на получение сельскохозяйственными товаропроизводителями наибольшей прибыли и обеспечение на этой основе *самофинансирования и самокупаемости*. Самофинансирование означает полную окупаемость затрат на производство и реализацию продукции, инвестирование в развитие производства за счет собственных денежных средств и, при необходимости, банковских и коммерческих кредитов. Данный принцип реализуется через конкуренцию, способствующую росту экономичности производства, повышению качества продукции, а также эффективности используемых ресурсов.

В условиях рыночной экономики необходимо рациональное сочетание принципа самофинансирования с бюджетной поддержкой АПК. В настоящее время не все сельскохозяйственные организации по объективным причинам способны полностью реализовать этот принцип и обеспечить достаточную рентабельность. Данные субъекты хозяйствования должны получать ассигнования из бюджета для осуществления своей деятельности.

Применение принципа *аграрного протекционизма* обусловлено необходимостью обеспечения паритета цен в АПК и защиты отечественного производства от недостаточно эффективного регулирования импорта продовольственного сырья и продуктов. Аграрный протекционизм – это основа

обеспечения национальной и продовольственной безопасности страны. Необходимость государственной поддержки аграрного сектора как условие устойчивого экономического роста и важная составляющая обеспечения продовольственной безопасности обусловлена двумя причинами. Во-первых, важнейшим условием жизнедеятельности общества является обеспечение людей продовольствием и другими предметами потребления, производством которых занимается сельское хозяйство. Во-вторых, аграрное производство вследствие действия стихийных сил природы сопряжено с особыми рисками, снижающими инвестиционную привлекательность отрасли. В сельском хозяйстве наиболее полно действует эффект мультипликации, когда финансовые вложения оцениваются не в краткосрочном (где торговля несомненно имеет преимущества), а в долгосрочном периоде.

В этих условиях, чтобы обеспечить динамичное развитие АПК и продовольственную независимость страны, государство должно выполнять функцию формирования и целенаправленного осуществления политики аграрного протекционизма. При этом аграрный протекционизм предполагает одновременную ориентацию сельскохозяйственных товаропроизводителей на эффективное использование как собственных ресурсов, так и бюджетных средств в рамках государственной протекционистской поддержки. Необходимо поддерживать более эффективное сельскохозяйственное производство, стимулируя субъектов рынка на повышение конкурентоспособности, на предпринимательство, на реализацию принципа самофинансирования.

В условиях рыночной экономики комплексное воздействие государства на финансово-кредитные отношения в АПК должно сводиться к созданию оптимальных условий воспроизводства с учетом влияния факторов рыночного саморегулирования.

Принцип обеспечения финансовых резервов предусматривает создание сельскохозяйственными товаропроизводителями резервных фондов в целях гарантирования возможности осуществления ими предпринимательской деятельности в условиях риска, вызванного колебаниями рыночной конъюнктуры.

Принцип сочетания экономических и социальных целей подразумевает, что экономические и социальные цели государственного регулирования часто различаются по своей направленности. Регулируя рыночные отношения, государство исходит из понимания того, что рыночные функции направлены на оптимизацию экономических интересов субъектов экономики, которые к тому же деформируются монопольной властью ряда отраслей вне сельского хозяйства. В то же время людям присущи социальные потребности, которые могут входить в противоречие с экономическими интересами субъектов рынка. Результатом этих противоречий становятся снижение мотивации к труду, уменьшение доли заработной платы как основного источника трудовых доходов в общей массе доходов населения, безработица, усиление дифференциации доходов, рост бедности. Поэтому экономический успех возможен только тогда, когда учитываются социально-психологические особенности, ценностные ориентиры и социальные интересы населения.

Принцип программной поддержки макро- и микроэкономического характера основан на решении среднесрочных и долгосрочных стратегических проблем экономического и социального развития страны в целом, отдельных регионов, отраслей или стадий воспроизводственного процесса. Целевые программы должны являться средством

воздействия на рыночные отношения субъектов экономики и их интересы, смягчения последствий или поощрения результата. Программы могут решать проблемы инноваций, охраны природы, производства каких-либо социально значимых товаров, строительства жилья в сельской местности, обновления техники в сельском хозяйстве и др. Практическая реализация данного принципа означает, что финансирование агропромышленной отрасли должно осуществляться на основе конкретных и четко продуманных программ, а не спонтанно. При этом необходимо обеспечить разработку и реализацию целевых программ по сохранению и повышению плодородия почв, стимулированию сельскохозяйственной кооперации, объединений типа машинно-технологических станций (МТС), программы создания и финансирования лизинговых фондов, поддержки крестьянских (фермерских) хозяйств, страхования доходов субъектов агропромышленного комплекса и т. п. Для реализации данного принципа необходимо также разработать концепцию устойчивого развития АПК России в целом и ее регионов на основе научно обоснованных долгосрочных прогнозов.

В настоящее время важное значение для обеспечения продовольственной безопасности имеют реализуемые в России Федеральные целевые программы «Социальное развитие села», «Повышение плодородия почв», «Сохранение и восстановление почв земель сельскохозяйственного значения и агроландшафтов как национального достояния России».

Принцип программной поддержки заложен также в Государственной программе «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2008–2012 гг.», целями которой являются: **устойчивое развитие сельских территорий, рост занятости и уровня жизни населения; повышение конкурентоспособности российской сельскохозяйственной продукции на основе финансовой устойчивости и модернизации сельского хозяйства, а также на основе ускоренного развития приоритетных подотраслей сельского хозяйства; сохранение и воспроизводство используемых в сельскохозяйственном производстве земельных и других природных ресурсов.**

Принцип мобилизации внутренних резервов на уровне региона, отрасли, отдельных предприятий. К такого рода внутренним резервам можно отнести использование кооперационных и интеграционных возможностей по производству конкурентоспособных видов продукции за счет снижения затрат на ее производство, повышения качества и роста рентабельности, применения перспективных методов организации и управления производством, внедрения маркетинга на предприятиях, организации служб финансового менеджмента.

Принцип эффективного использования финансовых ресурсов обусловлен тем, что для повышения финансовой устойчивости АПК у государства и сельскохозяйственных товаропроизводителей имеется ограниченное количество финансовых и материальных ресурсов. Реализация данного принципа предполагает, что сельскохозяйственные товаропроизводители при осуществлении воспроизводственного процесса должны исходить из необходимости достижения заданных результатов с использованием наименьшего объема средств или достижения наилучшего результата исходя из имеющегося объема финансовых средств.

Принцип разграничения полномочий и соблюдения равных условий конкуренции предполагает, что финансовая поддержка из федерального бюджета может быть допол-

нена средствами из бюджетов субъектов Федерации и муниципальных образований, но по своим программам. Государственные целевые программы должны иметь два уровня – федеральный и региональный. Федеральные целевые программы следует финансировать за счет федерального бюджета и централизованных фондов, а региональные – за счет местных источников. Нецелесообразно смешивать источники, это приводит к их размыванию. Региональные органы хозяйственного управления должны иметь свои программы развития АПК, финансируемые из собственных источников.

Принцип устойчивости означает, что основные обязательства государства перед сельхозтоваропроизводителями после принятия соответствующего закона о сельском хозяйстве должны быть долгосрочными (минимум 5 лет). Это позволит добиться устойчивости механизмов поддержки развития сельского хозяйства и даст возможность самим предприятиям уверенно планировать свою деятельность, бюджетные поступления и выработать устойчивые критерии поведения.

Реализация принципа *адресности* предусматривает, что государственная поддержка должна оказываться непосредственно сельхозтоваропроизводителям, с приоритетом поддержки эффективных собственников. Другие участники агропродовольственного рынка могут получать бюджетную поддержку в том случае, если они указаны в законе и включены в программы социально-экономического развития. Нельзя допускать получения бюджетных средств посредническими организациями.

Принцип равнодоступности означает, что все формы сельскохозяйственных предприятий, включая крестьянские (фермерские) и индивидуальные хозяйства, должны иметь равные права на получение средств из бюджета.

Принцип гарантированности предполагает, что преференции государства сельским товаропроизводителям должны быть гарантированными. Это означает, что все целевые государственные программы должны быть полностью обеспечены финансовыми и материальными ресурсами. Иначе будет иметь место их невыполнение, а следовательно, и обесценивание государственных обязательств.

Принцип соблюдения международных обязательств предусматривает, что при финансовом обеспечении национального АПК важно учитывать обязательства России, содержащиеся в международных соглашениях. Прежде всего необходимо учитывать требования ВТО, членом которой в скором времени станет РФ. Это предполагает переориентацию мер и средств поддержки с «желтой корзины» на «зеленую», т. е. с многовидовой поддержки на программно-целевую и инновационную.

Принцип поддержки и санации предприятий и организаций, определяющих научно-технический прогресс в АПК, предполагает государственную поддержку крупных животноводческих комплексов, семеноводческих и племенных хозяйств, а также введение защищенного финансирования научно-исследовательских институтов и опытно-производственных станций, определяющих развитие биотехнологий, генной инженерии, занимающихся выведением новых сортов растений и пород животных.

Принцип ограничения размеров государственной поддержки означает, что сумма средств, получаемых в порядке государственной поддержки одним сельхозтоваропроизводителем из федерального бюджета, ограничена и не может превышать определенного размера, установленного законом. Установление максимальной суммы субсидий,

которая может быть получена одним лицом (физическим или юридическим) по всем программам поддержки, целесообразно для исключения возможностей получения больших сумм субсидий одним лицом. Такие ограничения необходимо ввести и по федеральному, и по региональному бюджетам. Введение ограничений позволит сократить субсидирование крупных, как правило, частных коммерческих компаний и больше средств направлять на поддержку малого сельскохозяйственного бизнеса. Данный принцип также предусматривает, что государственные средства должны иметь вспомогательный характер при ресурсном обеспечении развития всей совокупности сельскохозяйственных предприятий и составлять меньшую часть в общих объемах инвестиций и капиталовложений в АПК. Основные средства для развития и воспроизводства агропромышленного производства должны быть заработаны самими сельскохозяйственными товаропроизводителями. Агропромышленное производство должно функционировать на принципах самокупаемости и самофинансирования.

Необходимо отметить, что существует ряд факторов, негативно влияющих на функционирование аграрного сектора: более низкий по сравнению с дореформенным периодом платежеспособный спрос основной части населения

на продукты питания; сокращение производства продовольствия; конкуренция зарубежных поставщиков, пользующихся поддержкой государств-экспортеров, и угроза вытеснения отечественных товаропроизводителей с продовольственного рынка; недостаточно контролируемый вывоз из страны по заниженным ценам сельскохозяйственного сырья, снижающий сырьевые ресурсы перерабатывающей промышленности и повышающий потребность в импорте значительно более дорогостоящей по сравнению с экспортируемым сырьем конечной продукции АПК.

Самообеспечение страны продовольствием относится к национальным интересам России и обусловлено, помимо внутренних причин, и глобальными тенденциями, действующими в мире. В связи с этим для обеспечения конкурентоспособности сельского хозяйства необходима эффективная система финансового обеспечения потребностей расширенного воспроизводства аграрного сектора экономики, базирующаяся на рассмотренных принципах. В этом случае одновременно с субсидированием производства собственного продовольствия решается проблема развития сельских территорий, повышается уровень жизни на селе, снижается социальная напряженность в обществе, как следствие, создаются условия для устойчивого экономического роста.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Аграрный протекционизм: научные основы и механизмы осуществления в условиях рыночных отношений. М.: ВИАПИ; ЭРД, 2007. Вып. 17. 472 с.
2. Государственное регулирование рыночной экономики / под общ. ред. В. И. Кушлина. 2-е изд. М.: Изд-во РАГС, 2002. 828 с.
3. Иванова В. П. Принципы финансирования агропромышленного комплекса // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 1998. № 1. С. 25–29.
4. Семенова Н. Н. Бюджетная поддержка сельского хозяйства: вопросы теории и практики. Саранск: Изд-во Мордовск. ун-та, 2010. 100 с.
5. Семенова Н. Н. Современное состояние и тенденции развития государственной поддержки страхования в сельском хозяйстве региона // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 1 (14). С. 164–167.

REFERENCES

1. Agrarian protectionism: scientific bases and mechanisms of implementation in the conditions of the market relations. M.: VI-API; ERD, 2007. Issue 17. 472 p.
2. State regulation of the market economy / ed. by V. I. Kushlin. 2-d ed.. M.: Publishing house of RAGS, 2002. 828 p.
3. Ivanova V. P. Principles of financing of the agricultural complex // Economics if agricultural and processing companies. 1998. # 1. P. 25–29.
4. Semenova N. N. Budget support of agriculture: issues of the theory and practice: Publishing house of Mordovian university, 2010. 100 p.
5. Semenova N. N. Modern condition and trends of development of the state support of insurance in the agriculture of the region // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2011. # 1 (14). P. 164–167.

УДК 336.763
ББК 65.264.18

Замылин Иван Евгеньевич,

аспирант каф. менеджмента, маркетинга и организации производства
Волгоградского государственного технического университета,
г. Волгоград,
e-mail: zamylin@yahoo.com

К ВОПРОСУ О СТРАТЕГИИ И МЕТОДИКЕ ФОРМИРОВАНИЯ ПОРТФЕЛЯ РЕАЛЬНЫХ ОПЦИОНОВ

ABOUT THE STRATEGY AND TECHNIQUE OF REAL OPTIONS PORTFOLIO FORMATION

Несмотря на актуальность, проблема формирования портфеля реальных опционов получила недостаточное внимание со стороны ученых. В настоящей статье на основании проведенного в штате Флорида (США) исследования представлен авторский подход к разрешению данной проблемы, состоящий из пяти элементов: определения области поиска, осуществления направленного сканирования, интерпретации полученного материала, анализа релевантности и ценности реального опциона и видоизменения организационной структуры в связи с покупкой реального опциона. Каждый из этапов критически проанализирован и описан с использованием примеров передовой практики.

Despite of its importance, the issue of real options portfolio formation did not get sufficient scientific attention. The article, on the basis of research conducted in Florida (USA), has presented the author's approach to the solution of the said issue consisting of five components: determination of the scope of investigation, performance of the targeted scanning, interpretation of obtained materials, analysis of relevance and value of the real option and modifications of the organizational structure due to the purchasing of the real option. Each of the steps has been critically analyzed and described using examples of the best practice.

Ключевые слова: портфель реальных опционов, организационная структура компании, стратегическое планирование, увеличение добавленной стоимости, реальный опцион, стратегия, опцион, инвестиции, проект.

Keywords: real options portfolio, company's organizational structure, strategic planning, value added augmentation, real option, strategy, option, investments, project.

Многочисленные исследования показывают, что решающим фактором, определяющим успех компании, является наличие грамотной стратегии долгосрочного развития предприятия и ее эффективное исполнение. Важно, чтобы деятельность предприятия была ориентирована не только на достижение оперативных целей, но и создание возможностей для роста в перспективе пяти или десяти лет. Так, американские исследователи Дэй и Шумейкер отмечают, что большое количество компаний может отлично существовать на протяжении небольшого промежутка времени, не инвестируя в будущий рост, однако они становятся очень уязвимы в долгосрочной перспективе и редко могут эффективно ответить на угрозы, возникающие на периферии рынка [1, р. 12].

Для обеспечения стабильного развития организации менеджеры должны постоянно вкладывать финансовые ресурсы в активы, которые будут генерировать денежные

потоки в будущем. Однако в условиях динамично меняющейся среды, что характерно для большого количества рынков (особенно IT-технологий, машиностроения, биотехнологий), компании часто не в состоянии инвестировать во все перспективные проекты из-за отсутствия достаточного количества капитальных ресурсов и высокой неопределенности относительно потенциала технологий. В такой ситуации особую актуальность приобретает порционный инвестиции в большое количество различных проектов, иначе говоря, вложения в реальные опционы.

В настоящее время все больше исследователей уделяют внимание данной проблеме. Значительное количество научных трудов посвящено оценке реальных опционов [2–4]. Изыскания ведутся в области стратегического управления реальными опционами в условиях высокой неопределенности [5–7], связи теории игр и реальных опционов [8, 9], часто экономисты используют модель реальных опционов для анализа различных отраслей экономики [10–12]. Существенно меньше внимания уделено проблемам формирования и управления портфелями реальных опционов. В своей книге Рейнер Брош анализирует проблемы оценки реальных опционов, состоящих в портфеле, обсуждает вопросы, касающиеся управления портфелем. Практически нет статей, посвященных данному вопросу. Можно лишь отметить исследование Р. Бельдербоса и Д. Жоу, в рамках которого авторы анализируют практику дивестирования транснациональными корпорациями зарубежных подразделений, используя модель портфеля реальных опционов. Отсутствуют работы, изучающие стратегии формирования портфеля реальных опционов, обобщающие накопленную практику.

В настоящей статье предпринята попытка частично заполнить образовавшийся пробел и обсудить порядок и последовательность формирования портфеля реальных опционов, проанализировать примеры использования данного подхода лидирующими мировыми компаниями.

В результате исследования, проведенного совместно с профессором Университета Центральной Флориды Э. Даниилсоном, мы пришли к выводу, что эффективная стратегия формирования портфеля реальных опционов складывается из пяти составляющих:

- 1) определение области поиска;
- 2) направленное сканирование;
- 3) интерпретация;
- 4) анализ релевантности и ценности реального опциона и решение о его приобретении;
- 5) видоизменение организационной структуры в связи с покупкой реального опциона.

1. В рамках первого этапа компании необходимо осуществить большую интеллектуальную работу, направленную на соотнесение собственных стратегических планов

и направлений эволюции отрасли и окружающей среды. В результате анкетирования 120 компаний, имеющих бизнес в штате Флорида, было установлено, что многие предприятия определяют область поиска реальных опционов, задавая следующие вопросы: какие возможные и «невозможные» сценарии развития отрасли могут оказать воздействие на функционирование компании? В каком направлении и как сильно могут измениться предпочтения потребителей? Насколько предыдущее развитие отрасли может повлиять на ее состояние сегодня и перспективы эволюции завтра? Такие вопросы позволяют определить границы интересующей компанию зоны.

При определении области поиска очень многое зависит от того, насколько хорошо организация понимает собственный бизнес и способна предсказать возможные варианты его развития. Истории корпоративного управления известно большое количество примеров, когда компании теряли клиентов и даже исчезали с рынка, потому что неправильно определяли границы бизнеса. В ставшем классическим труде «Рыночная близорукость» («Marketing myopia») Теодор Левитт обращает внимание на то, что железнодорожные компании в США потеряли рынок, потому что определили свой бизнес как железнодорожный, а не транспортный (упустив тем самым огромное количество реальных опционов, лежащих на периферии рынка). Голливуд утратил свое влияние, поскольку компании, там работающие, сузили свой рынок до производства фильмов (потеряв все реальные опционы, которые были связаны с рынком развлечений) [13]. К этому ряду можно добавить такие компании, как Encyclopedia Britannica, которая не заметила, как информационные ресурсы приобрели электронный вид; Kodak, которая упустила момент, когда люди переключились на цифровые фотоаппараты; Blockbuster, которая не подумала о том, что видео высокого качества может быть передано по каналам Интернет, и проиграла конкурентную борьбу; Netflix, которая за много лет до массового распространения высокоскоростного Интернета приобрела реальный опцион на сдачу в аренду электронных копий фильмов, и т. д.

Важно понимать, что ценность реального опциона не ограничивается правом на реализацию некоторого проекта. В теории корпоративного финансового менеджмента выделяются следующие виды реальных опционов:

- опцион на отказ от проекта (option to abandon) предполагает возможность компании продать денежные потоки до окончания срока осуществления проекта при реализации неблагоприятного сценария;

- опцион на расширение проекта (option to expand) позволяет управляющим предприятиям увеличить инвестиционную программу при наступлении благоприятных событий;

- опцион на приостановку проекта (option to delay) учитывает возможность менеджмента организации сократить ресурсы компании, выделяемые для работы над проектом, в период снижения цен или повышения издержек на комплектующие, если такая ситуация является временной [2, с. 772–817].

Наиболее важным выводом, который следует из данной классификации, является понимание того, что областью поиска реальных опционов служит не только внешняя среда, окружающая компанию, но и активы, которыми располагает предприятие, бизнес-процессы, накопленные интеллектуальные ресурсы и т. д.

2. На втором этапе менеджменту организации необходимо отсканировать полученную зону на предмет наличия реальных опционов.

Существует большое количество рекомендаций относительно того, как сканирование должно быть осуществлено. В книге «Периферийное зрение: сигналы, которые могут «сделать» или погубить вашу компанию» предложено сканировать среду, изучая каждый из следующих элементов: клиенты и конкуренты, возникающие технологии, бизнес-процессы внутри фирмы, факторы, влияющие на состояние среды (influencers and shapers) [1, с. 49].

Очевидно, наиболее ценными источниками информации являются специализированные журналы, а также, конечно, поисковые системы сети Интернет. Есть большое количество платных продуктов, которые предоставляют возможности улучшенной фильтрации, например WebFountain – программа, разработанная IBM, которая позволяет искать релевантную информацию в блогах, журнальных и газетных статьях, книгах и т. д.¹

3. Большинство информации, которую компания получает в результате сканирования, является неполной и часто двусмысленной. Для того чтобы отфильтровать и систематизировать входящие данные, организации обращаются к процессу интерпретации материала. Наше исследование показало, что две проблемы, с которыми предприятия сталкиваются чаще всего, это неспособность определить реальную угрозу или возможность до того момента, когда уже поздно, и неверное заключение относительно стоимости реального опциона.

На данном этапе компании стоит найти новую информацию, построить несколько гипотез, создать возможности для обсуждения различных вариантов интерпретации, использовать «распределенные знания» (опыт, накопленный исполнителями в процессе обслуживания клиентов). Так, признанный лидер в области авиаперевозок компания Singaporean Airlines [14] отводит важную роль экипажу самолета в распознавании и интерпретации различных сигналов, касающихся предпочтений потребителей. Герракиос и Вирц утверждают, что Singaporean Airlines основывает большое количество решений относительно приобретения реальных опционов и управления ими на предложениях и советах, исходящих от непосредственных исполнителей.

4. Решение о включении реального опциона в портфель должно приниматься на основе формальных критериев относительно стоимости и релевантности опциона, а также оценки динамики и направления развития рынка, которая, в свою очередь, может основываться как на простых методах типа SWOT-анализа, так и сложных многофакторных моделях симуляции.

Интерес представляет история развития технологии Nike+. В 2006 г. компания приняла к рассмотрению проект, который казался безнадежным при оценке с помощью чистой приведенной стоимости. Идея состояла в том, чтобы интегрировать продукты корпорации Nike и Apple: кроссовки и iPod соответственно. Компании разработали специальное устройство, крепившееся к обуви и передававшее сигналы плееру, который, в свою очередь, показывал скорость бегуна, пройденную дистанцию и т. д. Только благодаря оценке реальных опционов, заложенных в проект, было принято решение о финансировании проекта. В результате на этапе реализации Nike исполнила большое количество реальных опционов и увеличила входящие денежные потоки за счет источников, которые были неочевидны в самом начале [15].

¹ Дополнительную информацию о WebFountain можно найти в: Menon A. A. Tomkins Learning about the market's periphery: IBM's WebFountain // Long Range Planning. 2004. Vol. 37(2).

При принятии решения о включении реального опциона в портфель очень важна его оценка с позиции релевантности. Компания в обязательном порядке должна соотнести собственную стратегию, видение и появившуюся возможность, чтобы оценить их совместимость. Особое значение имеет грамотное бюджетирование проектов. Так, многие исследования показывают, что предприятия довольно часто переоценивают свои финансовые возможности и, как результат, тратят чересчур много средств на приобретение реальных опционов, не имея ясного представления об источниках финансирования, когда возникает благоприятная ситуация для исполнения опциона [2].

5. Очень часто предприятие в состоянии эффективно пройти все четыре этапа, однако, тем не менее, не может результативно реализовать проект. Чаще всего такая проблема обусловлена диссонансом, который возникает между существующей организационной структурой компании и требованиями, которые предъявляет стратегия реальных опционов к ней. В соответствии с нашим исследованием из 67 компаний, вошедших в фокус-группу, 54 сообщили о том, что данная проблема является для них серьезной или очень серьезной.

Для того чтобы преодолеть подобные противоречия, предприятие должно быть построено в соответствии с принципами и правилами гибкости, модулярности и распределенной инновационной деятельности (distributed innovation). Мы обнаружили, что данные свойства позволяют наиболее эффективным образом интегрировать стратегию реальных опционов в систему стратегического планирования на предприятии.

Замечательной иллюстрацией нашей методики является подход компании Google к формированию портфеля реальных опционов. Осознавая, что рынок интернет-рекламы близок к насыщению, корпорация инвестирует значительные финансовые ресурсы в смежные отрасли. Так, на про-

тяжении последних двух лет предприятие вышло на рынок локальной и мобильной рекламы, потокового интернет-телевидения, виртуализации бизнес-процессов, VoIP-телефонии и т. д. При этом работа по поиску потенциальных и перспективных направлений развития бизнеса начинается с определения важных и стратегически интересных проектов, корпорация уделяет значительное внимание сканированию окружающей среды. Интерпретация результатов осуществляется на нескольких уровнях иерархии в компании. Помимо этого, корпорация активно применяет принцип модулярности при построении организационной структуры, что позволяет быстро и просто менять направления развития, расширять продуктовую линейку и заменять существующие продукты, немедленно и эффективно реагировать на действия конкурентов и извлекать максимальную пользу от возможностей, появляющихся на периферии рынка.

Экономической теории хорошо известно, что рост предприятия осуществляется через капитальные инвестиции. Гораздо меньше внимания уделено тому, что капитальным инвестициям предшествуют вложения в реальные опционы, которые только в случае ожидаемого компанией развития технологий, рынка или других институтов приобретают форму капитальных вложений. При этом реальные опционы имеют универсальную природу, т. е. возникают при принятии любого стратегически важного решения.

Наше исследование показало, что компании недостаточно просто знать и точно предсказывать траекторию развития рынка. Предприятию необходимо приложить огромное количество управленческих усилий для того, чтобы извлечь максимальную выгоду из появившихся реальных опционов на периферии рынка. Только в случае правильной интерпретации, грамотной оценки стоимости, эффективной и гибкой организационной структуры реальный опцион добавляет стоимость компании и способствует ее развитию.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК / REFERENCES

1. Day G., Schoemaker P. *Peripheral Vision: Detecting the Weak Signals that will Make or Break your Company*. Harvard: Business School Press, 2006. 248 p.
2. Damodaran A. *Investment Valuation: Tools and Techniques for Determining the Value of Any Asset*. N.-Y.: Wiley, 2002. 992 p.
3. Shockley R. L. *An Applied Course in Real Options Valuation*. Los Angeles: South-Western College, 2006. 368 p.
4. Shulmerich M. *Real Options Valuation: The Importance of Interest Rate Modeling in Theory and Practice*. Munich: Springer, 2010. 389 p.
5. Amram M., Kulatilaka N. *Real Options: Managing Strategic Investment in an Uncertain World*. Oxford: Oxford University Press, 1998. 246 p.
6. Trigeorgis L. *Real Options: Managerial Flexibility and Strategy in Resource Allocation*. Boston: The MIT Press, 1996. 427 p.
7. Shwartz E. S., Trigeorgis L. *Real Options and Investment Under Uncertainty: Classical Readings and Contributions*. Boston: The MIT Press, 2004. 881 p.
8. Smith H. T. J., Trigeorgis L. *Strategic Investment: Real Options and Games*. New Jersey: Princeton University Press, 2004. 472 p.
9. Huisman K. J. M. *Technology Investment: A Game Theoretic Real Options Approach*. Munich: Springer, 2010. 276 p.
10. Ronn E. I. *Real Options and Energy Management: Using Options Methodology to Enhance Capital Budgeting Decisions*. London: Risk Books, 2003. 744 p.
11. Nembhard H. B., Aktan M. *Real Options in Engineering, Design, Operations and Management*. N.-Y.: CRC Press, 2009. 253 p.
12. Paxson D. *Real R&D Options*. Maryland Heights: Butterworth-Heinemann, 2003. 333 p.
13. Levitt T. *Marketing Myopia* // Harvard Business Review. September – October 1975. P. 23–172.
14. Heracleous L., Wirtz J. *Singaporean Airlines' Balancing Act* // Harvard Business Review. July–August 2010. P. 145–149.
15. Ofek E., Wathieu L. *Trends That Could Shake Up Your Business* // Harvard Business Review. July – August 2010. P. 125–131.

УДК 336.02
ББК 65.261.41-28Кузулгуртова Аделина Шукралиевна,
аспирант каф. теории финансов, кредита и налогообложения
Волгоградского государственного университета,
г. Волгоград,
e-mail: goncharova.sofia@gmail.com**ПРИОРИТЕТЫ РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО КОНТРОЛЯ НАЛОГОВЫХ ПРАВОНАРУШЕНИЙ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ****CURRENT PRIORITIES OF DEVELOPMENT OF THE STATE CONTROL OF TAX DELINQUENCIES**

Статья посвящена обоснованию основных направлений совершенствования государственного контроля налоговых правонарушений. Проводится анализ реализуемых государством мероприятий по модернизации налогового контроля в рамках программы развития налоговой системы в целом. Особое внимание уделено приоритетным направлениям работы Федеральной налоговой службы России по достижению задачи обеспеченности бюджета налоговыми доходами. Автором предложена классификация основных мероприятий для развития налогового контроля по выявленным главным направлениям, рассмотрены системное взаимодействие и взаимосвязь этих мероприятий в качестве элементов данной системы между собой.

Article is devoted to the substantiation of the basic directions of improvement of the government control of the tax delinquencies. The analysis of the measures implemented by the state in order to modernize the tax control within the frame of the program of the tax system development as a whole has been conducted. Special attention has been given to the priority directions of the work of the Federal tax service of Russia for achieving the task of providing the budget with the tax revenues. The author has proposed the classification of basic measures for development of tax control as per revealed main directions; the systematic interaction and interrelation of these measures as the elements of such system has been reviewed.

Ключевые слова: налоговый контроль, налоговые правонарушения, налоговая политика, налоговые органы, коррупция, система налогообложения, налог, фискальная функция, налоговые льготы, налоговое законодательство.

Keywords: tax control, tax delinquency, taxation policy, tax authorities, corruption, taxation system, tax, fiscal function, tax exemption, tax legislation.

В нашей стране государственный контроль налоговых правонарушений с самого начала становления и развития системы налогов и сборов занимает особое место в финансовой (налоговой) политике государства. Указанное обстоятельство обусловлено исключительной значимостью системы государственного контроля налоговых правонарушений в финансовой политике, сложностью затрагиваемых им общественных отношений, существующих между государством в лице уполномоченных органов, организациями всех форм собственности и направлений деятельности, индивидуальными предпринимателями, финансовыми, кредитными, страховыми организациями, при одновременном разнообразии каждой конкретной сферы деятельности налогоплательщиков.

Посредством реализации фискальной функции налогообложения система государственного контроля налоговых правонарушений способствует, в первую очередь, пополнению консолидированного бюджета налоговыми доходами,

являющимися финансовой базой для реализации государством своих функций и задач. Помимо этого, эффективность работы системы государственного контроля налоговых правонарушений влияет на показатели результативности контрольных мероприятий, что способствует оптимизации бюджетных затрат на их осуществление. Следовательно, от уровня развития системы государственного контроля налоговых правонарушений зависит не только способность государства обеспечивать выполнение взятых на себя финансовых обязательств, но и устранение излишних административных барьеров, касающихся частоты и количества налоговых проверок хозяйствующих субъектов.

Вопрос совершенствования, развития и модернизации государственного контроля налоговых правонарушений является очень важным не только для органов государственной власти всех уровней, но и для налогоплательщиков, действующих в реальном секторе экономики. На современном этапе развития налоговой системы можно выделить приоритетные направления совершенствования данного института.

1. Развитие законодательной базы налогового контроля.

Система государственного контроля налоговых правонарушений основывается на нормативных и ненормативных правовых актах РФ, регулирующих отношения в данной области. При этом основным нормативным правовым актом, содержащим общие принципы и основы государственного контроля налоговых правонарушений, а также формы и виды мероприятий налогового контроля, является Налоговый кодекс РФ. Первоочередным направлением совершенствования государственного контроля налоговых правонарушений выступает улучшение его законодательной базы.

За более чем 12 лет существования Налогового кодекса РФ было подготовлено более 40 редакций первой части данного нормативного правового акта. По оценкам специалистов, Налоговый кодекс РФ чаще других подвергается изменениям и дополнениям, в данный нормативный правовой акт вносятся изменения каждые 18 дней [1]. Динамика изменений Налогового кодекса РФ представлена в табл. 1.

Таблица 1

Динамика количества федеральных законов о внесении изменений в НК РФ, по годам

Год	Количество законов, изменяющих НК РФ	Год	Количество законов, изменяющих НК РФ
1999	2	2005	25
2000	3	2006	27
2001	13	2007	24
2002	13	2008	26
2003	17	2009	34
2004	29	2010	31
		2011	21

*Данные по состоянию на 8 ноября 2011 г. Составлено автором на основании данных информационно-правового портала «Гарант».

Согласно табл. 1 динамика изменений Налогового кодекса РФ обусловлена необходимостью приведения в соответствие правовых норм условиям реальной экономики, устранения имеющихся пробелов в существующих нормах, регулирования новых групп отношений между налогоплательщиками и государством. В связи с этим интерес к правотворчеству в данной области проявляют не только органы государственной власти, но и представители общественных движений и организаций, выступающих от лица хозяйственных структур. Указанные организации обеспечивают поддержание баланса частных и публичных интересов при принятии важнейших законодательных проектов в области налогов и сборов. Примером подобной консолидации является сохранение по настоянию экспертов в окончательном варианте Федерального закона от 18 июля 2011 г. № 227-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием принципов определения цен для целей налогообложения» презумпции соответствия цены, примененной в сделке между взаимозависимыми лицами, рыночной цене [2]. Указанная норма возложила обязанности по доказыванию факта несоответствия цены рыночным ценам на налоговые органы, оградив тем самым налогоплательщиков от необоснованных претензий со стороны контролирующих структур.

В настоящее время проблема единства и четкости законодательной базы государственного контроля налоговых правонарушений не носит неустранимый характер и не является чрезвычайно острой для государственных органов и налогоплательщиков. Последовательное внесение изменений в Налоговый кодекс РФ позволило сформировать достаточно слаженную систему норм, регулирующих отношения в области налогового контроля.

На современном этапе развития налоговой системы РФ на законодательном уровне можно выделить следующие основные тенденции в области изменения правил, касающихся государственного контроля налоговых правонарушений:

1. Уточнение существующих норм в части внесения изменений, касающихся процедурных вопросов регулирования отношений в области налогового контроля. Примером подобного регулирования может являться внесение изменений в ст. 88 НК РФ в части уточнения момента, с которого начинает исчисляться срок проведения камеральной налоговой проверки.

2. Дополнение существующих правовых норм в части расширения круга мероприятий налогового контроля. Примером подобных изменений является введение в действие ст. 93.1 НК РФ, регулирующей вопрос истребования документов (информации) о налогоплательщике, плательщике сборов или налоговом агенте или информации о конкретных сделках.

Очевидно, что применение указанного способа совершенствования законодательной базы государственного контроля налоговых правонарушений обусловлено необходимостью расширения методологии проведения контрольных мероприятий, от которой зависит эффективность их реализации. Дополнение существующих норм связано с развитием общественных отношений в области налогового контроля, в том числе с необходимостью соответствия набора контрольных инструментов разнообразию и уровню развития хозяйственных связей между налогоплательщиками.

3. Дополнение законодательной базы новыми правилами, регулирующими возникающие общественные отношения, складывающиеся под влиянием мировых тенденций глобализации и научно-технического развития.

Одним из наиболее ярких примеров подобного направления выступает введение в действие Федерального закона от 18.07.2011 г. № 227-ФЗ «О внесении изменений

в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием принципов определения цен для целей налогообложения». Данный закон посвящен контролю применяемых хозяйствующими субъектами (взаимозависимыми лицами) цен в целях налогообложения. До 1 января 2012 г. регулирование данных отношений ограничивалось положениями ст. 40 НК РФ. В связи с развитием хозяйственных отношений между взаимозависимыми лицами и недостаточностью их регламентации в рамках ст. 40 НК РФ, в НК РФ указанным федеральным законом был введен в действие раздел V.1, включающий регулирование следующих вопросов:

- взаимозависимые лица;
- общие положения о ценах и налогообложении;
- налоговый контроль соответствия цен (рентабельности), примененных в сделках, рыночным ценам (рентабельности);
- соглашение о ценообразовании.

Внесение подобных изменений является ярким примером соблюдения соответствия законодательной базы регулирования общественных отношений реальному уровню их развития исходя из мировых и региональных тенденций.

По нашему мнению, существует три главных способа совершенствования государственного контроля налоговых правонарушений на законодательном уровне: 1) уточнение процедурных норм; 2) дополнение методологических норм; 3) введение правовых норм, регулирующих вновь возникшие общественные отношения (рис. 1).

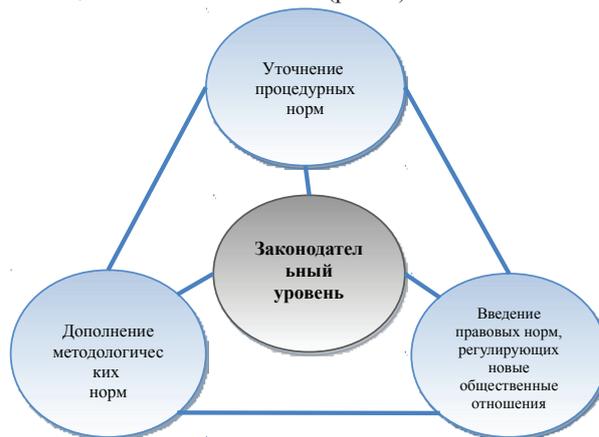


Рис. 1. Законодательный уровень совершенствования государственного контроля налоговых правонарушений (составлено автором)

Представленные на рис. 1 способы, составляя инструментарию модернизации налоговой системы, только в системном сочетании позволят достичь максимального эффекта от их использования. Причем, будучи фактически использованными, они приобретают общеобязательный, императивный характер.

2. *Ненормативное регулирование общественных отношений в области налогового контроля.*

В корреспонденции с законодательным уровнем совершенствования государственного контроля налоговых правонарушений выступает уровень ненормативного регулирования отношений в области налогового контроля. Этот уровень можно обозначить как уровень методологического обеспечения налоговых отношений. Под методологическим обеспечением налоговых отношений предлагается понимать деятельность уполномоченных органов государственной власти по разъяснению положений налогового законодательства в индивидуальных ситуациях, направленную

на предупреждение нарушений дисциплины налогоплательщиками путем оказания помощи в правильном понимании и применении последними норм налоговых отношений.

Содержательно материя данного уровня состоит в уточнении существующих методик государственного контроля налоговых правонарушений в индивидуально-определенных ситуациях путем издания соответствующих писем и разъяснений Министерством финансов РФ, а также его Федеральной налоговой службой России.

Согласно п. 9 Положения о Министерстве финансов РФ реализация функций министерства осуществляется департаментами, образованными по основным направлениям деятельности данного органа исполнительной власти [3]. Структурным подразделением Министерства финансов РФ, обеспечивающим осуществление функций по выработке государственной политики и нормативно-правовому регулированию в сфере налоговой деятельности, является Департамент налоговой и таможенно-тарифной политики. В состав его полномочий входит, в том числе, предоставление письменных разъяснений по вопросам применения законодательства РФ о налогах и сборах, а также иных актов законодательства РФ и нормативных правовых актов РФ в установленных сферах деятельности ФНС России (в пределах компетенции Департамента) [4].

Кроме того, в составе налоговой службы действуют специально организованные отделы по работе с налогоплательщиками, в функции которых, в том числе, входят организация внедрения современных форм работы с налогоплательщиками; информирование в установленном порядке налогоплательщиков по вопросам, отнесенным к компетенции отдела.

Следовательно, в составе Министерства финансов РФ и Федеральной налоговой службы России действуют специально созданные структурные подразделения, ответственные за выполнение задачи предоставления разъяснений налогового законодательства РФ. Учитывая сложный и социально значимый характер данной работы, особое внимание уделяется уровню подготовки, компетенции и профессиональной квалификации сотрудников указанных служб.

В целях решения важнейшей государственной задачи обеспечения налоговых органов квалифицированными кадрами, имеющими профильную профессиональную подготовку, отвечающую потребностям отрасли как в качественном, так и количественном аспектах, 23 ноября 1996 г. постановлением Правительства РФ № 1388 была создана Всероссийская государственная налоговая академия Министерства финансов РФ. На ВГНА Минфина России возложены функции по учебному, учебно-методическому, научному и информационно-аналитическому обеспечению налоговых органов, а также по управлению системой подготовки, профессиональной переподготовки и повышения квалификации налоговых служащих [5].

Несмотря на создание подобного учебного заведения в 1996 г. – в период становления российской налоговой системы и формирования форм и методов государственного контроля налоговых правонарушений, его существование подчеркивает глубокую роль и назначение такой функции государства, как информирование (разъяснительная работа) налогоплательщиков о применении налогового законодательства РФ. По истечении более десяти лет работы ВГНА Минфина России его назначение и роль не теряют той актуальности, которая была заложена государством в конце 90-х гг. XX в.

Как мы уже подчеркивали, реализация задачи разъяснения налогового законодательства РФ накладывает на государственные органы дополнительную социальную

ответственность за правильность и полноту даваемых рекомендаций. В связи с этим поддержание профессионального уровня должностных лиц Министерства финансов РФ и ФНС России выступает неотъемлемым атрибутом качества выполняемых государством функций.

Помимо этого, методологические корни рассматриваемой функции органов государственной власти не могут быть полностью исследованы без учета ее научно ориентированной составляющей.

Мы признаем лидерство законодательного органа государственной власти в принятии нормативных правовых актов в области государственного контроля налоговых правонарушений, а также органов исполнительной власти в лице Министерства финансов РФ и Федеральной налоговой службы России в выработке методологических рекомендаций в области применения налогового законодательства РФ. Вместе с тем немаловажную роль в формировании перспективных направлений развития государственного контроля налоговых правонарушений играет научное сообщество. Благодаря последнему осуществляется анализ состояния российской экономики, выявляются ее проблемные области, изучается иностранный опыт решения подобных проблем. Однако ключевое значение научного сообщества состоит в формировании перспективных направлений развития экономики России исходя из накопленного опыта решения аналогичных проблем иностранными государствами, а также исходя из особенностей Российского государства и тех векторов и концепций развития страны, которые были поставлены Президентом и Правительством РФ перед обществом.

В связи с этим, несмотря на рекомендательный характер научных исследований, роль науки в формировании экономически развитого государства имеет существенное значение и является фактором, сдерживающим принятие необдуманных правовых актов, то есть напрямую влияющим на научную обоснованность принимаемых органами государственной власти решений. Благодаря развитию научной мысли и существованию научно-экспертных советов, объединяющих ученых различных областей науки, проводится следующая работа:

- осуществляются анализ и оценка состояния и перспектив развития российской экономики и ее отдельных секторов, отраслей и предприятий;

- подготавливаются предложения и рекомендации по формированию и реализации государственной финансовой политики;

- анализируется и обобщается зарубежный и отечественный опыт;

- осуществляется мониторинг эффективности реализации государственной финансовой политики;

- проводится научная экспертиза мероприятий государственной финансовой политики с точки зрения ее эффективности и соответствия основным целям и приоритетам государственной финансовой политики и т. д.

Результаты исследований используются при принятии решений соответствующими органами государственной власти, что подчеркивает научную составляющую законодательной и правоприменительной работы во всех областях общественной жизни в РФ.

Одним из наиболее актуальных действующих в настоящее время научно-экспертных советов является Научно-экспертный совет по антикризисной политике при Аналитическом управлении Аппарата Государственной думы Федерального собрания РФ [6]. Результаты работы данного научно-экспертного совета имеют рекомендательный характер и используются для анализа и контроля проводимых Правительством

РФ мероприятий в области антикризисной политики, их корректировки и уточнения исходя из анализа состояния экономики и эффективности осуществления данных мер.

Рассматривая роль научного содействия в реализации государством задачи разъяснения налогового законодательства, необходимо отметить следующее. Как уже отмечалось выше, разъяснение налогового законодательства имеет характер социальной ответственности государства перед обществом. В связи с этим даваемые государством рекомендации должны не только соответствовать положениям налогового законодательства РФ, но и отвечать критериям их соответствия общим направлениям и ориентирам налоговой политики государства на современном этапе. С точки зрения законодателя существование подобных разъяснений восполняет отсутствие прямого правового регулирования в индивидуально определенных отношениях между налоговыми органами и налогоплательщиками. Следовательно, может возникнуть ситуация существования различных точек зрения на однотипные вопросы, возникающие в практике применения налогового законодательства РФ. Речь идет о различных мнениях не только Министерства финансов РФ и ФНС России, но и представителей науки – ученых, экспертов, практиков в регулировании возникшей ситуации. Само существование неурегулированных групп отношений представляет собой научную проблему по поиску наиболее рационального ее решения, что дает возможность оценить существующие позиции по данному вопросу и определить перспективы использования той или иной из них в рекомендациях государственных органов.

Научные разработки позволяют органам государственной власти решать ряд вопросов, имеющих существенное значение для налоговой системы России. Во-первых, благодаря работе научно-экспертных советов государственных органы власти имеют возможность оценить эффективность проводимых мероприятий государственного контроля налоговых правонарушений и определить перспективы их совершенствования на основании анализа мирового и отечественного опыта и потенциала налоговой системы России. Во-вторых, изучение авторских позиций применения налогового законодательства РФ в неурегулированных нормами права отношениях между налогоплательщиками и налоговыми органами позволяет выработать наиболее правильную концепцию регулирования спорной ситуации.

Учитывая изложенное, можно сделать вывод, что содержание уровня методологического обеспечения налоговых отношений базируется на трех основных элементах, схематично представленных на рис. 2.



Рис. 2. Взаимосвязь элементов уровня методологического обеспечения государственного контроля налоговых правонарушений (составлено автором)

В их число входят:

- компетентность и профессионализм должностных лиц государственных органов;
- наличие научно обоснованных позиций по существу правового регулирования спорных налоговых правоотношений;
- разъяснение налогового законодательства органами государственной власти путем вынесения соответствующих писем.

Развитие указанного направления имеет существенное значение для эффективной реализации государственного контроля налоговых правонарушений в силу следующего. Во-первых, реализация предусмотренного ст. 21 НК РФ права налогоплательщиков на получение подобной информации от Министерства финансов РФ позволяет упростить применение налогового законодательства. Указанное обстоятельство становится более очевидным ввиду достаточной сложности налоговых норм, а также их большого количества и разнообразия. Нагромождение Налогового кодекса РФ большим количеством правовых норм, регламентирующих правила поведения налогоплательщиков, считаем излишним, поскольку положения налогового законодательства должны содержать правила регулирования только определенных типовых групп общественных отношений. Именно для помощи налогоплательщикам в правильном применении норм налоговых отношений и применяется институт разъяснения положений налогового законодательства, который позволяет упорядочить и обеспечить поведение налогоплательщика в соответствии с законодательством РФ.

Во-вторых, использование письменных разъяснений позволяет обезопасить хозяйствующих субъектов от рисков неблагоприятных последствий применения тех или иных положений НК РФ в виде ответственности за совершение налогового правонарушения. С одной стороны, применение института разъяснений позволяет государству заручиться уверенностью в правильности применения налогоплательщиком норм налогового законодательства РФ без использования каких-либо дополнительных контрольных мероприятий. С другой стороны, данное обстоятельство налагает на органы государственной власти дополнительную социальную ответственность за правильность и достоверность даваемых рекомендаций. В связи с этим беспрекословное следование рекомендациям Министерства финансов РФ должно быть обеспечено гарантией хозяйствующих субъектов от необоснованных претензий со стороны контролирующих структур, что нашло свое закрепление в положениях п. 1 ст. 111 НК РФ. Указанное обстоятельство позволяет обеспечить баланс частных и публичных интересов при обращении налогоплательщиков за соответствующими разъяснениями.

В связи с этим уровень методологического обеспечения налоговых отношений позволяет налогоплательщикам осуществлять хозяйственную деятельность в соответствии с положениями Налогового кодекса РФ, свободного от излишне громоздкой правовой регламентации индивидуальных ситуаций. Считаем, что данное направление совершенствования государственного контроля налоговых правонарушений является одним из приоритетных на современном этапе, развитию которого необходимо уделять особое внимание.

В настоящее время уровень методологического обеспечения налоговых отношений отягощен проблемой несогласованности однотипных позиций между Министерством финансов РФ и Федеральной налоговой службой России, которая выражается в наличии противоположных трактовок данных ведомств по однородным вопросам, что порождает неопределенность в среде налогоплательщиков,

негативно характеризует само государство. Из-за этого снижаются уровень доверия граждан и организаций к разъяснениям государственных структур, эффективность всей работы в данном направлении совершенствования государственного контроля налоговых правонарушений.

На наш взгляд, современное регулирование налоговых отношений, связанных с контролем налоговых правонарушений, должно основываться, в первую очередь, на принципе взаимодействия и взаимной ответственности налогоплательщиков и налоговых органов. Наряду с развитием налогового администрирования считаем необходимым развитие уровня методологического обеспечения налоговых отношений, совершенствованию которого уделяется значительно меньше внимания по сравнению с первым направлением. Полагаем, что модернизация данного направления позволит сократить издержки государства на осуществление контрольных мероприятий за счет того, что хозяйствующие субъекты будут действовать в налоговых отношениях согласно разъяснениям соответствующих государственных органов. В этой ситуации между обществом и государством будет строиться социальное партнерство, основанное на принципе взаимодействия и взаимной ответственности, что повысит уровень налоговой грамотности и степень соблюдения налогоплательщиками законодательства при минимальных затратах государства на проведение контрольных мероприятий в данной области.

3. Вспомогательное обеспечение государственного контроля налоговых отношений.

Следующим уровнем совершенствования системы государственного контроля налоговых правонарушений выступает уровень вспомогательного обеспечения, включающий в себя информационное обеспечение, техническое оснащение и борьбу с коррупцией.

Эффективность контрольных мероприятий на современном этапе развития налоговой системы складывается из нескольких составляющих. Помимо законодательной основы регулирования данных отношений, существенную роль в данном вопросе играет уровень технической оснащенности и информационной прозрачности как налоговых органов, так и налогоплательщиков. Развитие данного направления в настоящее время является для Федеральной налоговой службы России одним из приоритетных в структуре задач налогового ведомства.

Как и выявленные выше направления совершенствования государственного контроля налоговых правонарушений, развитие информационной обеспеченности и технической оснащенности является важным структурным компонентом эффективности налоговой системы. При этом под информационной обеспеченностью мы понимаем совокупность данных о налогоплательщике, в том числе режиме налогообложения, структуре налоговых платежей, задолженности по уплате налогов и сборов, о критериях оценки налоговыми органами соблюдения хозяйствующими субъектами налогового законодательства, о правилах проведения проверок налогоплательщиков, о регламентах деятельности налоговых органов, доступных сторонам контрольных мероприятий.

Информационная обеспеченность позволяет налоговым органам отслеживать хозяйственное развитие предприятия (организации, учреждения) в течение длительного периода времени, проверять состав учредителей и исполнительных органов, наличие задолженности по уплате налогов и сборов за любые предыдущие периоды, что позволяет оперативно выявлять злоупотребления налогоплательщиками своими правами, пресекать нарушения налогового законодательства.

В свою очередь, хозяйствующие субъекты, используя информацию о регламенте проведения контрольных мероприятий, принципах и методах оценки налоговыми органами налогоплательщиков, имеют возможность не только определять налоговые риски, но и управлять ими, исходя из доступной информации о налоговом контроле. В итоге мероприятия государственного контроля налоговых правонарушений осуществляются на условиях прозрачности и верифицируемости, что способствует укреплению уровня доверия граждан и организаций к качеству контрольных мероприятий.

В настоящее время развитие информационной обеспеченности и технической оснащенности налоговых органов выступает одной из ключевых задач ФНС России. Концепция развития налогового ведомства, представленная в сентябре 2011 г., отражает ориентир ФНС России на формирование сервисного подхода, что, по словам руководителя налоговой службы М. В. Мишустина, означает переход от сугубо технологической модели развития налоговой службы к социотехнологической модели [7]. Среди основных направлений концепции выделены следующие:

1. Адресное информирование налогоплательщиков. Данное направление предполагает развитие налоговой культуры, в том числе путем работы со школьниками и подростками, преодоление финансовой безграмотности и правового нигилизма, расширение сотрудничества с внешними партнерами.

2. Развитие принципа экстерриториальности обслуживания налогоплательщиков. Развитие данного направления предполагает расширение налогоплательщикам доступа к информации и обслуживанию вне зависимости от места регистрации и нахождения. В рамках данного направления происходит развитие технологической обеспеченности налоговых органов путем совершенствования электронных сервисов, программного обеспечения, укрупнения баз данных. Все это позволяет оптимизировать работу налоговых органов путем ускорения поиска необходимой информации и доведения ее до сведений соответствующих лиц.

3. Технологическое обновление в работе налоговых органов. Выделение в рамках концепции развития ФНС России в качестве отдельного направления технологического обновления подчеркивает приоритетный характер данной составляющей не только в системе государственного контроля налоговых правонарушений, но и в налоговой системе в целом. Как отмечает налоговое ведомство, развитие данного направления связано с необходимостью приведения в соответствие налогового администрирования в РФ мировому уровню. В связи с этим технологическое обновление будет включать в себя развитие электронных сервисов, телефонных сервисов, улучшение почтовых сервисов.

Реализовать положения концепции предполагается в течение 2011–2014 гг., конечным итогом ее осуществления должно стать соответствие ФНС России следующим критериям:

- 1) государственной эффективности (уровень налогов и сборов);
- 2) социального партнерства (клиентоориентированность);
- 3) передового уровня технологических решений (архитектурно-технологическая платформа).

Из указанных выше параметров следует, что направление информационной обеспеченности и технической оснащенности выступает одним из приоритетных в среднесрочной перспективе развития налоговых органов. Это подкрепляется еще и мировыми тенденциями развития налогового администрирования, а также необходимостью повышения конкурентоспособности российской экономики в мире.

Не менее важной составляющей исследуемого направления выступает борьба с коррупцией в налоговых органах. Необходимость развития указанной меры обусловлена тем, что такое общественное явление, как коррупция, являясь следствием излишнего администрирования со стороны государства, препятствует социальному преобразованию и повышению эффективности национальной экономики [8]. В связи с этим с 2008 г. государством осуществляются активные мероприятия по борьбе с названным явлением. В рамках данного проекта 19 января 2010 г. ФНС России утвердила Программу противодействия коррупции в налоговых органах, целью которой стало:

- исключение возможности проявления коррупции, ее влияния на работников налоговых органов;
- создание системы противодействия коррупции в налоговых органах;
- формирование у работников налоговых органов антикоррупционного сознания [9].

Для проверки эффективности выполнения указанной программы были разработаны индикаторы оценки ее эффективности, в число которых, в том числе, вошли показатели количества жалоб граждан и организаций, официально обратившихся с жалобами на проявления коррупции в налоговых органах.

Рассматривая динамику данного показателя на протяжении 2010–2011 гг., можно отметить его относительную устойчивость в течение длительного периода времени (рис. 3).

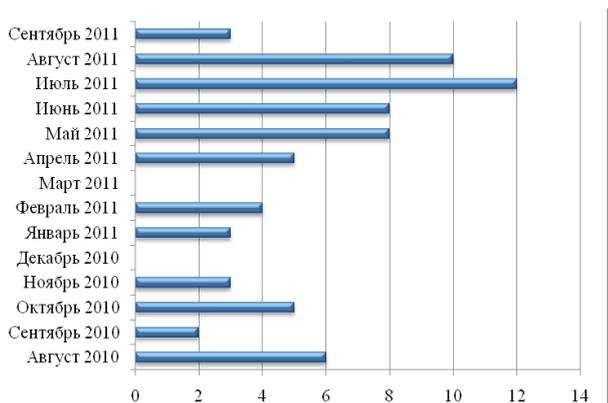


Рис. 3. Динамика количества обращений граждан по вопросу коррупции в налоговых органах, шт. (составлено автором на основании данных ФНС России)

Начиная с мая 2011 г. происходит резкое увеличение количества жалоб граждан на коррупцию в налоговых органах. Уже в июле 2011 г. данный показатель в два раза превышал аналогичный показатель августа 2010 г. Стоит отметить, что увеличение описанного показателя не является безусловным свидетельством существенного роста коррупции в налоговых органах. По оценкам специалистов, показатель коррупции является очень субъективным и зачастую зависит от многих внешних факторов, в том числе принятия важных политических решений, смены органов управления и т. д. [10]. В связи с этим однозначного вывода о росте коррупции в налоговых органах в июле – августе 2011 г. сделать невозможно, поскольку в данном случае необходимо принимать во внимание внешние факторы, влияющие на динамику рассмотренного показателя.

Рассматривая результаты работы органов прокуратуры по вопросу борьбы с коррупцией, можно отметить следующее. Всего в 2010 г. органами прокуратуры рассмотрено около 45 тыс. обращений органов контроля по проведению внеплановых выездных проверок, при этом в половине слу-

чаев контролирующие органы получили отказ на проведение данных проверок. В региональном разрезе данный показатель является особо низким (менее 30 % согласования) в Оренбургской области, республиках Башкортостан и Татарстан. Всего органами прокуратуры в 2010 г. проведено свыше 28 тыс. проверок законности деятельности контролирующих органов, проверяющих работу предпринимателей. Пресечено более 54 тыс. нарушений закона, в том числе более 5 тыс. незаконных проверок [11].

Несмотря на приведенные выше показатели, вопросу борьбы с коррупцией, в том числе в налоговых органах, по-прежнему уделяется достаточно большое внимание. Среди направлений деятельности ФНС России указанные мероприятия носят приоритетный характер, поскольку они напрямую отражаются на состоянии российской налоговой системы, ее эффективности и прозрачности.

В числе элементов уровня вспомогательного обеспечения государственного контроля налоговых правонарушений можно выделить следующие направления:

- информационная обеспеченность;
- техническая оснащенность;
- борьба с коррупцией.

Схематично взаимодействие указанных направлений представлено на рис. 4.



Рис. 4. Построение уровня вспомогательного обеспечения государственного контроля налоговых правонарушений (составлено автором)

Не менее важным по сравнению с описанными выше направлениями совершенствования государственного контроля налоговых правонарушений является направление развития взаимодействия налоговых органов с другими службами.

4. Взаимодействие налоговых органов и иных органов исполнительной власти между собой

Как следует из основных направлений налоговой политики РФ на 2012 г. и на плановый период 2013 и 2014 гг., налоговая политика будет проводиться в условиях дефицита федерального бюджета. При этом достижение сбалансированности бюджетной системы в среднесрочной перспективе будет обеспечиваться за счет увеличения доходов консолидированного бюджета, не обусловленного напрямую мировыми ценами на нефть [12].

В таких условиях одной из ключевых задач Правительства РФ на современном этапе является достижение сбалансированности бюджетной системы за счет повышения ее доходов в целях исполнения принятых государством расходных обязательств. Достижение указанного результата предполагает реализацию, в первую очередь налоговыми органами, широкого круга мероприятий, направленных

на повышение налоговых доходов бюджета. Между тем цель достижения сбалансированности бюджетной системы не должна ограничиваться только пределами налогового ведомства, поскольку наибольший эффект в достижении поставленной задачи достигается путем взаимодействия различных органов государственной власти между собой. Именно поэтому совершенствование системы государственного контроля налоговых правонарушений должно учитывать возможности взаимодействия контролирующих структур с иными министерствами и ведомствами в рамках поставленной государством задачи повышения доходов бюджета.

В настоящее время ФНС России осуществляет взаимодействие с широким кругом государственных органов и учреждений на основании совместных приказов о взаимодействии указанных структур между собой. Такие приказы изданы совместно со службой судебных приставов, органами внутренних дел, Федеральной миграционной службой, Федеральной службой государственной регистрации, кадастра и картографии, Министерством финансов РФ и др. Схематично взаимодействие ФНС России с указанными структурами представлено на рис. 5.



Рис. 5. Координация ФНС России с органами государственной власти и управления (составлено автором)

Подобная координация осуществляется недостаточно эффективно, что влияет на качество контрольных мероприятий в области налогообложения. Такой вывод обусловлен многочисленными случаями неправомерного начисления налогов, произошедшими в результате несвоевременного сообщения информации в налоговые органы от иных структур о наличии объектов налогообложения у налогоплательщиков. Как указывает ФНС России, ошибочно начисленные налоги на общую сумму 33 млрд руб. будут списаны до конца марта 2012 г. [13]. При этом ФНС России отмечает, что в 97 % случаев неправильное начисление налогов происходит по вине органов, которые предоставляют ФНС свои сведения.

В результате подобных действий доля доначисленных налогов увеличивается без учета того обстоятельства, что ее погашение не может быть осуществлено по причине отсутствия на то обязанности у налогоплательщика. В связи с этим отсутствие эффективной системы взаимодействия налоговых и иных органов между собой существенно сказывается на качестве контрольных мероприятий в области налогообложения, отвлекает трудовые ресурсы, умаляет принцип верховенства налогового закона. Полагаем, что слаженная система взаимодействия налоговых и иных ор-

ганов является неотъемлемой чертой налоговой системы современного государства, без которой невозможно полноценное функционирование системы государственного контроля налоговых правонарушений.

Подводя промежуточный итог проведенному выше исследованию, необходимо отметить, что совершенствование государственного контроля налоговых правонарушений на современном этапе развития государства происходит по четырем основным направлениям, которые представлены на рис. 6.

Как следует из рис. 6, приоритетными направлениями развития государственного контроля налоговых правонарушений являются:

- законодательный уровень;
- уровень методологического обеспечения;
- уровень вспомогательного обеспечения;
- уровень координации.

Таким образом, развитие государственного контроля налоговых правонарушений должно происходить комплексно, в рамках представленных приоритетных направлений его совершенствования. Полагаем, что такой подход является наиболее верным, поскольку развитие налогового контроля должно основываться на единстве и взаимодействии всех элементов его модернизации, только в таком случае возможен его максимальный контрольный эффект. На современном этапе Российское государство не обеспечивает поступательного и равномерного развития всех направлений совершенствования государственного контроля налоговых правонарушений, бессистемно форсируя некоторые из них и не уделяя равноценного внимания остальным.

Считаем, что программа развития системы государственного контроля налоговых правонарушений должна предусматривать равномерное совершенствование по всем обозначенным направлениям, поскольку только такой подход позволит обеспечить сбалансированность налоговой системы и слаженность работы всех ее звеньев.

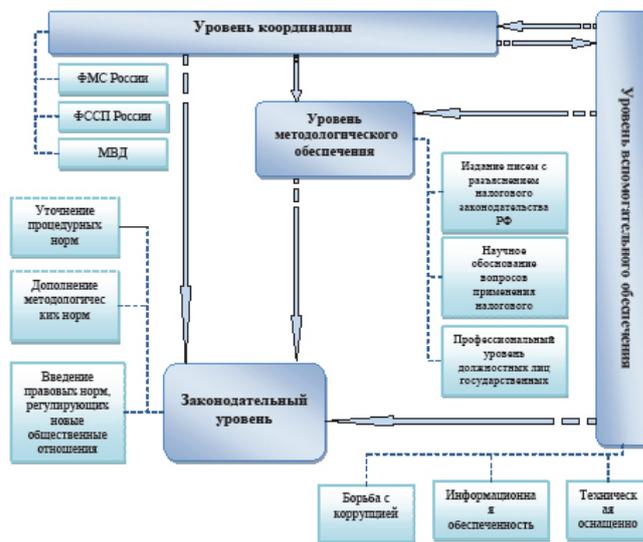


Рис. 6. Взаимосвязь приоритетов совершенствования государственного контроля налоговых правонарушений (составлено автором)

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Подсчитан срок стабильности российский кодексов [Электронный ресурс] // Российский налоговый портал. 18.08.2011. Режим доступа: http://taxpravo.ru/novosti/statya-143406-nalogovyy_kodeks_menyetsya_chasche_vseh (дата обращения: 01.12.2011).
2. Трансфертному ценообразованию отвели целый раздел Налогового кодекса [Электронный ресурс] // Официальный сайт Информационно-правового портала «Гарант». Режим доступа: <http://www.garant.ru/news/337587/> (дата обращения: 01.12.2011).
3. О Министерстве финансов Российской Федерации : постановление Правительства РФ от 30.06.2004 № 329 (ред. от 17.10.2011) // Собрание законодательства РФ. 2004. № 31. Ст. 3258.
4. Об утверждении Положения о Департаменте налоговой и таможенно-тарифной политики : приказ Минфина РФ от 11.07.2005 № 169 (ред. от 13.10.2010) // СПС «КонсультантПлюс» (дата обращения: 01.12.2011).
5. Об Академии [Электронный ресурс] // Официальный сайт Всероссийской государственной налоговой академии Министерства финансов РФ. Режим доступа: <http://www.vgna.ru/vgnatoday> (дата обращения: 01.12.2011).
6. Положение о Научно-экспертном совете по антикризисной политике [Электронный ресурс] // Официальный сайт Государственной думы Федерального собрания Российской Федерации. Режим доступа: <http://iam.duma.gov.ru/node/5/4779> (дата обращения: 01.12.2011).
7. Практический совет [Электронный ресурс] // Налоговая практика. Приложение газеты «Коммерсант». 2011. 28 сент. № 181 (4722). Режим доступа: <http://www.kommersant.ru/doc/1774627> (дата обращения: 01.12.2011).
8. Национальный план противодействия коррупции [Электронный ресурс] // Президент Российской Федерации Д. Медведев 31 июля 2008 г. Пр-1568 // Российская газета. Режим доступа: <http://www.rg.ru/2008/08/05/plan-dok.html> (дата обращения: 01.12.2011).
9. Об утверждении Программы противодействия коррупции в налоговых органах : приказ ФНС РФ от 19.01.2010 № ММ-7-4/12@ // Официальный сайт Федеральной налоговой службы России. Режим доступа: www.nalog.ru (дата обращения: 01.12.2011).
10. Состояние бытовой коррупции в Российской Федерации: совместный доклад Министерства экономического развития РФ и Общероссийского общественного фонда «Общественное мнение» // Федеральный портал малого и среднего предпринимательства. Режим доступа: <http://smb.gov.ru/content/statistic/analytics/m,f,430278/> (дата обращения: 01.12.2011).
11. Доклад на заседании Совета Федерации Федерального собрания Российской Федерации [Электронный ресурс] // Официальный сайт Генеральной прокуратуры Российской Федерации. Режим доступа: <http://genproc.gov.ru/management/appearances/document-71822/> (дата обращения: 01.12.2011).
12. Основные направления налоговой политики РФ на 2012 год и на плановый период 2013 и 2014 годов [Электронный ресурс] // Официальный сайт Министерства финансов РФ. Режим доступа: www.minfin.ru (дата обращения: 01.12.2011).
13. Кривошапко Ю. Время прощать долги [Электронный ресурс] // Российская газета. Столичный выпуск № 5611 (235). Режим доступа: <http://www.rg.ru/2011/10/20/minusdolgi.html> (дата обращения: 01.12.2011).

REFERENCES

1. The term of the Russian codes stability has been calculated [Electronic resource] // Russian tax portal. 18.08.2011. Access mode: http://taxpravo.ru/novosti/statya-143406-nalogovyy_kodeks_menyetsya_chasche_vseh (date of viewing: 01.12.2011).
2. Transfer pricing has been given the entire section of the Tax Code [Electronic resource] // Official site of the Information-legal portal Garant. Access mode: <http://www.garant.ru/news/337587/> (date of viewing: 01.12.2011).
3. On the Ministry of finances of the Russian Federation: decree of the RF Government dated 30.06.2004 #329 (revision as of 17.10.2011) // Collection of the RF legislation. 2004. # 31. Article 3258.
4. On approval of the Provisions regarding the Department of tax and custom-tariff policy: order of the RF Ministry of finances dated 11.07.2005 # 169 (revision as of 13.10.2010) // SPS ConsultantPlus (date of viewing: 01.12.2011).
5. On the Academy [Electronic resource] // Official site of the All-Russia state tax academy of the RF Ministry of finances. Access mode: <http://www.vgna.ru/vgnatoday> (date of viewing: 01.12.2011).
6. Provision regarding the scientific-expert board for anti-crisis policy [Electronic resource] // Official site of the State Duma of the Federal Assembly of the Russian Federation. Access mode: <http://iam.duma.gov.ru/node/5/4779> (date of viewing: 01.12.2011).
7. Practical advice [Electronic resource] // Tax policy. Attachment to the newspaper Kommersant. 28.09.2011. # 181 (4722). Access mode: <http://www.kommersant.ru/doc/1774627> (date of viewing: 01.12.2011).
8. National plan for corruption counteraction [Electronic resource] // President of the Russian Federation D. Medvedev on July 31, 2008. Pr-1568 // Russian newspaper. Access mode: <http://www.rg.ru/2008/08/05/plan-dok.html> (date of viewing: 01.12.2011).
9. On approval of the Program for corruption counteraction in the tax authorities: order of the RF FNS dated 19.01.2010 # ММ-7-4/12@ // Official site of the Russian Federal tax service. Access mode: www.nalog.ru (date of viewing: 01.12.2011).
10. Condition of corruption in the Russian Federation: Joint report of the RF Ministry of economic development and the All-Russia public foundation Public opinion // Federal portal of small and medium size business. Access mode: <http://smb.gov.ru/content/statistic/analytics/m,f,430278/> (date of viewing: 01.12.2011).
11. Report at the meeting of the Federation Counsel of the RF Federal Assembly [Electronic resource] // Official site of the RF General Office of Public Prosecutor. Access mode: <http://genproc.gov.ru/management/appearances/document-71822/> (date of viewing: 01.12.2011).
12. Major directions of the RF tax policy for 2012 and for the period of 2013 and 2014 [Electronic resource] // Official site of the RF Ministry of finances. Access mode: www.minfin.ru (date of viewing: 01.12.2011).
13. Krivoshapko Yu. Time to remit debts [Electronic resource] // Russian newspaper. Capital issue # 5611 (235). Access mode: <http://www.rg.ru/2011/10/20/minusdolgi.html> (date of viewing: 01.12.2011).

УДК 336.226.332
ББК 65.261.411.15

Лосева Олеся Викторовна,
аспирант каф. теории финансов, кредита и налогообложения
Волгоградского государственного университета,
г. Волгоград,
e-mail: o.v.loseva@gmail.com

МЕТОДИКА РАСЧЕТА ТРАНСПОРТНОГО НАЛОГА В ЦЕНЕ ТОПЛИВА

METHODOLOGY OF CALCULATION OF THE TRANSPORT TAX WITHIN THE FUEL PRICE

Представлены проблемы существующего законодательства по транспортному налогу в России. Предлагается решение существующих проблем, заключающееся во включении транспортного налога в цену топлива, и указываются преимущества данной методики расчета. С использованием данных Управления Федеральной налоговой службы России по Волгоградской области произведен расчет налога в цене топлива по Волгоградской области. Показано, что данное изменение в налоговой системе позволит получить положительные социальные и экономические результаты. Включение транспортного налога в цену топлива упростит задачу увеличения доходов региональных бюджетов Российской Федерации.

The article has presented the issues of the current legislation for the transport tax in Russia. The solution of the current issues consisting of the inclusion of the transport tax into the price of fuel has been proposed, and the advantages of such calculation methodology have been indicated. According to the data of the Federal tax service of Russia in Volgograd region, the calculation of the tax within the fuel price for Volgograd region has been made. This change in the tax system would allow obtaining positive social and economic results. The inclusion of the transport tax into the fuel price will simplify the issue of increasing revenues of the regional budgets of the Russian Federation.

Ключевые слова: транспортный налог, региональный налог, налог в цене топлива, доходная часть регионального бюджета, налогоплательщики, доходы, бюджет, налоговая база, налог, налоговая система.

Keywords: transport tax, regional tax, tax within the fuel price, assets of the regional budget, tax-payers, revenues, budget, tax basis, tax, tax system.

Значение транспортного налога в налоговой системе определяется существенными объемами поступлений, которые служат источником формирования доходной части регионального бюджета и, следовательно, источником финансирования содержания, капитального ремонта, строительства, реконструкции и поддержания в рабочем состоянии автомобильных дорог общественного пользования. Однако свою целевую функцию налог не выполняет, поскольку он не является закрепленным источником финансирования дорожного хозяйства.

На сегодняшний день российский механизм взимания транспортного налога приводит к территориальному, социальному неравенству налогоплательщиков, не отвечает стимулированию экономического и инновационного развития, не способствует повышению экологической безопасности общества. Поэтому целью данной статьи является рассмотрение вопроса об изменении существующего механизма оплаты транспортного налога в Волгоградской области.

Основания и порядок оплаты транспортного налога регламентируются главой 28 Налогового кодекса Российской Федерации (НК РФ), введенной в действие с 1 января 2003 г. Данный налог является региональным и обязателен к уплате на территориях субъектов Российской Федерации [1].

На территории Волгоградской области порядок исчисления, сроки оплаты, ставки налога, по которым осуществляется оплата транспортного налога в пределах установленных НК РФ, а также налоговые льготы и основания для их использования налогоплательщиками определены Законом Волгоградской области от 11 ноября 2002 г. № 750-ОД «О транспортном налоге» [2].

Рассмотрим проблемы существующего транспортного налога и определим возможные направления его реформирования.

Налоговая база по налогу на транспортное средство в существующей редакции Налогового кодекса РФ для всех автомобилей независимо от марки, экологического класса, года выпуска рассчитывается исходя из мощности двигателя, то есть по количеству лошадиных сил. Однако не совсем понятно, почему берется именно этот показатель, ведь лошадиные силы напрямую не связаны ни с массой, ни с токсичностью автомобиля, то есть не определяют его экологичность, вред, наносимый дорожному покрытию, и т. д.

Существующая тарифная сетка по транспортному налогу недостаточно градуирована. Градация автомобилей по мощности с разницей в 50 лошадиных сил устарела и нуждается в доработке. По действующей редакции НК РФ 101-я лошадиная сила переводит транспортное средство в категорию до 150 лошадиных сил. То есть автовладельцу в Волгоградской области 101-ю лошадиную силу придется умножить уже не на 7,5, а на 17,5 руб. При этом владелец машины с мощностью двигателя 152 лошадиных силы заплатит 35 руб. с лошадиной силы. Так, владелец автомобиля «Lada 21102» заплатит в бюджет 750 руб., а за «Opel Astra» (101 л. с.) перечислит в бюджет 1 767,5 руб. Таким образом, разница в мощности в одну лошадиную силу приводит к повышению суммы уплачиваемого налога на 1 017,5 руб.

Также на практике возникают сложности в случаях информационной асимметрии между сведениями, представленными органам, осуществляющим государственную регистрацию транспортных средств, и технической документацией на транспортное средство.

Налоги, установленные российским законодательством для каждого класса автомобилей, не компенсируют расходов на содержание и ремонт дорожной сети в соответствии со степенью воздействия на нее транспортных средств. Суммарная протяженность автодорог в России неуклонно сокращается. Так, в 1990-е гг. в России строили 7–10 тыс. км новых дорог в год, в 2000-е гг. – 3 тыс., а в 2009 г. – 350 км. В ряде случаев установленные объекты налогообложения и ставки налогов в отличие от международной практики приводят к нерациональному распределению налоговой

нагрузки между налогоплательщиками и к уклонению от уплаты налогов. Так, недоимка по транспортному налогу в Волгоградской области, начисленному за 2010 г., по сравнению с 2008 г. увеличилась на 192 432 млн руб.

По данным Управления Федеральной налоговой службы России по Волгоградской области [3], поступление по налогу в бюджет субъекта РФ в 2009 г. составило 790 млн руб., в 2008 г. – 553 млн руб., в 2007 г. – 512 млн руб. Задолженность в 2009 г. составила 289 млн руб., в 2008 г. – 223 млн руб., 2007 г. – 188 млн руб. (рис. 1).

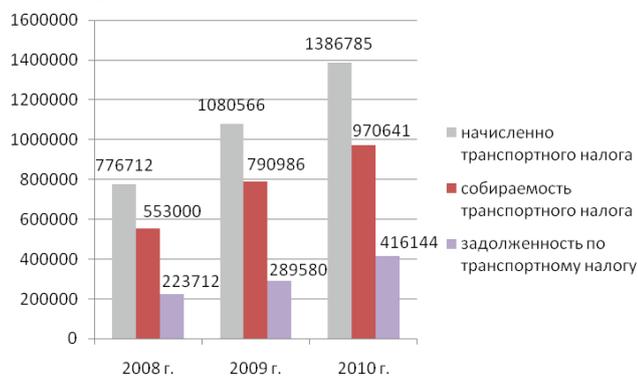


Рис. 1. Динамика собираемости транспортного налога в Волгоградской области за 2008—2010 гг., тыс. руб.

Собираемость транспортного налога растет за счет увеличения автомобильного парка Волгоградской области. Динамика его роста представлена на рис. 2.

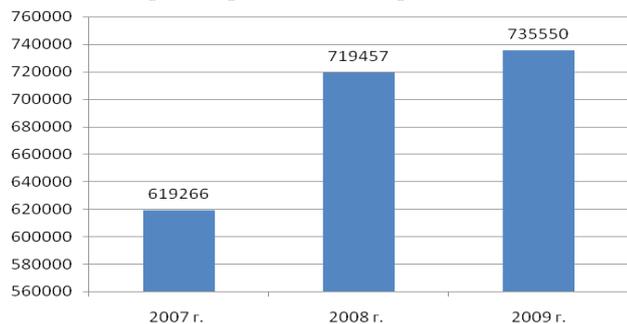


Рис. 2. Динамика роста автомобильного парка Волгоградской области, шт. (составлено автором по данным Управления Федеральной налоговой службы по Волгоградской области)

В экономической литературе публикуются различные предложения по совершенствованию транспортного налога. Они сводятся к следующим направлениям:

1. Включить налог в стоимость реализованного автомобильного бензина и дизельного топлива на заправочных станциях [4]. В этом случае налогоплательщик платит его пропорционально количеству потребленного топлива и пробегу своего автомобиля. Ставка налога должна отражать объемы предоставляемых пользователю услуг и компенсировать ущерб, наносимый автомобильным дорогам транспортом. Такое решение упростит собираемость налога и сократит расходы на его администрирование.

2. Уплачивать налог в зависимости от пробега автомобиля. Для этого автомобиль оснащают системой глобального позиционирования GPS. Налоговая база для данного налога будет определяться как величина пройденного транспортным средством пути, выраженного в километрах. Плату за проезд возможно тарифицировать в зависимости от региона (в центре города пройденный километр дороже, чем на окраине), от времени суток (ночью ездить дешевле, чем в часы пиковой нагрузки).

3. Установить в качестве налоговой базы для наземных транспортных средств полную массу автомобиля (нагрузку на ось), поскольку данный показатель напрямую связан со степенью вреда, причиняемого дорожному покрытию [5].

На наш взгляд, из перечисленных направлений целесообразно выбрать первое, так как данный способ взимания транспортного налога не приведет к дополнительным затратам бюджетных средств.

Предлагаем следующую методику расчета транспортного налога в цене топлива.

1. Объем товарного рынка продажи автомобильных бензинов и дизельного топлива в натуральном выражении увеличился в 2009 г. к уровню 2007 г. на 18,9 %, к уровню 2008 г. – на 2,3 %. Динамика иллюстрируется на рис. 3.

Из расчетов среднее количество реализованного топлива в Волгоградской области за анализируемый период составляет 1 558 млн л.

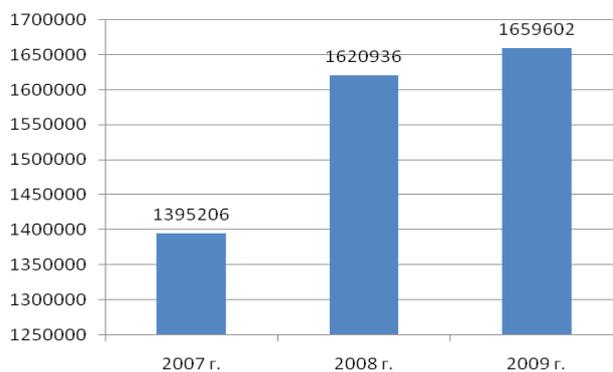


Рис. 3. Динамика потребления топлива в Волгоградской области за 2007–2009 гг., тыс. л. (составлено автором по данным [6])

2. Осуществляя замену одного налога другим, необходимо сохранить уровень налогового поступления в региональный бюджет. Согласно данным Управления Федеральной налоговой службы России по Волгоградской области, транспортный налог за 2008–2010 гг. начислен в размере 3 244 063 тыс. руб. (см. рис. 1). Следовательно, средняя собираемость за анализируемый период должна составлять 1 081 354 тыс. руб. Найдем долю транспортного налога в литре топлива, для этого среднюю собираемость налога разделим на среднее количество реализованного топлива.

Транспортный налог в литре топлива составит $1\,081\,354\,000 \text{ руб.} / 1\,558\,581\,757 \text{ л.} = 0,69 \text{ руб.}$

На рис. 4 продемонстрировано, насколько возрастут цены на автомобильные бензины и дизельное топливо при включении в их цену транспортного налога.

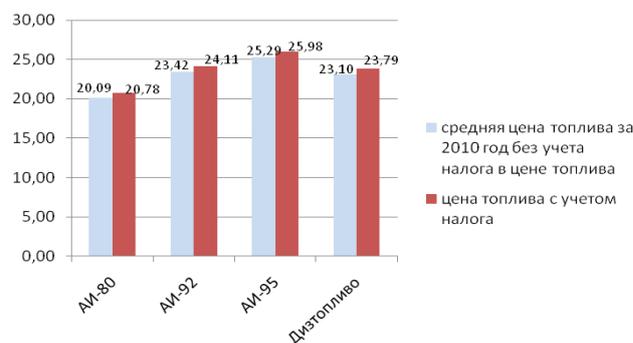


Рис. 4. Транспортный налог в цене топлива по Волгоградской области (составлено автором по данным [6])

Транспортный налог должен составлять фиксированную цену с одного литра бензинов автомобильных и дизельного топлива на год. В этом случае региональные власти будут заинтересованы в снижении цены топлива, так как чем дешевле бензин и дизтопливо, тем больше его потребление.

Проанализируем изменения расходов владельцев машин при включении налога в цену топлива. В соответствии с Законом Волгоградской области от 11 ноября 2002 г. № 750-ОД «О транспортном налоге» установлены следующие ставки (табл. 1).

Таблица 1

Расчет транспортного налога за 2010 г. по действующему положению

Марка автомобиля	Мощность двигателя, л. с.	Расход топлива, л/100 км	Ставка налога, руб.	Транспортный налог за 2010 г., руб.
«ОКА ВАЗ-1113»	32	4,5	7,5	240
«Lada-21102»	72	7,2	7,5	735
«KIA Picanto»	65	5,8	7,5	488
«Toyota Corolla»	101	9,3	17,5	1768
«Toyota RAV4»	158	12,6	35,0	5530

Произведем расчет налога в цене топлива для отечественных и импортных автомобилей. Согласно данным аналитического агентства «АВТОСТАТ», средний пробег легкового автомобиля в России составляет 16,7 тыс. км/год. При этом эксперты отмечают, что с увеличением возраста автомобиля среднегодовой пробег уменьшается. Так, величина среднего пробега для новых автомобилей (в возрасте до трех лет) составляет порядка 20 тыс. км/г., от 3 до 10 лет – примерно 18 тыс. км, от 10 до 20 лет – около 15 тыс. км и автомобилей старше 20 лет – чуть меньше 10 тыс. км [7].

Марка автомобиля «ОКА ВАЗ-1113» [8]:

- 1) 20 000 км / 100 км = 200 заправок;
- 2) 200 заправок × 4,5 л = 900 л в год составляет расход топлива;
- 3) 900 л × 0,69 руб. = 621 руб. (составит налог в цене топлива).

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Налоговый кодекс Российской Федерации [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.consultant.ru> (дата обращения: 05.05.2011).
2. О транспортном налоге: закон Волгоградской области от 11.11.2002 № 750-ОД (ред. от 12.03.2010) (принят Волгоградской областной думой 31.10.2002) [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://jugfo.consultant.ru/volgograd/doc45838.html> (дата обращения: 05.05.2011).
3. Официальный сайт Управления Федеральной налоговой службы по Волгоградской области [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.r34.nalog.ru> (дата обращения: 20.04.2011).
4. Коробейникова С. Транспортный налог включают в цену бензина [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.dp.ru/a/2010/02/10/Transportnij_nalog_vkljucha (дата обращения: 16.06.2011).
5. Клипенко О. Ю. Федеральное законодательство о транспортном налоге: пути совершенствования [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.dp.ru/a/2010/02/10/Transportnij_nalog_vkljucha (дата обращения: 16.06.2011).
6. Официальный сайт Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Волгоградской области [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.volgastat.ru> (дата обращения: 16.05.2011).
7. Средний пробег легкового автомобиля в России – 16,7 тыс. км в год [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.autostat.ru/news.asp?t=1&n=6578> (дата обращения: 28.04.2011).
8. Технические характеристики микролитражного автомобиля «Ока» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.oka-mos.ru/poleznoe3> (дата обращения: 28.04.2011).
9. Технические характеристики автомобиля ВАЗ 21102 [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.sever-vaz.ru/LadaPriora> (дата обращения: 28.04.2011).

Марка автомобиля «Lada-21102» [9].

- 1) 200 заправок × 7,2 л = 1 440 л в год составляет расход топлива;
- 2) 1 440 л × 0,69 руб. = 993,6 руб. (составит налог в цене топлива).

Марка автомобиля «Toyota RAV4» [10]:

- 1) 200 заправок × 12,6 л = 2520 л в год составляет расход топлива;
- 2) 2 520 л × 0,69 руб. = 1 738,8 руб. (составит налог в цене топлива).

Как видно из табл. 2, налоговая нагрузка для владельцев транспортных средств с мощностью двигателя от 65 л. с. сократится. Например, владелец машины «Lada-21102» с мощностью двигателя 72 л. с. при среднегодовом пробеге 10 тыс. км будет платить налог меньше на 238,7 руб. Такой способ распределения налоговой нагрузки на автовладельцев («Pay-as-You-Go Tax») является самым оптимальным.

Таблица 2

Сравнение действующего транспортного налога и налога в цене топлива

Марка автомобиля	Транспортный налог, руб.	Налог в цене топлива, руб. Средний пробег 10 тыс. км	Налог в цене топлива, руб. Средний пробег 15 тыс. км	Налог в цене топлива, руб. Средний пробег 20 тыс. км
«ОКА ВАЗ-1113»	240	310,5	465,75	621
«Lada-21102»	735	496,8	745,2	993,6
«KIA Picanto» [11]	488	400,2	600,3	800,4
«Toyota Corolla»	1 768	641	962,55	1 283,4
«Toyota RAV4»	5 530	869,4	1 304,1	1 738,8

Таким образом, плательщиками налога станут компании, занимающиеся реализацией топлива. Владельцы транспортных средств, купив топливо на автозаправочной станции, автоматически будут платить налог, который уже заложен в цену топлива. Реализация данной методики позволит сократить администрирование налога, увеличит поступления в региональный бюджет и станет стабильным источником финансирования дорожной сети.

10. Toyota RAV4 [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.toyota.ru/cars/new_cars/rav4/specs1.aspx (дата обращения: 28.04.2011).

11. Kia Picanto [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.union-motors.ru> (дата обращения: 05.05.2011).

REFERENCES

1. Tax Code of the Russian Federation [Electronic resource]. Access mode: <http://www.consultant.ru> (date of viewing: 05.05.2011).

2. On the transport tax: the law of Volgograd region dated 11/11/2002 # 750-OD (revision as of 12.03.2010) (accepted by the Volgograd regional Duma on 31.10.2002) [Electronic resource]. Access mode: <http://jugfo.consultant.ru/volgograd/doc45838.html> (date of viewing: 05.05.2011).

3. Official site of Directorate of the Federal tax service of Volgograd region [Electronic resource]. Access mode: <http://www.r34.nalog.ru> (date of viewing: 20.04.2011).

4. Korobejnikova S. The transport tax will be included into the gasoline price [Electronic resource]. Access mode: http://www.dp.ru/a/2010/02/10/Transportnij_nalog_vkljucha (date of viewing: 16.06.2011).

5. Klipenko O. Yu. The federal legislation on the transport tax: ways of improvement [Electronic resource]. Access mode: http://www.dp.ru/a/2010/02/10/Transportnij_nalog_vkljucha (date of viewing: 16.06.2011).

6. Official site of the territorial authority of the Federal service of the state statistics of Volgograd region [Electronic resource]. Access mode: <http://www.volgastat.ru> (date of viewing: 16.05.2011).

7. Average run of the motorcar in Russia amounts to 16,7 thousand km per year [Electronic resource]. Access mode: <http://www.autostat.ru/news.asp?t=1&n=6578> (date of viewing: 28.04.2011).

8. Technical characteristics of the baby car «Oka» [Electronic resource]. Access mode: <http://www.oka-mos.ru/poleznoe3> (date of viewing: 28.04.2011).

9. Technical characteristics of the car VAZ 21102 [Electronic resource]. Access mode: <http://www.sever-vaz.ru/LadaPriora> (date of viewing: 28.04.2011).

10. Toyota RAV4 [Electronic resource]. Access mode: http://www.toyota.ru/cars/new_cars/rav4/specs1.aspx (date of viewing: 28.04.2011).

11. Kia Picanto [Electronic resource]. Access mode: <http://www.union-motors.ru> (date of viewing: 28.04.2011).

УДК 336.225.673

ББК 65.261.41-212.1

Храпова Екатерина Анатольевна,
аспирант каф. теории финансов, кредита и налогообложения
Волгоградского государственного университета,
г. Волгоград,
e-mail: hrapova-ekaterina@mail.ru

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ НАЛОГОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ И КОНТРОЛЯ В РОССИИ

MAJOR DIRECTIONS OF INCREASING EFFECTIVENESS OF TAX ADMINISTRATION AND CONTROL IN RUSSIA

Выявлен ряд серьезных проблем в сфере налогового администрирования и контроля. Выделены основные инструменты совершенствования налоговой политики с точки зрения различных исследователей. Предложено введение федерального закона, согласно которому банки будут обязаны сообщать в ФНС РФ обо всех подозрительных операциях, которые могут осуществляться в целях уклонения от уплаты налогов. Обосновывается необходимость выстраивания в России системы электронного документооборота с учетом целей налогового контроля. ФНС и ОВД РФ предложено разработать и подписать соглашение «Об утверждении порядка взаимодействия органов внутренних дел и налоговых органов по предупреждению, выявлению и пресечению функционирования фирм-однодневок».

The number of series problems in the area of tax administration and control has been revealed. Basic tools of improvement

of tax policy from the point of view of different researchers have been determined. Introduction of the federal law has been proposed, according to which the banks shall be liable to inform the RF FNS about all suspicious transactions, which can be performed in order to evade tax payment. The necessity of establishing the system of electronic turnover of documents in Russia with regards of the tax control reasons has been justified. FNS and the RF OVD have been proposed to develop and sign the agreement On approval of the procedure of interaction of the internal affairs authorities and tax authorities for prevention, revealing and termination of activity of the one-day companies.

Ключевые слова: налоговое администрирование, экономическая безопасность государства, налоговая проверка, специальные налоговые режимы, налог на добавленную стоимость, налог, налоговое законодательство, теневой бизнес, налоговый контроль, хозяйствующий субъект.

Keywords: tax administration, economic safety of the state, tax inspection, special tax modes, value added tax, tax, tax legislation, shadow business, tax control, economic entity.

За последние 10 лет в налоговом законодательстве России произошли кардинальные изменения. Оно стало более либеральным, что, в свою очередь, привело к усложнению бизнес-процессов и процедур обработки налоговой информации. По прогнозам, к 2014 г. в ФНС России будет накоплено порядка 2 млрд листов налоговых деклараций, 1 млрд листов истребованных документов, около 4 млрд учетных и регистрационных дел, а общее количество листов хранения достигнет 8 млрд. Одновременно увеличится и объем электронного документооборота.

Изменилось и государство. Появились новые информационные технологии, связанные с бурным развитием телекоммуникаций, мобильной связи, созданием супермощных центров и систем обработки данных, технологий виртуализации инфраструктуры. Этими изменениями обусловлена необходимость системной модернизации Федеральной налоговой службы.

В сфере налогового администрирования и контроля государства имеется ряд серьезных проблем, требующих незамедлительного и конструктивного решения. Так, в соответствии с федеративным устройством в России существует принцип четкого разделения налогов по уровням государственного управления. Каждый орган власти на своем уровне (федеральном, региональном, местном) наделяется конкретными полномочиями в области введения и отмены налогов, установления льгот, конкретизации ставок. Однако этот инструмент налоговой политики не совершенствуется и, можно сказать, вовсе не используется. Муниципальные органы власти и, в некоторой степени, органы власти субъектов Федерации часто не предпринимают реальных попыток по поиску путей увеличения налогового потенциала подведомственной территории, предпочитая получать финансовые ресурсы из федерального бюджета. С одной стороны, доход от местных налогов намного меньше, чем от федеральных. С другой стороны, местная экономическая элита оказывает влияние на законодательные и исполнительные органы власти в целях защиты своих экономических интересов [1, с. 37].

Благодаря наличию специальных налоговых режимов в России обеспечивается равная налоговая нагрузка на производственный и непроизводственный бизнес. В результате предпринимательская среда накопила достаточный первичный капитал, который систематически перенаправляется в торговый, рентный и банковский бизнес. В мелкое производство денежные средства практически не инвестируются (рентабельность торгового бизнеса выше производственного).

Системный анализ базы налоговых начислений малого бизнеса позволяет сделать вывод о том, что реальная налоговая нагрузка на бизнес, использующий упрощенную систему налогообложения, составляет около 6 %. В России самая низкая в мире ставка налога на доходы физических лиц (НДФЛ). Практически все без исключения (кроме Москвы) муниципальные органы власти применяют для организаций торговли на подведомственной территории единый налог на вмененный доход (ЕНВД). Налоговая нагрузка бизнеса, переведенного на уплату ЕНВД, в большинстве случаев составляет до 3 % от валовой выручки.

80 % от общего валового сбора налогов в России обеспечивают государственные естественные монополии и час-

тные структуры сырьевого и энергетического комплекса. В них занято 20 % трудоспособного населения страны. ФНС России, собрав компетентных специалистов в специализированных инспекциях, организовала в данном сегменте экономики эффективный налоговый контроль (за исключением недоступного пока по юридическим основаниям контроля за трансфертным ценообразованием). Малый бизнес приносит в бюджет всего 20 % доходов, несмотря на то, что в нем занято 80 % трудоспособного населения. Одной из главных причин столь низкого процента собираемости налогов с малого бизнеса является недостаточная эффективность организации налогового контроля. Теневой бизнес, оцениваемый в размере около 10 % от ВВП, вообще не уплачивает налоги.

Налоги, уплачиваемые при применении УСН и ЕНВД, несут существенны (до 7 %), и малому бизнесу выгоднее их правильно исчислять и выплачивать. Больше всего налоговых нарушений допускается при использовании традиционной системы налогообложения. В 90 % случаев при проведении выездных налоговых проверок таких организаций производится доначисление налогов. Безусловно, расчетные суммы налогов бухгалтерам известны (современные программные продукты имеют встроенный алгоритм расчета налогов), однако их намеренно занижают по просьбе руководителей [1, с. 36].

Теневой бизнес в России неразрывно связан с существованием фирм-однодневок, которые представляют одну из значимых угроз экономической безопасности государства. Такие коммерческие структуры могут быть зарегистрированы по подложным, фальсифицированным либо утраченным документам или на подставных лиц.

Фирма-однодневка – это созданная формально в соответствии с законодательством о государственной регистрации юридических лиц организация, используемая в качестве средства для совершения и (или) сокрытия следов правонарушений и преступлений и обладающая признаками, затрудняющими идентификацию физических лиц, в действительности причастных к ее учреждению и руководству финансово-хозяйственной деятельностью [2, с. 50].

Злоупотребления корпоративной формой ведения предпринимательской деятельности обусловлены правовой природой юридического лица, в частности наличием правосубъектности и ограничением ответственности участников хозяйственных обществ. Данные юридические преимущества используются недобросовестными участниками хозяйственного оборота для неисполнения обязательств перед кредиторами, обязанностей по формированию уставных капиталов кредитных организаций, обязанностей по уплате налогов и сборов, незаконного возмещения НДС и др.

Действующий порядок регистрации юридических лиц и назначения руководителей обществ с ограниченной ответственностью, а также исключение из УК РФ ст. 173 «Лжепредпринимательство» позволяют фактически безнаказанно регистрировать и использовать подобные фирмы.

В целях повышения эффективности налогового администрирования и контроля ФНС России планирует создавать комфортные, приемлемые условия для налогоплательщиков. И определенные шаги в данном направлении уже сделаны. 14 июня 2011 г. руководителем ФНС России М. В. Мишустиним и президентом Сбербанка России Г. О. Грефом подписано Соглашение о взаимодействии интернет-сервиса «Личный кабинет налогоплательщика» ФНС России и интернет-сервиса ОАО «Сбербанк России» «Сбербанк Онл@йн» по уплате налогов (сборов)

и иных платежей, администрируемых налоговыми органами. Впервые в России налогоплательщики получили возможность пользоваться сервисом оплаты налогов через интернет-сайт ФНС России. На официальном сайте ФНС России действует сервис «Личный кабинет налогоплательщика». Теперь с его помощью налогоплательщик сможет сформировать список платежей по своей задолженности по налогу на имущество физических лиц, транспортного и земельного налогов, а также по соответствующим пеням и сразу произвести оплату. Для этого нужно в «Личном кабинете налогоплательщика» в качестве способа оплаты интернет-сервиса выбрать «Сбербанк Онл@йн», и информация о платеже будет автоматически переадресована на сайт Сбербанка России. Налогоплательщик должен указать свой банковский счет, с которого будут списаны денежные средства, и подтвердить платеж. После завершения операции он может распечатать чек, подтверждающий оплату, с кодом транзакции.

Для тех налогоплательщиков, у которых нет договора с банком об управлении счетом в режиме онлайн, в «Личном кабинете налогоплательщика» сохранена возможность распечатки платежного документа. Оплатить его можно будет в любом банке по выбору налогоплательщика.

Подобные соглашения М. В. Мишустин намерен подписать со многими кредитными организациями. Оплата налогов через Интернет будет осуществляться без комиссии. Для банков подписание подобного соглашения будет означать расширение сферы сервисных услуг.

В ближайшее время у налогоплательщиков появится возможность онлайн-платы и начисленных налогов, а не только налоговой задолженности. Планируется запуск сервиса «Личный кабинет налогоплательщика-2», который в настоящее время проходит тестирование сотрудниками ФНС России. Это позволит налогоплательщикам через сеть Интернет зайти в свой «Личный кабинет», просмотреть объекты налогообложения, проверить расчеты, получить уведомление и оплатить начисленные суммы налога. Тем самым отпадает необходимость посещения почтового отделения и отделения банка для совершения всех этих, по сути, рутинных действий, а также простаивания в очередях.

Федеральная налоговая служба и дальше намерена продолжать развитие своих интернет-сервисов в целях обеспечения возможности интерактивного взаимодействия с налогоплательщиками [3].

Начата разработка нового сервиса для юридических лиц «Личный кабинет налогоплательщика-3», с помощью которого будут оптимизированы процессы взаимодействия компаний с подразделениями ФНС России путем предоставления им доступа к информационным ресурсам налоговой службы с использованием сети Интернет и электронного документооборота.

В перспективе для каждого налогоплательщика предусматриваются создание персонального электронного адреса, выдача средств ЭЦП и предоставление на интернет-портале соответствующего набора сервисов. Это и просмотр сведений о себе и состоянии своих расчетов с бюджетами, и возможность выполнить в электронном виде все предусмотренные законодательством процедуры взаимодействия с инспекцией – сдачу налоговой отчетности, проведение регистрации и перерегистрации, зачетов и возвратов, сверку состояния карточки лицевого счета, передачу документов и т. п. [4, с. 14].

Технология, обеспечивающая сервис онлайн-оплаты налоговых платежей, в ближайшем будущем будет исполь-

зоваться и для оплаты оказываемых ФНС услуг, связанных с государственной регистрацией юридических лиц и индивидуальных предпринимателей. Воспользоваться этим сервисом смогут и те, кто подал пакет документов для государственной регистрации традиционным способом (на бумаге) [3].

Перевод взаимодействия налогоплательщиков и ФНС в электронную сферу является приоритетным для налоговой службы, так как позволяет наиболее эффективно и быстро (без очередей) обслуживать граждан: принимать отчетность, формировать выписки и справки, предоставлять прочие услуги. Большинство операций проводится автоматически, и «человеческий фактор» сводится к минимуму.

В этой связи будет интересен опыт тюменских налоговиков, которые начали активную работу с интернет-аудиторией. В марте 2011 г. на крупнейшем городском портале была запущена онлайн-консультация: в режиме реального времени сотрудники отдела по работе с налогоплательщиками и СМИ отвечали на вопросы жителей региона. Одновременно начал работу Единый автоинформатор, программа которого была составлена на основе наиболее популярных вопросов налогоплательщиков.

Другое ноу-хау – онлайн-трансляция из операционного зала, в котором работают сотрудники четырех городских инспекций. Тюменцам предлагается самостоятельно планировать посещение инспекции, ориентируясь на текущую загруженность зала. Изображение поступает на экраны мобильных телефонов, смартфонов и коммуникаторов. Это нововведение позволило разгрузить операционный зал в период завершения декларационной компании по налогу на доходы физических лиц.

14 апреля 2011 г. налоговые органы Тюменской области выпустили во Всемирную паутину ролик, разработанный сотрудниками отдела по работе с налогоплательщиками. Таким образом, удалось привлечь внимание аудитории, исчисляемой сотнями тысяч человек, к важному вопросу сдачи отчетности посредством телекоммуникационных каналов связи. Мониторинг комментариев и мнений интернет-аудитории позволил определить наиболее проблемные участки.

Демократизация отношений со средствами массовой информации, проведение бизнес-ланчей, трансляции на местных радио- и телеканалах резко повысили цитируемость информации налоговой службы. Цель этой работы – повышение налоговой культуры и грамотности налогоплательщиков. Все программы, выходящие в эфир, оперативно выкладываются на официальном интернет-канале тюменских налоговых органов.

В результате проведенного УФНС России по Тюменской области исследования под названием «Таинственный налогоплательщик» были выявлены основные недочеты в телефонном консультировании налогоплательщиков сотрудниками городских и межрайонных инспекций. По итогам был составлен свод рекомендаций, позволяющих при четком следовании инструкции не допускать ошибок. Чтобы аналогичные правила действовали в операционном зале, была введена должность постоянного администратора, контролирующего все процессы [5].

Наряду с оптимизацией и снижением трудоемкости выполнения бизнес-процессов необходимо повышать открытость налоговых органов и комплексно использовать накопленную в ФНС России информацию. Эти задачи могут быть решены с помощью обновленной программы АИС «Налог-3», над усовершенствованием которой работают

сотрудники Федеральной налоговой службы. В ней будет реализован основной функционал налогового администрирования, который сегодня существует в системе электронного оборота данных. Каждая бизнес-функция будет разделена на блоки обработки, которые будут выполняться без участия человека (налоговый автомат), и на интерактивную работу пользователя с данными (интерактивные сервисы).

Налоговый автомат – это система обработки налоговой информации по четко заданным алгоритмам в автоматическом режиме, т. е. без участия налогового инспектора. Обработка, в частности, включает расчет налогов, вычисление показателей для карточек расчетов с бюджетами, формирование и направление документов налогоплательщику, предварительный отбор налогоплательщиков для проверки и т. д.

С помощью налогового автомата можно будет не только обрабатывать данные, но и контролировать соблюдение регламентных сроков выполнения процедур налогового администрирования: своевременности проведения расчетов, направления или получения документов, выполнения контрольных мероприятий и т. п.

Основой АИС «Налог-3» должно стать единое федеральное хранилище данных. Оно будет содержать полную, непротиворечивую, очищенную, юридически значимую, актуальную информацию, необходимую налоговым органам и налогоплательщикам для исполнения налогового законодательства и обеспечения налогового администрирования.

В федеральном хранилище данных два основных сегмента. Первый сегмент – транзакционный – включает данные, необходимые для осуществления процедур регистрации, учета и налогового администрирования. Второй сегмент – аналитический. Это зона накопления, связывания и дополнительной обработки данных, поступающих из транзакционного сегмента и внешних источников, и зона аналитических данных, содержащая, в частности, приложения для пользователей, занимающихся контрольной работой, и внешние ресурсы. К последним относятся подсистемы, обеспечивающие обмен данными с внешними информационными системами, подсистемы массового ввода, печати и рассылки налоговых документов и электронный сервис «Личный кабинет налогоплательщика».

Существующие центры обработки данных будут преобразованы в специализированные подразделения, к которым перейдут функции массового ввода информации по всем ИФНС. Это позволит снизить трудоемкость процедур, а также обеспечить их своевременность и качество. На массовый ввод предполагается передать регистрационные и учетные данные налогоплательщика, сведения налоговой и бухгалтерской отчетности, сведения по истребуемым документам налогоплательщика, а также платежным документам, поступающим в бумажном виде.

Перед налоговыми органами стоит задача упорядочить и стандартизировать процессы работы с бумажными и электронными документами, поступающими или формируемыми службой, а также обеспечить централизованное хранение и доступ пользователей к юридически значимым электронным документам. В этом помогут подсистемы «Управление документами» и «Электронный архив». Накопленная информация будет использоваться сотрудниками ФНС России в контрольной работе. Для этого предназначены специальные подсистемы – своего рода информационные надстройки над аналитическим сегментом федерального хранилища данных: они будут доступны для руководителей различных уровней и сотрудников, занимающихся контрольной работой [4].

В 2011 г. в России ожидается полноценный переход к электронному документообороту счетов-фактур. Результаты опросов, проведенных среди небольших фокусных групп крупных международных и российских компаний, осуществляющих деятельность в секторе розничной торговли и производства потребительских товаров (ноябрь 2010 г.) и автомобильной отрасли (апрель 2011 г.), показали, что в среднем почти 75 % опрошенных в связи с внедрением электронного документооборота счетов-фактур ожидают снижения расходов и времени на документооборот и улучшения информационного взаимодействия с налоговыми органами. Лишь 20 % опрошенных предполагают, что данное нововведение может привести к дополнительным сложностям.

Безусловно, переход к ведению документооборота в электронном виде – комплексный и довольно длительный процесс. В европейских странах, например, он занял около 10 лет. Но до сих пор в странах – участниках Евросоюза не завершена гармонизация местного законодательства, поскольку в каждой стране действуют свои принципы, правила, требования к ведению электронного документооборота. В то же время преимущества введения электронных документов очевидны.

Представители бизнеса среди преимуществ использования электронных счетов-фактур на первое место поставили повышение эффективности бизнеса, на второе – сокращение издержек компании, на третье – ускорение оплаты счетов контрагентами, на четвертое – сокращение числа споров между контрагентами [6, с. 20].

В целом принципы применения электронных счетов-фактур, заложенные в налоговом законодательстве России, имеют много общего с международной практикой. Однако в каждой стране есть свои особенности организации электронного документооборота.

Законодательство РФ предусматривает возможность не только выставления электронных счетов-фактур, но и направления в налоговый орган (истребования им) документов по телекоммуникационным каналам связи в электронном виде [7].

В рамках реализации данных положений ФНС России разработаны и утверждены Порядок направления требования о представлении документов (информации) и порядок представления документов (информации) по требованию налогового органа в электронном виде [8], а также Порядок представления документов, используемых налоговыми органами при реализации своих полномочий в электронном виде [9].

Электронный документооборот позволит сократить трудовые и финансовые затраты налогоплательщиков на сбор и предоставление необходимых документов, повысит эффективность взаимодействия между налоговыми органами и налогоплательщиками, а также налогового администрирования в целом. В то же время контролировать электронный документооборот счетов-фактур российские налоговые органы вправе только в рамках налоговой проверки.

В отличие от России, зарубежные страны выстраивают систему обмена электронными документами с учетом целей налогового контроля. В Нидерландах, например, контрагенты обмениваются электронными счетами напрямую – посредством имеющихся у них электронных систем, а налоговые органы имеют доступ к электронным системам налогоплательщиков, что позволяет проводить контрольные мероприятия в режиме онлайн. Однако не во всех странах (как, например, в странах Евросоюза, Сингапуре) пре-

дусматривается обмен электронными документами напрямую между контрагентами. Очень часто электронные документы направляются контрагенту только после проверки налоговыми органами. Например, в Турции счет-фактура, созданная продавцом, сначала направляется по телекоммуникационным каналам связи в налоговые органы, которые проверяют правильность оформления документа, присваивают ему соответствующий код, и только после этого счет-фактура направляется покупателю. Предполагается, что на основании уже проверенного налоговыми органами электронного счета-фактуры покупатель сможет получить возмещение НДС в более короткие сроки, чем при использовании бумажных документов.

В Бразилии созданные продавцом электронные счета сначала направляются в централизованную систему налоговых органов, где происходит их предварительная проверка на соответствие установленным требованиям по формату, а затем обратно продавцу. Только после этого электронный счет направляется продавцом покупателю. Однако, в отличие от Турции, такая процедура проверки электронного счета не гарантирует покупателю получение вычета по НДС.

Проблема повышения эффективности налогового администрирования и контроля для российской экономики достаточно значима. Среди специалистов существуют разные мнения, каким образом можно улучшить сложившуюся ситуацию.

По мнению О. В. Скворцова, главным инструментом совершенствования государственной налоговой политики должно стать резкое ограничение сферы применения специальных налоговых режимов. Они должны предусматриваться исключительно для производственного бизнеса. Одного волевого решения законодательных органов власти муниципалитетов в отношении ЕНВД достаточно, чтобы налаженный торговый бизнес приносил в бюджет вдвое-втрое больше налогов. Минфин России давно выступает за отказ от ЕНВД и переход на патентную систему [6].

Еще один немаловажный фактор увеличения налогового потенциала регионов и муниципальных образований – принудительная регистрация вновь создаваемых фирм (в том числе филиалов мировых торговых сетей) в том регионе, где они планируют получать доход и использовать транспортную и энергетическую инфраструктуру.

Эффективность налогового контроля можно повысить путем совершенствования инструментов отбора претендентов для проверки, посредством повышения компетенции налоговых инспекторов (обучением), на основе компьютерного анализа отчетности налогоплательщиков.

О. В. Скворцов считает целесообразным при проведении выездной налоговой проверки запрашивать полную базу бухгалтерской программы и проверять ее с помощью специальных программных модулей. Создавать эти модули смогут как сами фирмы – производители бухгалтерских программ, так и ГНИВЦ ФНС России. Это позволит увеличить эффективность выездной налоговой проверки в десятки раз [1, с. 39].

Для повышения оперативности и эффективности налогового контроля О. В. Скворцов предлагает ряд мер:

1. Обязать налогоплательщиков сдавать налоговую отчетность по защищенным каналам связи (для всех без исключения категорий, а не только с численностью персонала свыше 100 человек). Если сами программы доставки деклараций в налоговые органы будут распространяться бесплатно, а электронные ключи регистрироваться и выдаваться

самой ФНС России, то данное предложение позволит реализовать 100 % охват налогоплательщиков камеральными проверками. У не сдавших отчетность в электронном виде должны блокироваться электронные счета в банках.

2. Разработка программных продуктов типа «Супервизор», позволяющих анализировать массивы данных всех широко распространенных бухгалтерских программ.

3. Возобновление практики сдачи деклараций физическими лицами при совершении крупных сделок (покупки недвижимости, автотранспорта). Внедрение в практику налогового контроля зарубежного опыта «семейного» декларирования, чтобы исключить случаи, когда граждане с ежемесячными доходами в 10 тыс. руб. приобретают собственность стоимостью в десятки миллионов рублей.

4. Регулярное опубликование статистических данных о налоговых нагрузках (в разрезе конкретных налогов) в различных отраслях экономики.

5. Предоставление ФНС России права привлекать на коммерческой основе к проведению выездных налоговых проверок аудиторские фирмы и аттестованных налоговых консультантов (за вознаграждение, заложенное в бюджетных расходах), для чего следует внести необходимые поправки в КОАП РФ и НК РФ [1, с. 41].

Для противодействия сложившейся криминальной ситуации, связанной с использованием фирм-однодневок, И. Н. Соловьев считает необходимым:

1. Вводить уголовную ответственность за фиктивное участие в учреждении юридического лица. При этом целесообразно предусмотреть формальный, а не материальный состав преступления, криминализировать деяние, связанное с созданием фиктивного юридического лица в целях его использования в деятельности, направленной на причинение ущерба, исключив обязательное условие в виде причинения вреда (крупного ущерба гражданам, организациям или государству).

2. В целях исключения возможности проникновения в сферу внешнеэкономической деятельности фирм-однодневок:

– проработать вопрос о законодательном закреплении обязанности подразделений таможни проверять достоверность сведений, заявляемых организациями при регистрации в качестве участника внешнеэкономической деятельности, в том числе путем проведения комплекса оперативно-розыскных мероприятий;

– нормативно закрепить запрет на предоставление в таможенные органы документов и сведений, необходимых для регистрации в качестве участника внешнеэкономической деятельности, по доверенности, установив обязательное присутствие руководителя организации, личность которого должна быть подтверждена и удостоверена.

3. Расширить полномочия регистрирующего органа по проверке сведений фактического характера об учредителях и заявителе; ввести основания для предъявления требований о привлечении к субсидиарной ответственности контролирующих лиц после ликвидации (прекращения в ином порядке) юридического лица; продолжить совершенствование деятельности правоохранительных органов по привлечению к ответственности за правонарушения в области государственной регистрации юридических лиц, ликвидации и банкротства организаций [2, с. 55].

По нашему мнению, ФНС России проведена серьезная работа в целях повышения эффективности налогового администрирования и контроля. Руководителем ФНС России М. В. Мишустинным и президентом Сбербанка России

Г. О. Грефом подписано Соглашение о взаимодействии интернет-сервиса «Личный кабинет налогоплательщика» и интернет-сервиса ОАО «Сбербанк России» по оплате налогов (сборов) и иных платежей. Ведется работа по упорядочению и стандартизации процессов работы сотрудников ФНС с бумажными и электронными документами. Расширяются возможности интерактивного взаимодействия с налогоплательщиками.

Проведенные исследования приводят к выводу о необходимости введения федерального закона, согласно которому банки будут обязаны сообщать в налоговые органы обо всех подозрительных операциях, которые могут осуществляться в целях уклонения от уплаты налогов.

Так, например, в соответствии с действующим законодательством [10], банки (и ряд других организаций – профессиональные участники рынка ценных бумаг, ломбарды и т. д.) сообщают в Федеральную службу по финансовому мониторингу об операциях, которые подпадают под признаки, свидетельствующие об «отмывке» денежных средств, полученных преступным путем, и финансировании терроризма.

Подобная практика может быть использована и Федеральной налоговой службой в целях получения информации о проведении (попытках проведения) хозяйствующими субъектами операций, имеющих основной целью уклонение от уплаты налоговых платежей. Для этого ФНС России, с привлечением квалифицированных специалистов в сфере налогового администрирования и контроля, необходимо выделить основные признаки банковских операций (возможно, признаки самих налогоплательщиков), которые могут свидетельствовать о налоговых преступлениях и правонарушениях. Перечень таких признаков должен быть изложен в новом законе, чтобы сотрудники банков, работающие с клиентами, имели возможность отслеживать подозрительные операции (подозрительных налогоплательщиков), пресекать незаконную деятельность и передавать полученную информацию в налоговые органы. Для этого Сбербанк РФ, скорее всего, будет вынужден обязать банки и другие кредитные организации при открытии банковских счетов, проведении операций по счетам требовать с клиентов и проверять дополнительную информацию, которая может свидетельствовать об уклонении от уплаты налогов. С одной стороны, повысится нагрузка на сотрудников банков и кредитных организаций, работающих с клиентами, с другой – это позволит значительно сократить количество налоговых преступлений и правонарушений.

Таким образом, банки, являясь коммерческими организациями, все больше будут вовлекаться в несвойственную им деятельность: обеспечение экономической безопасности государства, в частности в сфере налогов.

Немаловажное значение для повышения эффективности налогового администрирования имеет переход к электронному документообороту счетов-фактур, отмечает автор. Сократятся трудовые и финансовые затраты налогоплательщиков на сбор и предоставление необходимых документов, повысится эффективность взаимодействия между налоговыми органами и налогоплательщиками. Однако контролировать электронный документооборот счетов-фактур налоговые органы должны не только в рамках налоговой проверки. В отличие от России, зарубежные страны выстраивают систему обмена электронными документами с учетом целей налогового контроля.

Автор предлагает в России, по примеру Нидерландов, предоставить налоговым и таможенным органам доступ

к электронным системам налогоплательщиков, что позволит проводить контрольные мероприятия в режиме онлайн. В результате значительно сократятся трудовые, временные и финансовые затраты налоговых и таможенных органов на проведение контрольных мероприятий, станет возможным пресечение различных налоговых схем, связанных с уклонением от уплаты налогов.

В перспективе в России, по примеру Турции, предлагается ввести правила электронного документооборота, согласно которым электронные документы будут направляться контрагенту только после проверки налоговыми органами. Покупатели смогут получать возмещение НДС в более короткие сроки, чем при использовании бумажных документов. Но самое главное, это позволит решить проблему незаконного возмещения НДС. Возрастание объемов возмещения налога на добавленную стоимость при экспорте товаров, не обеспеченных в полном объеме предварительным перечислением НДС в бюджет организациями – поставщиками материальных ресурсов, используемых при производстве экспортной продукции, является существенной угрозой для бюджетной системы России. Для этого в структуре ФНС России необходимо создать специальные отделы (отделения), которые будут принимать электронные счета-фактуры, проверять правильность оформления, присваивать им соответствующий код и только после этого направлять покупателю. В определенной степени это позволит компенсировать низкую оперативность информационного обмена между таможенными и налоговыми органами.

Автор поддерживает мнение О. В. Скворцова, который предлагает обязать налогоплательщиков сдавать налоговую отчетность по защищенным каналам связи, использовать программные продукты, позволяющие анализировать массивы данных широко распространенных бухгалтерских программ, возобновить практику сдачи деклараций физическими лицами при совершении крупных сделок, регулярно публиковать статистические налоговые данные о налоговых нагрузках, привлекать на коммерческой основе к проведению выездных налоговых проверок аудиторские фирмы и аттестованных налоговых консультантов.

В дополнение к мерам противодействия сложившейся криминогенной ситуации, связанной с использованием фирм-однодневок, предложенным И. Н. Соловьевым, автор предлагает повысить эффективность взаимодействия ФНС России с органами внутренних дел в данном направлении. Опыт российских налоговиков необходимо объединить с навыками оперативно-розыскной деятельности сотрудников милиции. Для этого ФНС РФ и ОВД РФ необходимо разработать и подписать Соглашение «Об утверждении порядка взаимодействия органов внутренних дел и налоговых органов по предупреждению, выявлению и пресечению функционирования фирм-однодневок». Из числа сотрудников налоговых и правоохранительных органов необходимо создать рабочие группы, деятельность которых будет целиком направлена на борьбу с фирмами-однодневками. Кроме того, нужно разработать концепцию данного направления совместной деятельности ведомств, четко прописать функции, права и обязанности сотрудников налоговых и правоохранительных органов, определить, каким образом они будут обмениваться информацией по защищенным каналам связи.

Таким образом, обобщая вышесказанное, можно сделать вывод, что в сфере налогового администрирования и контроля России за последнее время произошло много

положительных изменений, которые, безусловно, приведут к увеличению доходной части бюджета государства. Однако существует еще много серьезных проблем, над которы-

ми необходимо работать. И одним из главных направлений данной работы должно стать повышение эффективности взаимодействия субъектов налогового контроля.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Скворцов О. В. Анализ отчетности налогоплательщика как инструмент современного налогового контроля // *Налоговая политика и практика*. 2011. № 1 (97). С. 37–41.
2. Соловьев И. Н. Фирмы-однодневки: противодействие и проблемы уголовно-правовой квалификации // *Налоговая политика и практика*. 2011. № 1 (97). С. 50–55.
3. *Налоги онлайн* // *Налоговая политика и практика*. 2011. № 7 (103). С. 8–9.
4. Филимошин Р. В. ИТ-платформа для долгосрочного развития ФНС России // *Налоговая политика и практика*. 2011. № 7 (103). С. 13–15.
5. Русакова А. В. Меняем стереотипы: креативные решения тюменских налоговиков // *Налоговая политика и практика*. 2011. № 7 (103). С. 17–18.
6. Попова И. Г. Электронные счета-фактуры: перспективы и международный опыт // *Налоговая политика и практика*. 2011. № 7 (103). С. 19–23.
7. О внесении изменений в часть первую и часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации и некоторые другие законодательные акты Российской Федерации, а также о признании утратившими силу отдельных законодательных актов (положений законодательных актов) Российской Федерации в связи с урегулированием задолженности по уплате налогов, сборов, пеней и штрафов и некоторых иных вопросов налогового администрирования : федер. закон от 27.07.2010 № 229-ФЗ // *Собрание законодательства РФ*. 2010. № 31. Ст. 4198.
8. Об утверждении Порядка направления требования о предоставлении документов (информации) и порядка представления документов (информации) по требованию налогового органа в электронном виде по телекоммуникационным каналам связи: Приказ ФНС РФ от 17.02.2011 № ММВ-7-2/168@ (зарегистрировано в Минюсте РФ 28.03.2011 № 20303) // *Российская газета*. 2011. 8 апр. № 75.
9. Об утверждении Порядка представления документов, используемых налоговыми органами при реализации своих полномочий в отношениях, регулируемых законодательством о налогах и сборах, в электронном виде по телекоммуникационным каналам связи, а также о внесении изменений в некоторые нормативные правовые акты Федеральной налоговой службы : Приказ ФНС РФ от 17.02.2011 № ММВ-7-2/169@ (ред. от 18.05.2011) (зарегистрировано в Минюсте РФ 29.03.2011 № 20322) // *Российская газета*. 2011. 8 апр. № 75.
10. О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма : федер. закон от 07.08.2001 № 115-ФЗ (ред. от 08.11.2011) // *Собрание законодательства РФ*. 2001. № 33 (часть I). Ст. 3418.

REFERENCES

1. Skvortsov O. V. Analysis of the tax-payer accounting as a tool of the modern tax control // *Tax policy and practice*. 2011. # 1(97). P. 37–41.
2. Solovyev I. N. One-day companies: counteractions and issues of the criminal-legal qualification // *Tax policy and practice*. 2011. # 1 (97). P. 50–55.
3. *Online taxes* // *Tax policy and practice*. 2011. # 7 (103). P. 8–9.
4. Filimoshin R. V. IT-platform for the long-term development of FNS of Russia // *Tax policy and practice*. 2011. # 7 (103). P. 13–15.
5. Rusakova A. V. Changing stereotypes: creative solutions of Tyumen tax authorities // *Tax policy and practice*. 2011. # 7 (103). P. 17–18.
6. Popova I. G. Electronic invoices: prospects and international experience // *Tax policy and practice*. 2011. # 7 (103). P. 19–23.
7. On incorporation of changes into the part one and two of the Tax code of the Russian Federation and some other enactments of the Russian Federation, as well as on recognition of some enactments (provisions of enactments) of the Russian Federation as forfeited the effect due to regulation of the debts in paying taxes, duties, fines and penalties and some other issues of tax administration: federal law dated 27.07.2010 # 229-FZ // *Collection of the RF legislation*. 2010. # 31. Article 4198.
8. On approval the procedure of providing the requirement for submitting documents (information) and the procedure of submitting documents (information) upon requirement of the tax authorities in electronic format via telecommunication channels: Order of the RF FNS dated 17.02.2011 # MMV-7-2/168@ (registered in the RF Ministry of justice on 28.03.2011 # 20303) // *Russian newspaper*. 2011. Apr. 8. # 75.
9. On approval of the procedure of providing documents used by the tax authorities for implementation of their powers in the relations regulated by the tax and duties legislation in electronic format via telecommunication channels, as well as on the incorporation of changes into some regulatory enactments of the Federal tax service: order of the RF FNS dated 17.02.2011 # MMV-7-2/169@ (revision as of 18.05.2011) (registered in the RF Ministry of justice on 29.03.2011 # 20322) // *Russian newspaper*. 2011. Apr. 8. # 75.
10. On counteraction to legalization (laundering) of revenues received by criminal way, and financing of terrorism: federal law dated 07.08.2001 # 115-FZ (revision as of 08.11.2011) // *Collection of the RF legislation*. 2001. # 33 (part I). Article 3418.

УДК 336.717
ББК 65.262.3

Юдаев Альберт Шамаевич,
аспирант каф. корпоративных финансов и банковской деятельности
Волгоградского государственного университета,
г. Волгоград,
e-mail: yalbert@mail.ru

НАЦИОНАЛЬНАЯ ПЛАТЕЖНАЯ СИСТЕМА КАК ИНФРАСТРУКТУРА, ОБЕСПЕЧИВАЮЩАЯ ДЕНЕЖНЫЕ ОТНОШЕНИЯ В ЭКОНОМИКЕ

NATIONAL PAYMENT SYSTEM AS THE INFRASTRUCTURE PROVIDING FOR MONETARY RELATIONS IN THE ECONOMICS

В рыночных условиях особой актуальностью обладают вопросы грамотной организации денежных расчетов, так как стадия кругооборота средств играет важнейшую роль для предприятий любой формы собственности. Качественное изменение платежной системы России потребовало изменений схемы осуществления безналичных расчетов, использования инновационных направлений осуществления платежей. Под платежной системой понимаются связка компаний и учреждений, а также набор методов и инструментов, нужных для осуществления денежных расчетов между участниками расчетных взаимоотношений, возникающих в ходе производства, а также реализации услуг и товаров. Идея формирования новой платежной системы, удовлетворяющей требованиям рынка, является разнонаправленной, тяжелой, и ее внедрение потребует большого количества времени.

The issues of well-established money settlements are especially important in the market conditions because the stage of the funds turnover has the most important role for the companies of any type of ownership. Qualitative change of the Russian payment system has required the changes of the cashless settlements scheme, and the use of innovative trends of payments. The payment system refers to a bunch of companies and institutions, as well as the set of methods and tools necessary for implementation of the monetary settlements between the participant of the payment relations arising in the course of production, as well as in the process of rendering services and selling goods. The idea of formation of a new payment system meeting the requirements of the market is multidirectional and difficult, and its implementation will require a lot of time.

Ключевые слова: платежная система, понятие платежной системы, сущность платежной системы, национальная платежная система, законопроект, экономическая интеграция, финансовые институты, межбанковские расчеты, безналичные расчеты, денежный оборот.

Keywords: payment system, concept of payment system, nature of payment system, essence of payment system, national payment system, bill, economic integration, financial institutions, interbank settlements, cashless payments, turnover of money.

В условиях интеграции все большего количества стран мира в общемировую экономическую систему, что представляет собой рост взаимозависимости стран мира в результате увеличивающегося объема и многообразия международных сделок с услугами, товарами и общемировыми потоками капитала, мгновенного и глубокого внедрения новых технологий, европейская интеграция, включая про-

цесс воспроизводства, валютные, денежно-кредитные и платежные отношения, становится частью общемировой экономики [1, с. 7].

Как говорит известный исследователь вопросов Европейского сообщества Т. Д. Валовая, с ростом мировых экономических связей стран Европейского союза «интеграция производства на определенной ступени своего развития вызывает объективную тенденцию к распространению интеграционных процессов на другие сферы воспроизводства, к созданию адекватной формы организации отношений обмена» [2, с. 8]. В таких условиях развитие рынка без интеграции платежных систем становится невозможным.

Развитие национальной платежной системы является непрерывным процессом. Планирование и реализация развития платежной системы являются сложной задачей в связи с комплексным характером реформ и разнообразными подходами к ним. Органы власти, поддерживающие новые инициативы в своих национальных платежных системах, как правило, обращаются к опыту других стран, а также Комитета по платежным и расчетным системам (КПРС), Международного валютного фонда (МВФ), Всемирного банка и других международных финансовых организаций в целях получения информации, консультаций и содействия по вопросам наиболее эффективного планирования и реализации реформ в подобных системах [3].

На наш взгляд, сущность платежной системы как важного элемента рыночной экономики в виде множества способов и широкого инструментария, используемых для урегулирования разного рода долговых обязательств между субъектами и объектами платежных отношений с целью постоянного и безрискового развития воспроизводства, реализуется через три ее основные функции.

Во-первых, своевременное урегулирование различных платежных обязательств между участниками рыночной экономики. В условиях региональной финансово-экономической интеграции рынки в меньшей степени ограничены национальными рамками и приобретают международный масштаб. Платежная система позволяет своевременно и четко осуществлять платежи между ее участниками и обеспечивать процесс воспроизводства в национальном и региональном масштабе.

Во-вторых, обеспечение бесперебойности платежей и непрерывности денежного оборота стран – участниц платежной системы в условиях экономической интеграции.

В-третьих, управление и поддержание ликвидности участников платежной системы на уровне, максимально ограничивающем возникновение риска неплатежа. При формировании платежной системы на национальном и региональном уровнях преследуется цель исключения вероятности нарушения ликвидности банков в течение дня.

В то же время в экономической литературе отсутствует общий подход к определению понятия платежной системы. Например, по мере усовершенствования электронных средств связи и телекоммуникаций при поиске роли и места платежной системы в условиях расширения свободы экономических действий в части движения финансовых потоков, в первую очередь, обычно выделяется ее способность технически обеспечить быстрый перевод денег и капиталов между странами. «В условиях глобализации экономики, – как отмечали эксперты Всемирного банка Дж. Е. Стиглиц и А. Бхатахариа, – возможность платежной системы своевременно обеспечить участников мировых валютных и финансовых рынков необходимой информацией и валютными потоками приобретает все большее значение» [4, р. 3]. Стоит отметить также и технологическую трактовку понятия «платежная система», рассматривающую ее как «совокупность адекватного программного обеспечения, линий связи, вычислительных мощностей, организации работ, экономического и правового обеспечения» [5, с. 10]. Следует привести и заслуживающую внимания трактовку платежной системы специалиста ФРС США Б. Д. Саммерс, который утверждает, «что платежная система, представляющая собой ряд правил, учреждений и технических механизмов для перевода денег, является неотъемлемой частью денежно-кредитной системы» [6, с. 11]. На взгляд автора, данное определение, имея неоспоримые достоинства, не отражает сущность платежной системы, а также ее роль и место в процессе воспроизводства.

Принимая во внимание то, что в современных условиях глобализации мировой экономики нарастает противоречивость государственного и рыночного регулирования экономики, платежная система должна являться не только и не столько частью рыночных отношений, но и, как отмечает руководитель Федеральной резервной службы США А. Гринспен, «неотъемлемой частью финансовой инфраструктуры рыночной экономики, в условиях которой организация и функционирование денежно-кредитной, банковской и платежной систем определяются в значительной мере потребностями рынков, а государственный контроль обеспечивает их стабильность и безопасность» [6, с. 6]. Тут стоит отметить, что, включая платежную систему в финансовую инфраструктуру, Гринспен делает акцент на важности организации международной системы платежей только для обслуживания сферы обращения. Иначе говоря, платежная система, по его определению, направлена прежде всего на эффективное функционирование рынка, а не экономической системы в целом, не исключая и сам процесс производства.

Тем не менее, по нашему мнению, влияние платежной системы на процесс воспроизводства в целом нужно рассматривать намного более широко, так как обеспечение безопасного и постоянного развития экономики является важнейшей задачей национальной и межгосударственной платежных систем.

В разработанном на сегодняшний день Министерством финансов России законопроекте «О национальной платежной системе» платежная система трактуется как «совокупность операторов по переводу денежных средств, включая операторов электронных денег, платежных агентов (субагентов), операторов платежных систем, операторов услуг платежной инфраструктуры, участников финансовых рынков, органов федерального казначейства и организаций федеральной почтовой связи при осуществлении ими деятельности, связанной с переводом денежных средств (субъекты национальной платежной системы)» [7]. На взгляд автора,

это одно из самых обобщенных и емких понятий платежной системы.

В научной и учебной литературе встречаются и другие подходы к раскрытию содержания и структуры данной системы, и трактовка системы платежей как совокупности денежных и безденежных платежей не является единственной. Данная трактовка была выбрана в работе в качестве исходной, поскольку дает ключ к характеристике платежной системы.

Платежная система и система платежей – не одно и то же. Система платежей – это совокупность платежей, рассматриваемых как единое целое. Платежная система – это также инфраструктура, необходимая для совершения платежей. В понятие платежной системы, таким образом, должна включаться система институтов и инструментов, а также организационных основ (принципы и правила) их функционирования, которые обеспечивают совершение платежей [8].

Данный подход к характеристике платежных систем и национальной платежной системы в целом используется в большинстве известных определений. Так, профессор О. И. Лаврушин определяет платежную систему как «совокупность законодательно регулируемых элементов, обеспечивающих выполнение долговых обязательств, возникающих в процессе экономической деятельности» [9].

Классическим в отечественной литературе стало определение платежной системы как «совокупности институтов, предоставляющих услуги по осуществлению денежных трансфертов и погашению долговых обязательств; финансовых инструментов и коммуникационных систем, обеспечивающих перевод денег между экономическими агентами; контрактных соглашений, регулирующих обмен информацией между плательщиком и получателем денег, а также финансовыми посредниками (банками) о порядке и способах погашения обязательств», данное профессором В. М. Усоскиным [9].

Каждое из приведенных определений подчеркивает важные стороны функционирования платежных систем. Вместе с тем большинство из них были сформулированы, когда еще не были столь актуальны электронные платежи, когда система дистанционного расчетного обслуживания только начинала зарождаться, а платежи через Интернет казались чем-то далеким и маловероятным. Бурное развитие таких платежей выводит в настоящее время на первый план проблему, которая всегда была пресуща любой платежной системе, однако в рамках бывшей централизованной системы была решена и до последнего времени не проявляла себя столь остро. Это проблема безопасности платежей.

Термин «платежная система» упоминается в российском законодательстве именно в контексте необходимости решения данной проблемы. Российское законодательство не использует и не раскрывает в качестве правовой категории «платежная система». Упоминание о платежной системе можно найти в Федеральном законе от 10 июля 2002 г. № 86-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)», а также в некоторых нормативных актах самого Банка России. Так, ст. 3 Федерального закона «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» определяет, что одной из целей деятельности Банка России является обеспечение эффективного и бесперебойного функционирования платежной системы.

Свою актуальность и значимость данная проблема проявила во всей полноте в последнее время в связи с разразившимся мировым финансовым кризисом, проявившимся,

в первую очередь, именно как кризис платежей в банковской сфере. Вопросы четкой и строгой организации денежных расчетов в рыночных условиях приобретают особую актуальность, поскольку кругооборот денежных средств играет огромную роль в хозяйственной жизни предприятий любых форм собственности. Обновление платежной системы повлекло за собой и актуализацию принципов организации безналичных расчетов, внедрения новых методов и видов осуществления платежей. Важность максимально детально организованной платежной системы в разы увеличивается в условиях необходимости преодоления кризиса неплатежей, когда значительная взаимная задолженность, задержка платежей в любом одном звене цепочки оказывает влияние на работу многочисленных хозяйственных субъектов, воздействует на важнейшие показатели их производственной и коммерческой деятельности [10, с. 203–204].

Все предприятия и организации совершают денежные расчеты и как покупатели, и как продавцы, рассчитываются с бюджетом, банками, осуществляют денежные расчеты с сотрудниками. Совокупность всех денежных платежей составляет платежный оборот, являющийся частью денежного оборота. Значительная часть платежного оборота предприятий осуществляется безналичным путем, причем с каждым днем все больше операций совершается таким образом.

Можно выделить две группы денежных расчетов: межхозяйственные и межбанковские. Межхозяйственные безналичные расчеты происходят между хозяйствующими субъектами – предприятиями, организациями различных форм собственности. Межбанковские расчеты относятся к организации платежей между различными коммерческими банками и учреждениями ЦБ.

Довольно подробное определение национальной платежной системе дает специалист Банка России А. В. Шахраев, подразумевая под ней институты, оказывающие услуги по денежным переводам и погашению долговых обязательств, различный финансовый инструментарий, а также коммуникации, которые обеспечивают перевод денежных средств между агентами, контракты и соглашения, позволяющие регулировать порядок безналичных расчетов [11, с. 47]. Но и при такой трактовке сущности платежной системы внимание акцентировано на институционально-инструментальном аспекте платежной системы, который, безусловно, является важным, но тем не менее не отражает ее связи с процессом воспроизводства.

Отдельного пристального внимания к себе заслуживает мнение известного российского экономиста В. М. Усоскина, давшего определение платежной системе как совокупности различных методов, форм и инструментов, используемых в хозяйственной деятельности для перевода денег, проведения расчетов и урегулирования долговых обязательств между сторонами финансового оборота [12, с. 6]. В данном определении платежной системы подчеркивается ее связь с финансовым оборотом, важнейшее внимание уделяется необходимости урегулирования долговых обязательств между субъектами экономической деятельности, имеющей ключевое значение в условиях интеграции нацио-

нальных экономик стран, осуществляющих свою деятельность в общем платежном пространстве.

Изучение опыта создания единого платежного пространства стран ЕС показывает, что платежная система является важным элементом инфраструктуры рыночного хозяйства в виде совокупности методов, форм и инструментов, которые используются для осуществления расчетов и платежей, урегулирования долговых обязательств между сторонами платежных отношений в целях устойчивого и безопасного развития процесса воспроизводства [13].

Главное достоинство приведенного определения состоит в воспроизводственном подходе к понятию платежной системы как звена инфраструктуры рыночной экономики. Такой подход шире инструментального, технического или институционального, он дает увязать их вместе с акцентом на кругооборот капитала в процессе воспроизводства.

Региональная экономическая интеграция проявляется в создании масштабных экономических комплексов, единого рынка капитала, товаров, услуг и рабочей силы. Обмен между ними требует налаживания такой платежной системы, которая обслуживает процесс воспроизводства на всех уровнях: национальном, межгосударственном и региональном. Для ее развития и усовершенствования важно введение единой устойчивой валюты интегрированных стран, одновременно используемой и как национальные, и как мировые деньги. Еще не менее важно формирование единой инфраструктуры основных звеньев рыночной экономики этих стран, обобщение правил и технологий миграции национальных товарных и денежных потоков, уточнение законодательных и нормативных актов. Рассмотрение мировой практики функционирования платежных систем в части возможности использования для создания единого платежного пространства в странах СНГ показывает, что при определении сущности платежной системы целесообразно определить состав участников, задачи и функции, начав с определения роли центрального банка. Центральные банки регулируют не только деятельность денежного и кредитного рынков, но и общий межбанковский платежный оборот, принимая во внимание взаимовлияние платежной системы и денежно-кредитной и валютной политики.

На основании исследования различных трактовок понятия «платежная система», а также ее сущности, роли и функций в экономике считаем необходимым предложить следующую трактовку данного понятия.

Платежная система – это совокупность финансовых институтов, инструментов, а также организационных основ (правила, принципы и правовое обеспечение) их функционирования, используемых для урегулирования денежных обязательств между участниками расчетов в целях эффективного функционирования рынка, устойчивого и безопасного развития процесса воспроизводства в региональном и национальном масштабах.

Таким образом, национальная платежная система является не только необходимым условием организации эффективной системы расчетов между населением, хозяйствующими субъектами, государствами, но и предпосылкой для устойчивого развития экономики страны в целом.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения : учебник / под ред. Л. Н. Красавиной. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Финансы и статистика, 2000. 576 с.
2. Валовая Т. Д. Проблемы формирования экономического и валютного союза. М.: Златоцвет, 1994. 228 с.

3. Платежные и расчетные системы. Издания Банка России [Официальный сайт Банка России]. Режим доступа: <http://www.cbr.ru/publ/main.asp?Prtid=PRS> (дата обращения: 15.11.2011).
4. Stiglitz J. E., Bhattacharya A. Underpinnings for Stable and Equitable Global Financial System. N.-Y.: World Bank, 1999.
5. Липис А., Маршалл Т., Линкер Я. Электронная система денежных расчетов. М.: Финансы и статистика, 1988. 457 с.
6. Платежная система: структура, управление и контроль: пер. с англ. / под ред. Б. Дж. Саммерса. Вашингтон: МВФ, 1994. 156 с.
7. О национальной платежной системе : федер. закон от 27.06.2011 № 161-ФЗ // Собрание законодательства РФ. 04.07.2011. № 27. Ст. 3872.
8. Бизнес в Интернете. Платежные системы. Режим доступа: <http://www.businesssuccess.ru/platezhnye-sistemy/platezhnye-sistemy.html> (дата обращения: 17.11.2011).
9. Латышева Н. В. Современная платежная система России: условия функционирования и направления развития : дис. ... канд. экон. наук. Режим доступа: <http://www.dissercat.com/content/sovremennaya-platezhnaya-sistema-rossii-usloviya-funktsionirovaniya-i-napravleniya-razvitiya> (дата обращения: 23.11.2011).
10. Финансы. Денежное обращение. Кредит : учебник для вузов / авт. кол.: Л. А. Дробозина, Л. П. Окунева, Л. Д. Андросова и др.; под ред. Л. А. Дробозиной. М.: Финансы, ЮНИТИ, 1997. 479 с.
11. Шамраев А. В. Общий теоретический анализ систем валовых расчетов в режиме реального времени зарубежных стран // Деньги и кредит. 1998. № 1.
12. Усоскин В. М. Банковские пластиковые карточки. М.: Вазар-Ферра, 1995. 142 с.
13. Хомякова Л. И. Платежная система в условиях глобализации и регионализации рыночной экономики. Финансовая аналитика // Финансовая аналитика. Режим доступа: <http://finanal.ru/011/platezhnaya-sistema-v-usloviyakh-globalizatsii-i-regionalizatsii-rynочноi-ekonomiki> (дата обращения: 28.11.2011).

REFERENCES

1. International currency-credit and financial relations: text book / ed. by L. N. Krasavina. 2 ed., revised and amended. M.: Finances and statistics, 2000. 576 p.
2. Valovaya T. D. Issues of formation of economic and currency union. M.: Zlatotsvet, 1994. 228 p.
3. Systems of payments and settlements. Bank of Russia publication [Official site of the Bank of Russia]. Access mode: <http://www.cbr.ru/publ/main.asp?Prtid=PRS> (date of viewing: 15.11.2011).
4. Stiglitz J. E., Bhattacharya A. Underpinnings for Stable and Equitable Global Financial System. N.-Y.: World Bank, 1999.
5. Lipis A., Marshall T., Linker Ya. Electronic system of monetary payments. M.: Finances and statistics, 1988. 457 p.
6. Payment system: structure, management and control / ed. by B. J. Summers; translation from English. Washington: IMF, 1994. 156 p.
7. On the national payment system: federal law dated 27.06.2011 # 161-FZ // Collection of the RF legislation. 2011. # 27. Article 3872.
8. Business in the Internet. Payment systems. Access mode: <http://www.businesssuccess.ru/platezhnye-sistemy/platezhnye-sistemy.html> (date of viewing: 17.11.2011).
9. Latysheva N. V. Modern payment system of Russia: conditions of functioning and trends of development: dissertation of the candidate of economics. Access mode: <http://www.dissercat.com/content/sovremennaya-platezhnaya-sistema-rossii-usloviya-funktsionirovaniya-i-napravleniya-razvitiya> (date of viewing: 23.11.2011).
10. Finances. Money turnover. Credit: text book for higher schools / L. A. Drobozina, L. P. Okuneva, L. D. Androsova et al.; ed. by L. A. Drobozina. M.: Finances. UNITI, 1997. 479 p.
11. Shamrayev A. V. General theoretical analysis of the on-line system of gross settlements of the foreign countries // Money and credit. 1998. #1.
12. Usoskin V. M. Bank plastic cards. M.: Vazar-Ferra, 1995. 142 p.
13. Khomyakova L. I. Payment system in the conditions of globalization and region-aimed market economy. Financial policy // Financial analytics. Access mode: <http://finanal.ru/011/platezhnaya-sistema-v-usloviyakh-globalizatsii-i-regionalizatsii-rynочноi-ekonomiki> (date of viewing: 28.11.2011).

08.00.12. – БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, СТАТИСТИКА

УДК 658.5

ББК 65.291.9-23

Балашова Наталья Николаевна,

д-р экон. наук, профессор, зав. кафедрой бухгалтерского учета и аудита
Волгоградского государственного аграрного университета,
г. Волгоград,

e-mail: mck.nosko@mail.ru;

Носко Ольга Владимировна,

аспирант каф. бухгалтерского учета и аудита
Волгоградского государственного аграрного университета,
г. Волгоград,

e-mail: mck.nosko@mail.ru

РОЛЬ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ В СИСТЕМЕ ПЛАНИРОВАНИЯ И КОНТРОЛЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

ROLE OF BUDGETING IN THE SYSTEM OF PLANNING AND CONTROL OF THE COMPANY ACTIVITY

Рассматриваются понятие процесса бюджетирования, функции бюджетного планирования и управления предприятием и требования к используемым ресурсам, практические задачи разработки и внедрения системы. Анализируются основные причины, ограничивающие применение системы бюджетирования. Обосновывается роль системы бюджетирования в процессе принятия грамотных и обоснованных управленческих решений и в процессе контроля за деятельностью как в целом по предприятию, так и в разрезе его структурных единиц, направлений и видов деятельности. Предлагается система мотивации сотрудников за выполнение запланированных показателей, приводятся принципы и порядок системы стимулирования.

The article has reviewed the concept of the budgeting process, functions of budgeting planning and company management, and requirements to the resources used, practical objectives of development and introduction of the system. Major reasons limiting the use of the budgeting system have been reviewed. The role of budgeting system in the process of management decisions making has been justified, as well as in the process of control of the activity of the entire company and its divisions, trends and types of activity. The system of motivation of employees for performance of the planned indices has been proposed, principles and procedure of stimulating system have been provided.

Ключевые слова: бюджетирование, функции системы бюджетирования, задачи бюджетирования, формы бюджетов, планирование деятельности, центры ответственности, контроль выполнения бюджета, анализ отклонений, оценка деятельности, система мотивации.

Keywords: budgeting, functions of budgeting system, budgeting objectives, activity planning, centers of responsibility, control of budget accomplishment, deviations analysis, activity evaluation, motivation system.

В современных условиях процесс управления предприятием и планирования его деятельности требует четко отлаженного механизма взаимодействия различных служб и подразделений. С точки зрения устойчивости предприятия в конкурентной борьбе возрастает значение надежного информационного обеспечения функций планирования

и контроля, необходима связь производственного планирования и управления с финансовым. Такой системой и является система бюджетного планирования и управления (бюджетирования). Внедрение системы бюджетного управления – достаточно длительный процесс, связанный с информационным и организационно-экономическим развитием предприятия. Прежде чем приступать к формированию требований к бюджетному процессу предприятия, необходимо определить функции бюджетного управления предприятием и требования к используемым ресурсам.

Функциями системы бюджетирования являются:

1. Планирование – посредством определенных, заранее утвержденных процедур. Система бюджетирования позволяет планировать деятельность как самого Общества, так и его структурных подразделений (бюджетных единиц) в рамках горизонта бюджетирования.

2. Координация – система бюджетирования консолидирует бюджеты структурных единиц (бюджетных единиц) в бюджет Общества и координирует оперативную деятельность Общества и его структурных единиц (бюджетных единиц).

3. Авторизация – система бюджетирования наделяет руководителей структурных единиц (бюджетных единиц), подразделений и руководителей аппарата управления Общества, а также определенных руководителей правами и обязанностями, которые позволяют им осуществлять руководство процессом составления и утверждения бюджетов Общества и его структурных единиц.

4. Оценка деятельности – система бюджетирования на основании результатов выполнения бюджета определяет базу для оценки эффективности деятельности руководителей Общества и его структурных единиц (бюджетных единиц).

5. Мотивация – система бюджетирования посредством вовлечения большего количества сотрудников Общества и его структурных единиц (бюджетных единиц) в процесс планирования и контроля позволяет повысить их заинтересованность в результатах своего труда и результатах финансово-хозяйственной деятельности Общества.

6. Анализ исполнения и контроль – анализ исполнения в рамках системы бюджетирования осуществляется посредством сравнения планируемых и фактических показателей, а также путем нормирования показателей.

7. Обучение – составление бюджетов способствует изучению в деталях деятельности своих подразделений и вза-

имоотношений одних центров ответственности с другими центрами в целом по организации.

В условиях конкретного предприятия важно определиться с тем, какие задачи призвано решить бюджетирование. Эти задачи должны соответствовать главным финансовым и нефинансовым целям предприятия.

Практическими задачами разработки и внедрения бюджетирования являются:

- определение центров ответственности (ЦО). Это, по сути, центр принятия решения, центр контроля, центр анализа, центр учета, центр логистики, таким образом, ЦО задают структуру принятия решений. Центр принятия решений отвечает за принятие и организацию выполнения решения, особенно важно, что вся фактическая информация поступает именно из центров учета, а используется в центрах контроля и анализа, центр логистики выступает как оптимизация перемещения материальных и людских ресурсов в рамках бизнес-процессов;

- выработка и формализация расчета нормативов расходов сырья, материалов, расходов на оплату труда, увязка системы оплаты труда с контролируруемыми экономическими параметрами бюджетных центров, других производственных затрат;

- определение нормативов накладных расходов, баз распределения накладных расходов;

- регламентация перечня объектов информации для составления бюджета, сроков представления этой информации и ответственности за это лиц;

- определение бюджетных показателей, которые необходимы для контроля за достижением поставленных целей;
- организация бюджетного комитета и назначение руководителя комитета, регламентация на уровне должностных инструкций места каждого исполнителя в системе составления основного бюджета;

- определение периода сопоставления бюджета и фактических данных, ответственного за эту работу, сроков представления данной информации и кому она адресуется;
- создание регламента документооборота и порядка обмена информацией;

- создание и развитие информационной базы (данных управленческого и финансового учета).

Важно, чтобы назначение бюджетирования на предприятии было оформлено в виде внутренних нормативных документов. Бюджет является инструментом как для планирования, так и для контроля. В самом начале бюджетного периода бюджет представляет собой план или норматив, в конце и в течение бюджетного периода он служит средством контроля, с помощью которого менеджмент может определить эффективность действий и составить план мероприятий по совершенствованию деятельности компании в будущем. Фактическая цель бюджетирования – разработка итоговых форм бюджета, данные которых позволят получить четкую картину текущей и будущей финансовой ситуации на предприятии с точки зрения оценки трех важнейших показателей: прибыли, остатков денежных средств и результатов финансовых потоков. Однако в настоящее

время существует немного предприятий, использующих систему бюджетирования в данном виде в процессе деятельности. Модели планирования, применяемые отечественными предприятиями, не в полной мере соответствуют требованиям современных условий, что и приводит к их низкой эффективности.

Выгоды качественного составления бюджетов и контроля над их исполнением с излишком окупают затраты на их внедрение и разработку (табл. 1). Бюджет – это финансовый документ, в котором запланирован результат работы каждого подразделения, из итогов работы которых складывается плановый результат работы в целом по предприятию. С помощью бюджета можно определить, когда на предприятии возможен недостаток денежных средств или другие возможные проблемы, например недостаток производственных мощностей, складских площадей, и уже сейчас планировать, как их избежать.

Формы бюджетов могут быть разные, они разрабатываются в соответствии с особенностями каждого предприятия. Важно начать работать по системе бюджетирования. Принцип бюджетирования можно представить на примере планирования движения готовой продукции на предприятии.

Необходимо определить выручку от реализации определенного вида продукции. Общий принцип: определить фактическое состояние остатков на начало периода и плановые показатели движения продукции и остатков на конец периода.

Таблица 1

Основные причины, ограничивающие применение бюджетирования российскими предприятиями

Особенности современной российской экономики	Недостатки отечественной системы корпоративного планирования
<ul style="list-style-type: none"> – незавершившиеся кризисные процессы в финансово-экономической сфере; – структурные изменения в экономике; – изменения налогового законодательства, положений по бухгалтерскому учету, стандартов финансовой отчетности 	<ul style="list-style-type: none"> – трудоемкость процессов планирования: планово-экономические службы подготавливают большое количество документов, при этом большинство из них не используется для финансового анализа и иных операций; – отставание планирования от текущей деятельности, что делает невозможным использование плана для оперативных решений; – недостоверность плановых данных, так как процесс планирования традиционно начинается с производства, а не со сбыта; – калькуляция себестоимости производится на единицу выпуска, а не единицу проданной продукции; – при планировании преобладает затратный механизм ценообразования без учета рыночных цен; – экономическое планирование не доводится до планирования финансового, что приводит к невозможности определить потребность в финансовых ресурсах

Упрощенный пример формы бюджета движения готовой продукции сыродельного предприятия будет выглядеть следующим образом (табл. 2, 3).

Таблица 2

Бюджет отгрузки

Вид продукции	Остаток на начало месяца, т	Выработка в соответствии с производственной программой, т	Требуемый остаток на конец месяца, т	Объем отгрузки в бюджетном месяце, т	Цена с НДС	Отгрузка в бюджетном месяце, тыс. руб.
Сыр твердый	1 000	800	900	900	170	153 000
Масло	50	20	40	30	180	5 400
Сыворотка сухая	200	340	300	240	45	10 800

Бюджет выручки

Вид продукции	Дебиторская задолженность на начало месяца, тыс. руб.	Отгрузка в бюджетном месяце, тыс. руб.	Поступление выручки в бюджетном месяце, тыс. руб.	Дебиторская задолженность на конец месяца, тыс. руб.
Сыр твердый	55 000	153 000	160 000	48 000
Масло	300	5 400	5 100	600
Сыворотка сухая	4 200	10 800	8 400	6 600

Анализируя и утверждая бюджеты, возможно не только отследить объемы отгрузки и выручки, но и видеть состояние складов готовой продукции, дебиторской задолженности. Составив бюджет, можно уже до начала текущего периода определить расходы и доходы предприятия и решить, за счет каких источников покрывать дефицит в случае недостатка денежных средств. Это могут быть кредиты банка, сокращение дебиторской задолженности, увеличе-

ние кредиторской. Необходимо проанализировать статьи затрат и постараться их уменьшить.

Следует сказать, что бюджетирование без обратной связи – это даром потраченное время. В процессе контроля исполнения бюджета планируемые и фактические данные сравниваются и определяется, за счет чего произошло отклонение (рис.).

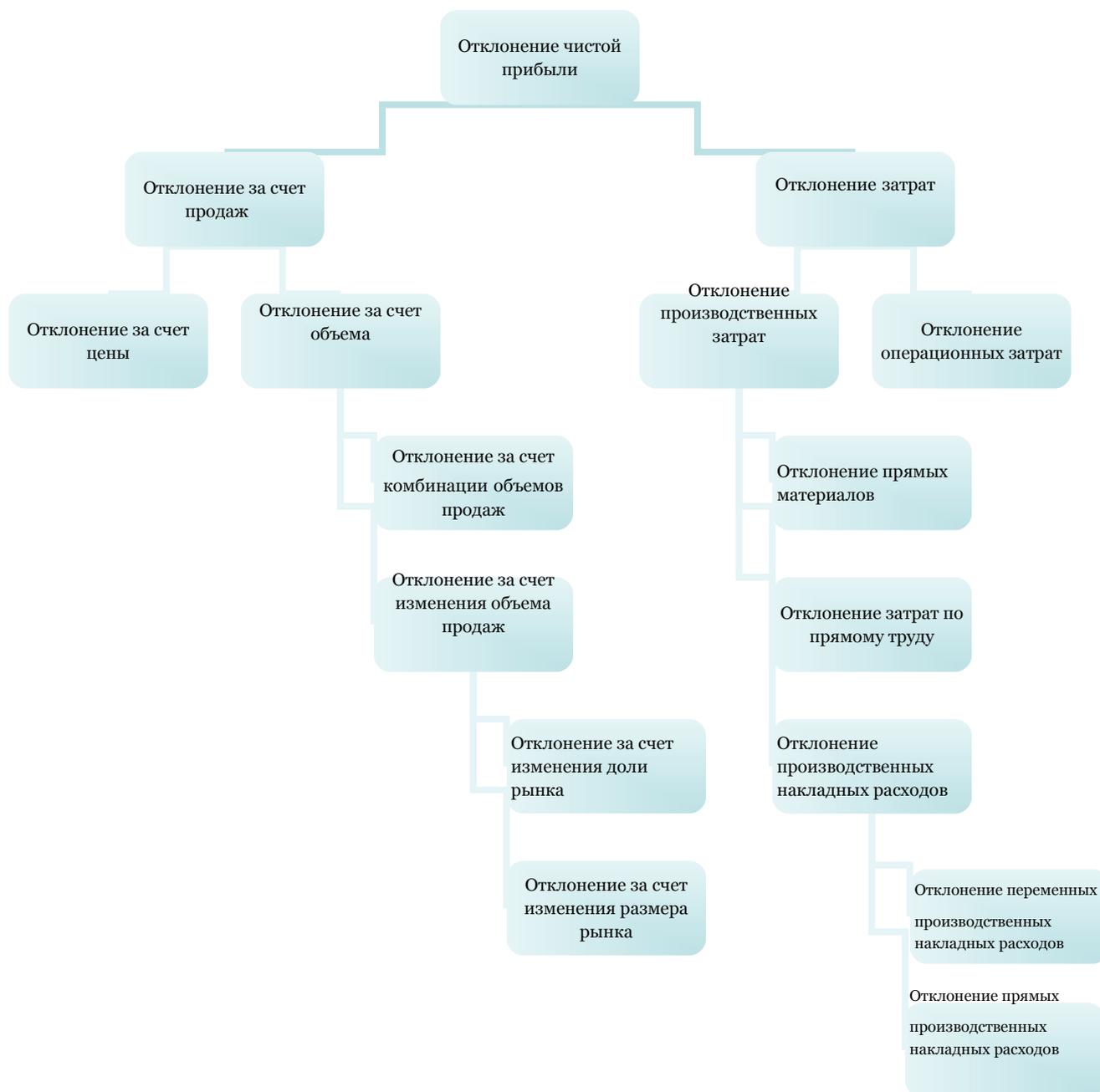


Рис. Определение факторов, повлиявших на отклонение чистой прибыли

Роль обратной связи в данном случае играет контроль выполнения бюджета на предприятии. Существует четыре подхода к реализации системы контроля бюджета предприятия:

1. Простой анализ отклонений, ориентированный на корректировку последующих планов. Суть отклонений сводится к сопоставлению бюджетных показателей и фактических значений. Если отклонение простого анализа носит существенный характер, вносятся необходимые корректировки в бюджеты последующих периодов, в противном случае ничего не предпринимается.

2. Анализ отклонений, ориентированный на последующие управленческие решения. Анализ отклонений, ориентированный на последующие управленческие решения, предполагает более детальный факторный анализ влияния отклонений показателей деятельности. Он состоит из следующих этапов:

- установление всех факторов, которые влияют на величину денежного потока;
- определение суммарного отклонения денежного потока от бюджетного значения;
- определение годового денежного потока в результате отклонения каждого отдельного фактора;
- составление таблицы приоритетов влияния, которая располагает все факторы по порядку, начиная с более значимых;
- составление окончательных выводов и рекомендаций в части управленческих решений, направленных на выполнение бюджетов.

Основная идея состоит в ответе на вопрос: какое отклонение имели бы бюджетные показатели, если бы каждый фактор действовал отдельно? Это означает проведение многократного пересчета бюджета для отдельно действующего фактора при условии, что этот параметр принял значение, наблюдаемое по факту выполнения бюджета. Результат анализа в комплексе позволяет установить приоритеты влияния каждого фактора. Выводы, сделанные в отношении приоритетов влияния факторов, определяют управленческие решения, могут быть рекомендованы соответствующим функциональным подразделениям предприятия.

3. Анализ отклонений в условиях неопределенности. Анализ отклонений в условиях неопределенности рассматривает несколько другую схему принятия решений в отношении существенности отклонений. Согласно этой схеме, все параметры задаются не определенными значениями,

а в виде интервала. Описанный выше процесс бюджетирования не может быть реализован без применения современных средств автоматизации.

4. Стратегический подход к анализу отклонений. Стратегический подход к анализу отклонений основывается на том, что анализируется соответствие фактической деятельности поставленным долгосрочным целям. В случае значительных отклонений фактических данных от запланированных в бюджете корректируется не только бюджет, но и стратегия компании, а также долгосрочные плановые показатели.

Для того, чтобы система контроля исполнения бюджета была полноценной, необходимо разработать систему мотивации сотрудников за выполнение запланированных показателей. Разработать систему стимулирования можно следующим образом:

- определить основные показатели для каждого подразделения и сотрудников, отвечающих за составление бюджетов;
- определить размер вознаграждений для каждого сотрудника за выполнение отдельных бюджетов;
- определить размер вознаграждений для руководителей и финансовой службы;
- определить размер вознаграждений всех сотрудников и рассчитать его долю в планируемой чистой прибыли.

Основными условиями эффективности стимулирования являются: реальность достижения показателей, при которых начисляются бонусы; сумма вознаграждения должна быть существенной, чтобы заинтересовать сотрудников; сумма вознаграждений должна быть соизмерима с прибылью компании.

Таким образом, бюджетирование стало той необходимой мерой, которая позволит предприятию в современных условиях эффективно управлять своими ресурсами, максимизировать прибыль. Однако внедрение системы бюджетирования требует проведения большой организационной работы. Обязанность по представлению отчетов и составлению бюджетов теперь распространяется не только на работников финансовой службы, но и на всех менеджеров предприятия, кроме того, за выполнение бюджета надо еще и отвечать. Бюджетирование – способ наведения порядка в финансах, который помогает сделать бизнес предсказуемым и управляемым. В условиях снижения доходов минимизация рисков и финансовая дисциплина – это именно те меры, которые позволяют удержать рентабельность и ликвидность организации на требуемом уровне.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Балашова Н. Н., Чекрыгина Т. А. Учет и внутренний контроль дебиторской задолженности в сельскохозяйственных предприятиях в условиях финансового кризиса // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 1 (14). С. 189–196.
2. Ивашкевич В. Б. Бухгалтерский управленческий учет. М.: Юристъ, 2003. 618 с.
3. Мелихов В. А., Перепелкина Е. Ф. Организация учетно-контрольной системы управления сегментами деятельности перерабатывающих предприятий АПК на основе системы ABC (Activity-Based Costing) // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 1 (14). С. 197–200.
4. Бочаров В. В. Коммерческое бюджетирование. СПб.: Питер, 2003. 368 с.
5. Савчук В. П. Управление прибылью и бюджетирование. М.: БИНОМ. Лаборатория знаний, 2005. 432 с.
6. Хруцкий В. Е., Сизова Т. В., Гамаюнов В. В. Внутрифирменное бюджетирование: Настольная Книга по постановке финансового планирования. М.: Финансы и статистика, 2005. 400 с.
7. Щиборщ К. В. Бюджетирование деятельности промышленных предприятий России. М.: Дело и сервис, 2001. 544 с.

REFERENCES

1. Balashova N. N., Chekrygina T. A. Accounting and internal control of accounts payable in agricultural companies in the conditions of financial crisis // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2011. # 1 (14). P. 189–196.
2. Ivashkevitch V. B. Accounting management reports. M.: Yurist, 2003. 618 p.
3. Melikhov V. A., Perepelkina E. F. Arrangement of accounting-control system of management of the segments of activity of processing companies of the industrial and agricultural complex on the basis of ABC (Activity Based Costing) // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2011. # 1 (14). P. 197–200.
4. Bocharov V. V. Commercial budgeting. SPb.: Piter, 2003. 368 p.
5. Savchuk V. P. Income management and budgeting. M.: BINOM. Laboratory of knowledge, 2005. 432 p.
6. Khrutsky V. E., Sizova T. V., Gamayunov V. V. Internal companies' budgeting. Desk book for financial planning. M.: Finances and statistics, 2005. 400 p.
7. Shchiborshch K. V. Budgeting of industrial companies activity in Russia. M.: Business and service, 2001. 544 p.

УДК 657

ББК 65.052.206.2

Глущенко Александра Васильевна,

д-р экон. наук, профессор,

зав. кафедрой учета, анализа и аудита Волгоградского государственного университета,

г. Волгоград,

e-mail: audit@volsu.ru;

Гришкева Зоя Васильевна,

аспирант каф. учета, анализа и аудита Волгоградского государственного университета,

г. Волгоград,

e-mail: audit@volsu.ru

ИНСТРУМЕНТЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА

THE TOOLS OF STRATEGIC MANAGEMENT ACCOUNTING

Рассмотрена история становления стратегического учета из подсистемы управленческого учета, раскрыто основное содержание стратегического управленческого учета с точки зрения различных научных деятелей. Указаны наиболее приемлемые к существующим рыночным условиям инструменты стратегического управленческого учета, которые включают набор методик, характерных для традиционного управленческого учета, стратегического менеджмента и экономико-математического моделирования. Выделены основные, наиболее часто упоминающиеся и применяемые методы, рассмотрено значение методик в системе управления предприятиями.

The article has reviewed the history of development of strategic accounting from a subsystem of the administrative accounting; the basic content of strategic administrative accounting from the point of view of various scientists has been revealed. The most appropriate tools of the strategic administrative accounting for the existing market conditions have been indicated, which include the set of techniques specific for the traditional administrative accounting, strategic management and economic-mathematical modeling. The basic, most often mentioned and applied, methods have been underlined; the value of techniques for a company control system has been examined.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, управленческий учет, стратегический учет, методы стратегического учета, стратегический менеджмент, стратегический управленческий учет, инструменты стратегического управленческого учета, экономико-математическое моделирование, системный подход, комплексный подход.

Keywords: accounting, management accounting, strategic accounting, methods of strategic accounting, strategic management, strategic management accounting, tools of strategic management accounting, economic-mathematical modeling, systematic approach, complex approach.

В современных экономических условиях профессия бухгалтера становится все более значимой и приобретает все более новые профессиональные оттенки. Это связано с развитием рыночных отношений в России, с активизацией экономики и интеграцией экономического прогресса.

Учетная мысль зародилась в глубокой древности. С самого начала учет присутствовал во всех сферах жизни людей. Со временем возникли определенные отношения по поводу обмена, производства. Появились варианты экономического мышления с попытками анализа и обобщения хозяйственных явлений, это были предвестники формирования научного знания, которое дало начало развитию бухгалтерской науки [1]. По мере развития происходило разделение одной большой области учета на составляющие.

До конца XIX в. учетная деятельность представляла собой обычную регистрацию фактов хозяйственной жизни на бумажных носителях. И только в конце XIX в., в эпоху бурного развития промышленного производства, появилась необходимость в использовании учетной информации в интересах принятия решений, а также для обеспечения управленческого процесса всего предприятия. Это и послужило первым толчком к развитию управленческого учета. Несколько позднее, в 1917 г., Федеральная торговая комиссия США выпустила брошюру «Унифицированный бухгалтерский учет» [2], в которой даны первые попытки обобщить практику составления финансовых отчетов американских

компаний. Таким образом, финансовый учет был выделен в отдельную ветвь бухгалтерского учета.

Несмотря на то, что управленческий учет начал свое развитие намного раньше, сам термин «управленческий учет» возник в 50–60-е гг. XX в. в англоязычных странах. В Россию термин «управленческий учет» пришел в 1990-е гг. с первыми зарубежными изданиями, хотя деятельность, которая лежит в основе управленческого учета, велась еще в условиях дорыночной советской экономики. Особенно широкое распространение и глубину проработки имели методы обработки информации о затратах производственного предприятия и нормирование. Современный специалист в области управленческого учета должен не только освоить выработанные методики, но и осознать основную цель своей деятельности, а именно представление информации, пригодной для принятия управленческих решений. В современную Россию управленческий учет пришел в англо-американской традиции (хотя есть еще и немецкая, японская), поэтому англоязычные термины получили у нас широкое распространение [3].

Предпосылкой выделения из общей бухгалтерской системы управленческого учета стало появление калькуляционной бухгалтерии. Основной причиной, по которой произошло разделение общего бухгалтерского учета на финансовый и калькуляционный, стала необходимость сохранения коммерческой тайны предприятия, а также увеличение темпов производства, появление новых технологий. В ряде передовых стран в целях совершенствования калькуляционного учета начали применяться новые методы учета затрат на производство и калькулирование, такие как учет затрат по центрам ответственности, системы «стандарт-кост» «директ-костинг», превратившие систему калькуляционного учета в систему производственного учета. Первыми работами в этой области считаются публикации Х. Эмерсона и Дж. Ч. Гаррисона. Дальнейшее развитие производственного учета привело к возникновению новых функций управления, таких как планирование, контроль, анализ, что привело к превращению производственного учета в управленческий [4]. Основой создания управленческого учета как отдельной системы явился тот факт, что в конце 40-х и начале 50-х гг. XX в. традиционный бухгалтерский учет не давал информации для прогноза хозяйственной деятельности, что особенно актуально в условиях рыночных отношений. Поэтому появилась необходимость дополнения бухгалтерского финансового учета управленческим. Таким образом, система бухгалтерского учета стала включать финансовый и управленческий [5].

Нет единого определения управленческого учета. Однако многие определения строятся по тому же принципу, что и определение бухгалтерского учета. Например, Ч. Т. Хорнгрен, Дж. Фостер под управленческим учетом понимают процесс идентификации, измерения, сбора, систематизации, анализа, разложения, интерпретации и передачи информации, необходимой для управления какими-либо объектами. Похожее определение можно найти у С. А. Николаевой: «управленческий учет – система сбора, планирования, контроля, анализа данных о затратах и результатах хозяйственной деятельности в разрезе, необходимом для управления объектами, оперативного принятия на этой основе различных управленческих решений в целях оптимизации финансовых результатов деятельности предприятия». О. Н. Волкова под управленческим учетом понимает систему информационного обмена в организации, предназначенную для принятия управленчес-

ких решений, направленных на достижение целей всей организации [3].

Официально управленческий учет был признан в 1972 г. Американская ассоциация бухгалтеров разработала программу обучения управленческому учету с присвоением выпускникам квалификации бухгалтера-аналитика [6, с. 27].

К настоящему моменту управленческий учет сформировался в комплексную область бухгалтерского учета. В отношении дальнейшего развития управленческого учета существуют различные высказывания. Одни исследователи полагают, что развитие данного направления не имеет никакой перспективы, другие, напротив, видят в данном учете основу для дальнейшего преобразования. В 80-е гг. прошлого века управленческий учет подвергся серьезной критике, в связи с чем взгляды на данное направление претерпели существенные изменения. В результате споров, сложившихся вокруг управленческого учета, родилось мнение, что традиционный управленческий учет не удовлетворял производственным и конкурентным требованиям предприятий, которые успели сложиться в бизнес-среде. Таким образом, управленческий учет значительно расширил свои границы. Изменения, происходящие в теории и практике управленческого учета, прежде всего связаны с тем, что возникли новые потребности для удовлетворения основной цели современных предприятий – повышения эффективности деятельности как в краткосрочном, так и в долгосрочном периоде [7].

В нашей стране в последние годы происходят немаловажные изменения, касающиеся практически всех сфер жизни человека. В свете происходящих событий требуется пересмотр многих принципов и прежде всего принципов управления экономическими субъектами. Задачей управления является получение самой надежной, полной, своевременной, достоверной, экономически оправданной информации, которую предоставляет учетно-финансовая подсистема каждого экономического субъекта.

Исходя из многочисленных факторов, перспективным направлением управленческого учета выделяют стратегический управленческий учет. Стратегический управленческий учет является новым направлением развития управленческого учета. Термин «стратегический управленческий учет» появился в США и Западной Европе в 80-ых гг. XX в. Данное направление учета нацелено на перспективу и рассматривается как потенциальное направление развития, которое повысит значение управленческого учета. С другой стороны, стратегический учет представляет учетно-аналитическую систему, которая призвана обеспечить информационные потребности стратегического менеджмента [8].

По мнению В. Б. Ивашкевича, стратегический учет рассматривается как разновидность управленческого учета, ориентированная, прежде всего, на отдаленное будущее. Стратегический учет нацелен на перспективу. Информация, которую он предоставляет, при ее правильном использовании позволяет предприятиям избежать многих проблем в бизнесе, найти наиболее перспективные отрасли производства либо избежать финансового краха. Целью стратегического учета является обеспечение эффективного функционирования, выживаемости предприятия на сравнительно длительную перспективу. Стратегический учет органично вписывается в систему управленческого учета, так как предназначен для управления компанией и использует единые с традиционным учетом для управления приемы и методы, ориентированные на простейшие затраты и результаты, маржинальный доход и т. п. [9].

Как было отмечено, инструментарий стратегического управленческого учета включает набор методик – как характерных для традиционного управленческого учета, так и специальных. Происходит некоторое смещение акцентов: так, например, метод «директ-костинг» теряет значение, так как в долгосрочной перспективе все затраты принимают переменный характер, повышается значение метода «АВ-костинг». К собственному инструментарию можно отнести методики анализа, калькуляционные системы [10].

АВС-подход выявляет те виды деятельности, которые провоцируют возникновение затрат, а также рассматривает носителей затрат для этих видов деятельности. Существует целый ряд технологий, основанных на видах деятельности. Сначала был разработан учет затрат по видам деятельности (АВС – Activity-based costing). Затем из него появились управление по видам деятельности и бюджетирование по видам деятельности. Широкое развитие учета затрат по видам деятельности получило во второй половине 80-х гг. XX в., исследованиями в данной области занимались Р. Купер и Р. Каплан. С помощью системы АВС можно проанализировать как производственные накладные, так и непроизводственные расходы. Традиционно производственные накладные расходы распределяются на отдельные продукты с использованием показателей, которые отражают объем произведенной продукции. В отличие от традиционного подхода, система АВС в определенных случаях рассматривает иные, отличные от объема производства показатели для распределения производственных накладных расходов, что важно с точки зрения стратегического управленческого учета. Несмотря на то, что АВС-подход является новой технологией управленческого учета, ее применение не во всех случаях является оправданным. Прежде чем начать внедрение данной технологии, необходимо ответить на ряд вопросов:

1) является ли доля производственных накладных расходов значительной в общем пуле затрат?

2) существует ли причинно-следственная связь между понесенными производственными накладными расходами и объемом производства?

3) существует ли причинно-следственная связь между понесенными производственными накладными расходами и определенными продуктами?

Если предприятие все же решается на переход от традиционной системы учета затрат к учету затрат по видам деятельности, следует учитывать то, что информация, полученная с помощью АВС, приведет к общей прибыльности бизнеса [7].

В связи с переходом на рыночную модель экономики возросла необходимость в анализе окружающей экономической среды и повышении конкурентоспособности с целью благополучного существования и функционирования организации. В результате появилась необходимость в новых методах управления, позволяющих одновременно выполнять все эти задачи. Этими методами стали: сбалансированная система показателей, модель экономической добавленной стоимости и учет затрат по видам деятельности, которые, соответственно, вошли в инструментарий стратегического управленческого учета.

Помимо вышеперечисленных методик, стратегический управленческий учет использует экономико-математические модели. Суть экономико-математического моделирования заключается в описании социально-экономических систем и процессов в виде экономико-математических моделей [11]. Это модели линейного и нелинейного программирования, сетевого планирования, имитационные, игро-

вые, модели исследования операций. Также используются модели оптимального использования производственных мощностей. Имеют место задачи оптимизации состава производственных смесей и раскрытия материалов. Важное место отводится экономико-математическим моделям в ценообразовании, моделям прогнозирования конъюнктуры рынка и определения цен. Огромное значение имеют тренинговые системы моделирования работы предприятия. Освещаются модели народнохозяйственного регулирования [12].

В последнее время возрос спрос на прогнозные исследования в социально-экономической области. Активными пользователями их результатов становится все большее число организаций различного типа.

Инструментарий стратегического управленческого учета определяется методами и приемами тех направлений, по которым развивалась система стратегического управленческого учета. Данная система содержит в себе множество приемов, в том числе методы традиционного управленческого учета, методы стратегического менеджмента и специальные. Постараемся выделить основные, наиболее часто упоминающиеся и применяемые методы (рис.).



Рис. Инструменты стратегического управленческого учета

Из рис. ясно, какой путь проделали многочисленные методы стратегического управленческого учета. Видно, что новые системы управления или системы, их поддерживающие, содержат в себе знания не только одного научного направления, это в значительной мере объясняет эффективность их применения в управлении бизнес-процессами.

Успешная деятельность всей организации, а именно постановка и достижение эффективных и экономически правильных стратегических целей – результат слаженной работы всего инструментария стратегического управленческого учета. Данная учетно-аналитическая система обеспечивает менеджерский аппарат правильной, полной, оперативной информацией.

В связи с переходом на рыночные экономические отношения организации вынуждены были самостоятельно искать пути выживания своего бизнеса. Это послужило толчком к созданию такой службы, которая бы «придумывала» эффективные экономические решения сохранения конкурентоспособности, сохранения доли рынка, увеличе-

ния или переориентации производства, получения прибыли или просто обеспечения достойного существования. Такой службой стал стратегический менеджмент. Но его деятельность осложнялась бы огромным объемом работы по предварительной подготовке информации, на основе которой менеджеры смогли бы принять правильное решение. Поэтому следующий этап развития учетной мысли ознамено-

ван созданием стратегического управленческого учета. Так как данное направление относительно ново, то продолжается разработка его инструментов, которые представляют собой методику ряда направлений. Невозможно, используя только одну область знаний, проводить стратегические преобразования. Только системный и комплексный подход к изменениям может дать положительный результат.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Лупкиова Е. В. История бухгалтерского учета. 3-е изд., перераб. и доп. М.: КНОРУС, 2009. 256 с.
2. Хендриксен Э., Ван Бред М. Теория бухгалтерского учета. М.: Финансы и статистика, 1997. 576 с.
3. Волкова О. Н. Управленческий учет. М.: ТК Велби; Проспект, 2007. 472 с.
4. Кондраков Н. П., Иванова М. А. Бухгалтерский управленческий учет. М.: ИНФРА-М, 2009. 368 с.
5. Чая В. Т., Чупахина Н. И. Аналитическое обоснование становления и развития системы управленческого учета // Экономический анализ: теория и практика. 2007. № 18. С. 9–16.
6. Керимов В.Э. Управленческий учет. М.: Маркетинг, 2001, 268 с.
7. Николаева О. Е., Алексеева О. В. Стратегический управленческий учет. М.: Едиториал УРСС, 2003. 304 с.
8. Юрасова И. О. Стратегический управленческий учет // Бухгалтерский учет. 2006. № 24. С. 67–70.
9. Ивашкевич В. Б. Бухгалтерский управленческий учет. М.: Экономистъ, 2004. 618 с.
10. Каверина О. Д. Управленческий учет: системы, методы, процедуры. М.: Финансы и статистика, 2003. 352 с.
11. Экономико-математические методы и прикладные модели / авт. кол.: В. В. Федосеев, А. Н. Гармаш, Д. М. Дайитбегов и др.; под ред. В. В. Федосеева. М.: ЮНИТИ, 2000. 391 с.
12. Экономико-математические методы и модели / авт. кол.: Н. И. Холод, А. В. Кузнецов, Я. Н. Жихар и др.; под общ. ред. А. В. Кузнецова. Минск: БГЭУ, 1999. 413 с.

REFERENCES

1. Lupikova E. V. Histor of accounting. 3 ed., revised and amended M.: KNORUS, 2009. 256 p.
2. Hendriksen E. S., Van Brad M. The accounting theory. M.: Finance and statistics, 1997.
3. Volkova O. N. The administrative accounting. M.: TK Velbi, Publishing house Prospekt, 2007. 472 p.
4. Kondrakov N. P., Ivanov M. A. The book-keeping administrative accounting. M.: INFRA-M, 2009. 368 p.
5. Chaya V. T., Chupakhina N. I. Analytical justification of formation and development of the system of administrative accounting // Economic analysis: theory and practice. 2007. # 18. P. 9–16.
6. Kerimov V. E. Administrative accounting: textbook. M.: Marketing, 2001. P. 27.
7. Nikolaeva O. E., Alekseyeva O.V. Strategic administrative accounting. M.: Editorial URSS, 2003. 304 p.
8. Urasova I. O. Strategic administrative accounting // Accounting. 2006. # 24. P. 67–70.
9. Ivashkevich V. B. Book-keeping administrative accounting. M.: Economist, 2004. 618 p.
10. Kaverina O. D. Administrative accounting: systems, methods, procedures. M.: Finance and statistics, 2003. 352 p.
11. Economic-mathematical methods and applied models / group of authors V. V. Fedoseyev, A. N. Garmash, D. M. Dajitbegov, et al.; ed. by V. V. Fedoseyev. M.: UNITY, 2000. 391 p.
12. Economic-mathematical methods and models / group of authors N. I. Kholod, A. B. Kuznetsov, J. N. Zhihar et al.; ed. by A. V. Kuznetsov. Minsk: BGEU, 1999. 413 p.

УДК 657

ББК 65.052.206.1

Кузнецова Лилия Николаевна,
канд. экон. наук, доцент каф. аудита
Ростовского государственного экономического университета (РИНХ),
г. Ростов-на-Дону,
e-mail: lk-vk@rambler.ru

РАЗВИТИЕ МЕТОДИКИ АНАЛИЗА ФИНАНСОВЫХ И ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ БЕНЧМАРКИНГА

DEVELOPMENT OF ANALYSIS TECHNIQUES OF FINANCIAL AND ECONOMIC INDICATORS USING THE BENCHMARKING

Статья посвящена исследованию современных методик анализа деятельности организаций. Рассмотрены методики финансово-экономического анализа внешнего окружения организации. Доказана необходимость срав-

нения и анализа показателей деятельности организации с конкурентами, лучшими компаниями в глобальном пространстве. Подробно рассмотрены методы проведения финансово-экономического анализа между независимыми

организациями в ходе бенчмаркинга. Предложена авторская методика определения эталонных показателей для сопоставления деятельности организации с внешними компаниями с целью определения отставания от лидеров.

The paper has investigated the modern methods of economic analysis of organizations. Techniques of financial and economic analysis of external environment of organization have been described as well. The article has proven the necessity of comparison and analysis of the performance indices of the company and the competitors, and the best companies in the global space. The study has included a detailed review of the methods of financial and economic analysis between independent organizations during the benchmarking. We have proposed a new method for determining the benchmark for comparison of the organization with external companies in order to determine the lag from the leaders.

Ключевые слова: бенчмаркинг, бухгалтерский учет, ранжирование организаций, сбалансированная система показателей, финансово-экономический анализ, эталонная организация, хозяйствующий субъект, бухгалтерская отчетность, экономический анализ, аудит.

Keywords: benchmarking, accounting, ranking of organizations, balanced scorecard, financial and economic analysis, reference organization, economic entity, accounting, economic analysis, audit.

Современные отечественные организации действуют в условиях жесткой конкуренции, усиливающейся с открытием рынков. Вхождение России во Всемирное торговое общество усилит конкурентную борьбу и заставит менеджмент организаций при принятии экономических решений больше уделять внимания анализу внешнего окружения. Развитие рыночных отношений ведет к отсеку хозяйствующих субъектов, неэффективно ведущих деятельность, отстающих от требований рынка; конкуренция обязывает организации осуществлять модернизацию, внедрять инновации, производить продукцию, оказывать услуги с наименьшими затратами, анализировать уровень затрат конкурентов и активно реагировать на изменения рыночной среды. Проводить такую политику помогает бенчмаркинг.

Бенчмаркинг позволяет создать системный взгляд на финансово-экономическое положение организации относительно конкурентов. Некоторые авторы определяют бенчмаркинг как сравнительный анализ эффективности компаний на основе системы взаимосвязанных показателей. Чтобы быть успешными в бизнесе, менеджмент должен постоянно повышать эффективность хозяйственной деятельности и сравнивать показатели деятельности организации с показателями конкурентов и лидеров. Данная задача решается с применением бенчмаркинга и является начальным этапом любых улучшений в организации.

Проведение бенчмаркинга способствует трансформации взглядов и психологии руководителей, которая происходит благодаря внешне ориентированному подходу и возможности увидеть действительно лучшие достижения. Проведение анализа показателей нескольких периодов внутри самой организации отражает только эффективность относительно прошлых результатов. Такие внутриориентированные сравнения могут привести к самоуспокоенности,

внушая необоснованное чувство «успеха» и могут направить, по мнению Р. Экклза, «усилия не на конкуренцию на рынке, а на внутреннее соперничество» [1, с. 39].

Большинство руководителей компаний осознают необходимость сопоставлений деятельности с внешними показателями. Объектами бенчмаркиговых исследований в 40 % случаев являются сравнения финансовых и экономических показателей [2, с. 40]. По результатам исследования экспертов Шеффилдского университета, 42 % средних и малых компаний Европы используют финансовые показатели своих конкурентов для оценки собственной деятельности, а 74 % менеджеров считают такой анализ эффективным [3]. По данным авторского исследования, регулярно сопоставляют показатели деятельности своей организации с показателями иных компаний 13,8 % отечественных организаций, 32,1 % делают это периодически (рис. 1).

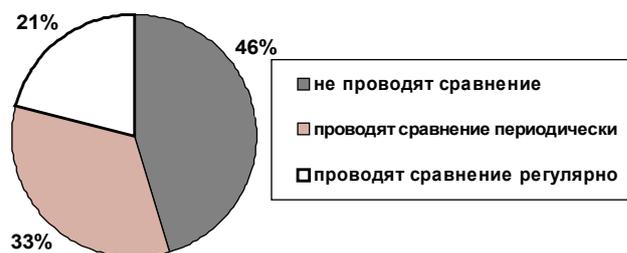


Рис. 1. Проведение сравнений показателей деятельности между организациями

Однако эти процессы не автоматизированы, занимают много времени, сравнения осуществляются по незначительному кругу субъектов. Такие сопоставления не сопровождаются выяснением причин, приведших к лидерству, и отсутствуют возможности для расширения знаний, к тому же сравнения производятся только с отечественными организациями. Сравнения с зарубежными компаниями осложнены несопоставимостью информации, главным образом из-за различий российской системы бухгалтерского учета и МСФО, особенно в части признания затрат.

Индивидуальная бухгалтерская отчетность российских организаций сохраняет контрольную функцию, что делает несопоставимой отчетность отечественных и зарубежных компаний для бенчмаркинга. Отчетность, сформированная в соответствии с МСФО, сопоставима с отчетностью зарубежных компаний, поэтому на ее основе можно осуществлять бенчмаркинг финансовых и экономических показателей с европейскими компаниями. Создание полноценной законодательной базы регулирования налогового учета в перспективе позволит устранить данное препятствие для всех отечественных организаций, и у них появится возможность осуществлять сопоставление действительно с лучшими, эталонными компаниями.

Другим препятствием для проведения бенчмаркинга финансовых и экономических показателей является отсутствие базы для сравнения, в США и Европе данные о финансовом состоянии организации собирают специализированные информационные агентства, консалтинговые компании, оказывающие услуги в финансовой сфере, специализированные организации по бенчмаркингу. По мнению А. Д. Шеремета, система показателей должна базироваться на данных публичной отчетности [4, с. 395]. Во Франции показатели по секторам публикуются Центральными учреждениями по балансовым отчетам. Рейтинговое агентство «Эксперт РА» на основе своих исследований

составляет рэнкинг российских банков по МСФО, но для массового сравнения этого недостаточно. Организацией, формирующей базу данных для сравнения в России, может стать Государственный комитет по статистике, если регулятор рынка наделит его такой функцией.

Создание системы аналитических показателей, которые в полной мере отвечали бы всем требованиям, является чрезвычайно сложной и затратоёмкой задачей. Существует значительное разнообразие методов оценки финансовой и экономической деятельности организаций. И. А. Бланк приводит в качестве примера:

- для выработки финансовой стратегии организации 110 алгоритмов стратегического финансового менеджмента [5, с. 668–685];
- для оценки денежных потоков 108 алгоритмов [6, с. 666–682];
- для оценки и управления 86 алгоритмов [6, с. 666–682];
- для оценки и управления активами 72 алгоритма [7, с. 327–336].

Такое многообразие обязывает выбрать конкретные наиболее значимые показатели для сравнения и определения эталонных организаций. Для определения финансового состояния конкурентов А. М. Ильшева, Н. Н. Ильшева и Т. С. Селевич рассматривают такие показатели, как:

- финансовый результат;
- результат последней эмиссии ценных бумаг;
- ликвидность бухгалтерского баланса;
- оборачиваемость денежных средств;
- коэффициент финансовой устойчивости;
- оборачиваемость всего капитала и оборотных активов;
- уровень затрат на 1 руб. товарной продукции;
- уровень рентабельности [8, с. 71].

Для проведения анализа в рамках консультационного бенчмаркинга Л. Н. Растамханова предлагает использовать показатели:

- относительных и абсолютных изменений в структуре имущества и источниках его формирования;
- финансовых результатов;
- притока и оттока денежных средств;
- эффективности, характеризующей рентабельность деятельности и доходности вложений;
- платежеспособности;
- финансовой устойчивости;
- рыночной оценки предприятия, дающей возможность сравнить его рыночную стоимость с балансовой [9, 232].

Сравнения организаций, по мнению Л. Н. Растамхановой, следует проводить по четырем группам:

- высокорентабельные организации, имеющие отличные шансы для дальнейшего развития;
- организации с удовлетворительным уровнем доходности;
- организации, находящиеся на грани финансовой устойчивости;
- организации, находящиеся в глубоком кризисе [9, с. 233].

Сущность бенчмаркинга заключается в сравнении организации с лучшими компаниями в отрасли, в мире; при делении организаций на определенные группы сравнение может осуществляться с лучшими в группе. Организации, имеющие убытки, не смогут за одно исследование стать лучшими в отрасли или классе, с этой точки зрения деление организаций на дополнительные группы оправданно,

конечная цель должна быть неизменной – достижение лидерства.

Многие авторы для оценки организаций предлагают использовать рейтинговые оценки. Под термином «рейтинговая оценка» понимается место организации в классификации или упорядочении, проведенном на основе какого-либо признака [4, с. 389]. В ходе бенчмаркинга проводится упорядоченный рейтинг (возможно применение терминов «рэнкинг» или «рейтинг рангового типа») – ранжирование участников по убыванию или возрастанию какого-либо конкретного показателя. А. Д. Шерemet допускает формирование рейтингов по интегральному показателю [4, с. 389].

Для сравнения хозяйствующих субъектов Л. В. Донцовой и Н. А. Никифоровой предложена балльная оценка финансового состояния организаций с их дифференциацией на пять групп [10, с. 151–155]. По данной методике для расчета используются следующие показатели:

- коэффициент абсолютной ликвидности;
- коэффициент «критической» оценки;
- коэффициент текущей ликвидности;
- доля оборотных средств в активах;
- коэффициент обеспеченности собственными средствами;
- коэффициент капитализации;
- коэффициент финансовой независимости;
- коэффициент финансовой устойчивости.

Суть балльной оценки заключается в классификации организаций по уровню финансового риска. Определение одного из пяти классов осуществляется в зависимости от «набранного» количества баллов исходя из значений финансовых коэффициентов.

Методика оценки деятельности организаций постоянно развивается, появляются новые методы сравнения различных сторон деятельности компаний, эффективности управления капиталом и др. Одной из наиболее обсуждаемых методик определения эффективности деятельности является сбалансированная система показателей (ССП) – «совокупность показателей, включающая финансовые показатели, отражающие результаты того, что уже сделано, и три других вида показателей, характеризующих удовлетворенность потребителя, внутренние процессы и способность компании к обучению и развитию и отражающих то, от чего зависит ее будущее финансовые результаты» [11, с. 125]. Сбалансированная система показателей – это управленческая, стратегически ориентированная система измерения, мониторинга и принятия решений, которая трансформирует стратегию организации в систему интегрированных показателей.

Сбалансированная система показателей предложена Р. Капланом и Д. Нортеном с целью выявления новых способов повышения эффективности деятельности и достижения стратегических задач бизнеса. Основной принцип СПП – управлять можно только тем, что можно измерить – практически тождественен принципу бенчмаркинга – улучшать на основе сравнения можно все, что подлежит измерению. Совершенствования можно достигнуть в случае, если существуют показатели, поддающиеся числовому измерению.

В СПП выделены четыре направления оценки эффективности, отвечающие на самые значимые для успешной деятельности компании вопросы:

- финансы – представление инвесторов о компании;
- клиенты – представление покупателей о продуктах компании;

– бизнес-процессы требуют постоянного мониторинга на соответствие поставленным задачам и современному уровню технологий и управления;

– обучение и рост характеризуют возможности для роста и развития компании.

Сущность ССП состоит в том, что оцениваются не только абсолютные показатели активов, пассивов и финансового результата, но и их качество на основе балльных оценок по величине. Это помогает избежать погрешностей в оценке, возникающих при различии этих коэффициентов. Взвешивая абсолютные показатели с учетом их качества, получаем балльную оценку деятельности.

Наиболее значимой для оценки бухгалтерского учета организации является финансовый аспект, которому присваивается максимальный коэффициент значимости 0,4. Группа показателей «Клиенты» имеет коэффициент значимости, равный 0,3, группа «Бизнес-процессы» – 0,2, а группа «Обучение и рост» – 0,1. Кроме того, показатели, входящие в каждый из блоков, также могут сравниваться с внешними ориентирами, с учетом их влияния на достижение стратегических целей. Сравнение системы показателей с внешними данными, если в качестве цели сравнения ставится улучшение деятельности, является элементом бенчмаркинга. Сторонниками проведения бенчмаркинга на основе ССП являются О. В. Алексеева, О. Е. Николаева [12].

Среди существующих методов экономического анализа наиболее близким к бенчмаркингу является метод «эталонного предприятия» и «удачливого конкурента» [4, с. 396]. Данный метод имеет также название «метод расстояний», так как в его основу заложена идея определения расстояния от исследуемого экономического объекта до «эталонного предприятия». Расстояние каждой отдельно сравниваемой организации от «эталонного предприятия» и определяет ее место в рейтинге.

Все рассмотренные методы сравнения показателей деятельности организаций базируются на балансовом подходе, который определяют также как бухгалтерский [4, с. 395]. Бухгалтерский подход предполагает, что для расчета показателей за основу берутся данные финансовой отчетности, также используются методы статистической обработки данных и ранжирование объектов. Даже объективно полученная оценка не всегда в полной мере отражает реальное положение организаций: данных только финансовой отчетности недостаточно, дополнительно можно использовать качественные показатели, что частично учитывается в ССП.

Основная цель бенчмаркинга – проведение улучшений в различных областях деятельности, и сравнения являются только начальным этапом процесса, поэтому при определении эталонной организации следует учитывать некоторые особенности: различные фазы ведения деятельности и жизненного цикла организации. Игнорирование таких различий может привести к неправильным решениям при определении эталонной организации для бенчмаркинга: чем больше аналогий между эталонной организацией и сравниваемой, тем успешнее будет бенчмаркинг.

Современный спектр экономически возможных вариантов оценки эффективности является достаточно разнообразным, но для проведения бенчмаркинга его следует расширить. Чем больше сходств между организациями, тем полезнее для них будут не балльные сравнения, а сравнения конкретных показателей. Значимую роль в оценке работы компаний могут сыграть аудиторы: все крупные аудитор-

ские фирмы активно занимаются консалтингом и оказанием прочих услуг, проведение бенчмаркинга финансовых показателей открывает для них новые деловые возможности. Для проведения бенчмаркинга финансовых показателей потребуются разработка и обоснование новых показателей и программного обеспечения.

Аудиторские фирмы имеют возможность разработать единые для всех организаций отрасли или ряда отраслей методы расчета показателей, но в этом вопросе опасно и преусердствовать. Одна из причин, по которым финансовые показатели имеют широкое практическое применение, – то, что они единообразны и сопоставимы для разных субъектов бизнеса, а поэтому могут служить реальной основой сравнения принятия решений о распределении инвестиций и других управленческих решений.

Программное обеспечение для проведения бенчмаркинга очень ограничено, разработанная автором программа «Бенчмаркинг основных показателей финансовой отчетности» позволяет сравнивать показатели деятельности любых организаций. В ней предусмотрено две шкалы результатов анализа: балльная и натуральная. Графическое представление результатов сравнения четырех организаций представлено на рис. 2.

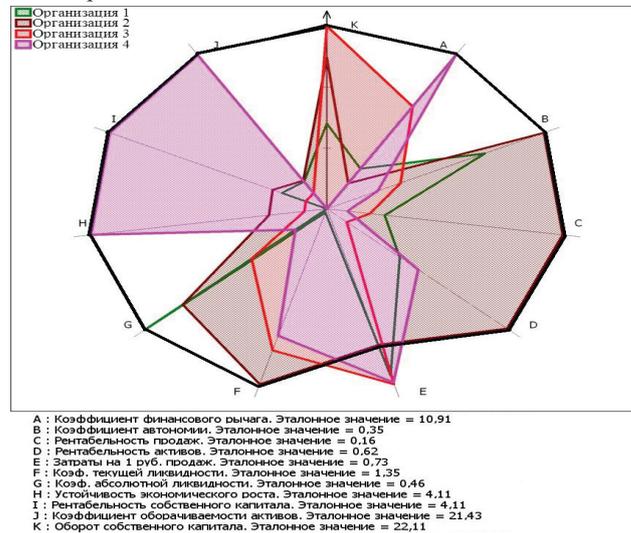


Рис. 2. Результаты сравнения в натуральной шкале

Организация формирует систему показателей, характеризующих состояние финансовой деятельности, и проводит сравнение собственных показателей с показателями других компаний, использующих передовые методы ведения деятельности. По лучшим значениям моделируется эталонная (виртуальная) организация, по показателям которой определяется разрыв от лидеров. Первоначальное сравнение можно проводить в балльной оценке, более детальный анализ следует проводить по показателям, наиболее значимыми из которых являются:

- коэффициент финансового рычага = заемный капитал / собственный капитал;
- коэффициент автономии = собственный капитал / валюта баланса;
- рентабельность продаж = прибыль от продаж / выручка от продаж;
- рентабельность активов = прибыль до налогообложения / средняя стоимость активов;
- затраты на 1 руб. продаж = затраты / выручка;
- коэффициент оборачиваемости активов = оборотные активы / краткосрочная кредиторская задолженность;

– коэффициент абсолютной ликвидности = (денежные средства + краткосрочные финансовые вложения) / краткосрочная кредиторская задолженность;
– устойчивость экономического роста = реинвестированная прибыль / собственный капитал;
– рентабельность собственного капитала = чистая прибыль / собственный капитал;
– коэффициент оборачиваемости активов = выручка от продаж / средняя стоимость активов за период;
– оборот собственного капитала = выручка / средняя стоимость собственного капитала.

Составными этапами методики бенчмаркинга основных

показателей финансовой отчетности являются: сбор и аналитическая обработка исходной информации, обоснование системы показателей, проведение вычислений и определение эталонных показателей; определение отставания от лидеров и выяснение причин, ведущих к лидерству.

Достоинством данного сравнения является то, что оно базируется на показателях публичной отчетности, ограничений по количеству сравниваемых субъектов нет, показатели сравнения могут быть расширены до разумного предела.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Экклз Р. Дж. Манифест революции в оценке работы компаний // Измерение результативности компании : пер. с англ. 3-е изд. М.: Юнайтед Пресс, 2009. 220 с.
2. Федоров В. К., Бендерский Г. П., Епанешникова И. К. Сущность и проблемы применения методов бенчмаркинга в инновационных процессах // Инновационный менеджмент. 2008. № 11. С. 36–42 .
3. Маслов Д. В., Белокоровин Э. А. Особенности применения бенчмаркинга на малых и средних предприятиях // Методы менеджмента качества. 2004. № 8. С. 24–28.
4. Шеремет А. Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности. М.: ИНФРА-М, 2006. 415 с.
5. Бланк И. А. Финансовая стратегия предприятия. Киев, 2006. 711 с.
6. Бланк И. А. Управление денежными потоками. Киев, 2002. 736 с.
7. Бланк И. А. Управление финансовой стабилизацией предприятия. Киев: Ника-Центр; Эльга, 2003. 496 с.
8. Ильшев А. М., Ильшева Н. Н., Селевич Т. С. Стратегический конкурентный анализ в транзитивной экономике России. М.: Финансы и статистика; ИНФРА-М, 2010. 480 с.
9. Растамханова Л. Н. Теория, методология и организация систем внутреннего контроля в условиях управленческого консалтинга : дис. ... д-ра экон. наук. Йошкар-Ола, 2009. 366 с.
10. Донцова Л. В., Никифорова Н. А. Анализ финансовой отчетности : учебник. 3-е изд., перераб. и доп. М.: Дело и Сервис, 2005. 368 с.
11. Каплан Р. С., Нортон Д. П. Использование сбалансированной системы показателей как системы стратегического управления // Измерение результативности компании : пер. с англ. 3-е изд. М.: Юнайтед Пресс, 2009. 220 с.
12. Николаева О. Е., Алексеева О. В. Стратегический управленческий учет. М.: Едиториал УРСС, 2003. 304 с.

REFERENCES

1. Eccles R. G. Manifesto of the revolution in measuring corporate performance: transl. from Eng. 3rd ed. M.: United Press, 2009. 220 p.
2. Fedorov V. K., Bendersky G. P., Epaneshnikova I. K. The essence and problems of benchmarking methods in innovation processes // Innovative management. 2008. # 11. P. 36–42.
3. Maslov D. V., Belokorovin E.A. Peculiarities of application of benchmarking in small and medium-sized enterprises // Methods of Quality Management. 2004. # 8. P. 24–28.
4. Sheremet A. D. Integrated analysis of economic activity. M.: INFRA-M, 2006. 415 p.
5. Blank I. A. Financial strategy of company. Kiev, 2006. 711 p.
6. Blank I. A. Management of cash flow. Kiev, 2002. 736 p.
7. Blank I. A. Managing enterprise financial stabilization. Kiev: Nike-Center; Elga, 2003. 496 p.
8. Ilyshev A. M., Ilysheva N. N., Selevich T. S. Strategic competitive analysis in a transitive economy of Russia. M.: Finance and Statistics; INFRA-M, 2010. 480 p.
9. Rastamhanova L. N. Theory, methodology and organization of internal control in management consulting. Dissertation for the degree of Doctor of Economics. Yoshkar-Ola, 2009. 366 p.
10. Dontsova L. V., Nikiforova N. A. Financial Statement Analysis: the textbook. 3rd ed., revised and amended. M.: Business and Service, 2005. 368 p.
11. Kaplan R., Norton D. The Balanced Scorecard – Measures That Drive Performance: transl. from Eng. 3rd ed. M.: United Press, 2009. 220 p.
12. Nikolaeva O. E., Alekseeva O. V. Strategic management accounting. M.: Editorial URSS, 2003. 304 p.

УДК 657.0/.5
ББК 65.052.2

Собачко Анна Ивановна,
аспирант каф. анализа хозяйственной деятельности и аудита
Саратовского государственного социально-экономического университета,
старший преподаватель каф. учета, финансов и банковского дела
Саратовского института филиала Российского государственного торгово-экономического университета,
г. Саратов,
e-mail: Sobachko_anna@mail.ru

ПОСТРОЕНИЕ НАЛОГОВОГО РЕГИСТРА ПО УЧЕТУ АМОРТИЗИРУЕМОГО ИМУЩЕСТВА В ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ

DEVELOPMENT OF THE TAX REGISTER FOR RECORDING OF DEPRECIABLE PROPERTY IN EDUCATIONAL INSTITUTIONS

Рассматривается объект налогового учета – амортизируемое имущество. Данный вопрос актуален для образовательных учреждений, являющихся плательщиками налога на прибыль в связи с оказанием платных услуг. Выделены требования налогового учета для отнесения имущества к амортизируемому, правила формирования первоначальной стоимости, порядок начисления амортизации. Проведен сравнительный анализ правил налогового и бюджетного учета. Предложен регистр по учету амортизируемого имущества, позволяющий получить сведения о суммах начисленной амортизации за налоговый (отчетный период) и величины остаточной стоимости имущества.

The object of the tax accounting, depreciable property, has been reviewed. This issue is critical for educational institutions, which pay income tax due to rendering payable services. The requirements of the tax accounting have been underlined for attribution of the property to depreciable; the rules of formation of the original cost; and the procedure of depreciation accrual have been specified. The register for accounting of the depreciable property has been proposed that allows getting information about the amounts of depreciation for the reported period and the amounts of the property residual value.

Ключевые слова: образовательные учреждения, налог на прибыль, амортизируемое имущество, сумма начисленной амортизации, остаточная стоимость имущества, налоговый регистр, амортизация, финансовый результат, налоговый учет, бухгалтерский учет.

Keywords: educational institutions, income tax, depreciable property, amount of depreciation, residual value of property, tax register, depreciation, financial result, tax accounting, bookkeeping.

В настоящее время большинство образовательных учреждений оказывают услуги на платной основе. Доходы от оказания услуг, уменьшенные на величину расходов, представляют собой прибыль.

При этом порядок формирования прибыли различен в бюджетном и налоговом учете. Не все доходы и расходы, учитываемые в бюджетном учете, принимаются к расчету налогооблагаемой базы.

Для определения прибыли в налоговом учете необходимо применять правила, закрепленные гл. 25 НК РФ. В бюджетном учете формирование финансового результата (при-

были или убытка) осуществляется на основании первичных документов и составленных по их данным регистров.

В соответствии со ст. 313 НК РФ для исчисления налоговой базы по налогу на прибыль учреждения обязаны вести налоговый учет. «Наиболее важным элементом налогового учета являются налоговые регистры как связующее звено между “первичкой” и расчетом базы» [1]. Заметим, что формы регистров не утверждены законодательно, т. е. учреждения могут их самостоятельно разработать. При этом построение налогового учета учреждения могут осуществлять двумя путями:

– создать параллельно с бюджетным учетом систему налогового учета, опирающуюся на налоговые регистры;

– использовать данные бюджетного учета для заполнения налоговых регистров, внося необходимые корректировки.

На практике большинство бухгалтеров используют второй вариант. В налоговых регистрах отражаются «только отклонения показателей налогового учета от бюджетного» [2].

Одним из трудозатратных объектов налогового учета является амортизируемое имущество, в частности основные средства. Изучение данного объекта необходимо по двум причинам. Во-первых, начисленная амортизация является одним из видов расходов, принимаемых в налоговом учете для определения налогооблагаемой базы. Во-вторых, информация о сумме начисленной амортизации необходима для расчета остаточной стоимости имущества. В налоговом учете организациям, имеющим обособленные подразделения, при расчете прибыли в части платежей в бюджет субъектов РФ необходимо определять долю прибыли каждого филиала. Доля исчисляется исходя из расходов на оплату труда и остаточной стоимости амортизируемого имущества.

Для организации налогового учета амортизируемого имущества необходимо знать следующее:

- требования к признанию имущества амортизируемым;
- правила формирования первоначальной стоимости объекта;
- порядок определения срока полезного использования;
- выбор метода начисления амортизации;
- порядок начисления амортизации.

Проведем сравнительный анализ вышеуказанных аспектов в бюджетном и налоговом учете с целью разработки налоговых регистров (табл. 1).

Таблица 1

Сравнительная характеристика бюджетного и налогового учета амортизируемого имущества

Характеристика	Бюджетный учет	Налоговый учет
1	2	3
Срок полезного использования	Более 12 месяцев	
Порядок определения срока полезного использования	Период, в течение которого объект основных средств служит для выполнения целей деятельности организации. Определяется самостоятельно в соответствии с классификацией основных средств, утвержденной постановлением Правительства Российской Федерации № 1 от 01.01.2002	
Направления использования	Используются в процессе деятельности учреждения при выполнении им работ, оказании услуг, осуществлении государственных полномочий (функций) либо для управленческих нужд учреждения	Используются для извлечения дохода
Состав имущества	Основные средства на праве оперативного управления, кроме того, что передано на консервацию на срок более 3 месяцев	Основные средства, кроме переведенных на консервацию на срок свыше трех месяцев; переданных по договорам в безвозмездное пользование. Капитальные вложения в арендованные основные средства. Имущество, полученное (переданное) в финансовую аренду по договору финансовой аренды (договору лизинга)
Формирование первоначальной стоимости объекта	Включаются затраты, непосредственно связанные с приобретением, сооружением и (или) изготовлением объекта основного средства; суммы налога на добавленную стоимость, предъявленные учреждению поставщиками, кроме приобретения, сооружения и (или) изготовления объекта в рамках деятельности учреждения, облагаемой НДС	Включаются суммы расходов на приобретение, сооружение, изготовление объектов, суммы расходов на доставку и доведение до состояния, в котором оно пригодно для использования. Не включаются: государственные пошлины, НДС и акцизы
Метод начисления амортизации	Линейный	Линейный и нелинейный
Начисление амортизации на объект недвижимого имущества, библиотечного фонда стоимостью до 40 000 руб. включительно, а также объекты движимого имущества стоимостью от 3 000 до 40 000 руб. включительно	В размере 100 % балансовой стоимости объекта при принятии к учету	Не начисляется
Начисление амортизации на объекты недвижимого и движимого имущества стоимостью свыше 40 000 руб.	В соответствии с рассчитанными нормами амортизации	
Начисление амортизации на объекты основных средств стоимостью до 30 000 руб. включительно, за исключением объектов библиотечного фонда, нематериальных активов	Амортизация не начисляется	
Применение амортизационной премии	Не применяется	Отнесение на расходы до 10 % первоначальной стоимости основных средств, а в отношении основных средств, относящихся к третьей — седьмой амортизационным группам до 30 % (п. 9 ст. 258 НК РФ)
Применение повышающих и понижающих коэффициентов	Не применяется	Применяются

Итак, порядок отнесения имущества к амортизируемому имеет свои особенности в бюджетном и налоговом учете. Сходства заключаются в том, что объекты, на которые начисляется амортизация, должны быть сроком полезного использования более 12 месяцев. Данный срок определяется учреждением самостоятельно в соответствии с Постановлением Правительства Российской Федерации от 01.01.2002 № 1 «О Классификации основных средств, включаемых в амортизационные группы». Объекты используются в деятельности учреждения и направлены на получение дохода.

Правила отнесения объектов к амортизируемому имуществу в бюджетном учете отличаются от требований налогового учета.

В бюджетном учете начисляется амортизация на имущество на праве оперативного управления, а также на имущество, которое передано на консервацию на срок более 3 месяцев.

В налоговом учете можно отметить следующие особенности.

Не начисляется амортизация на объекты, которые по решению руководства организации переданы на консервацию

продолжительностью свыше трех месяцев, а также переданные (полученные) по договорам в безвозмездное пользование.

Капитальные вложения в арендованные основные средства амортизируются:

- арендатором, если арендодатель дал разрешение на улучшение объекта и не компенсирует сумму расходов;
- арендодателем, если стоимость капитальных вложений компенсируется арендатору.

В отношении финансовой аренды похожая ситуация, т. е. объекты амортизируются той стороной, у которой они учитываются по договору лизинга.

Требования к порядку определения первоначальной стоимости амортизируемого имущества также имеют свои различия в учете. В бюджетном учете к фактическим расходам, формирующим первоначальную стоимость объектов, относятся все расходы, связанные с приобретением, сооружением и (или) изготовлением объекта, в т. ч. оплата по договорам поставки, подряда и др., оплата за консультационные, информационные услуги, регистрационные сборы, государственные пошлины и иные платежи, кроме НДС по приобретенным ценностям (работам, услугам) в рамках деятельности учреждения, облагаемой НДС. При этом необходимо учитывать следующее:

- если объект используется в деятельности, облагаемой НДС, то налог может быть принят к вычету;
- если объект используется в деятельности, не облагаемой НДС, то НДС включается в первоначальную стоимость объекта;
- если объект используется как в деятельности, облагаемой НДС, так и в деятельности, не облагаемой НДС, то суммы НДС включаются в первоначальную стоимость объекта пропорционально полученному доходу.

В налоговом учете в первоначальную стоимость объектов включаются расходы по приобретению, созданию объектов и расходы на доставку и доведение до состояния, в котором объект пригоден для использования. При этом государственные, таможенные пошлины и сборы будут учитываться в составе прочих расходов, связанных с производством и реализацией, на основании подп. 1 п. 1 ст. 264 НК РФ.

Рассмотрим порядок начисления амортизации.

В бюджетном учете амортизация начисляется на объекты до 40 000 руб. в размере 100 % от первоначальной стоимости при вводе его в эксплуатацию, на объекты свыше 40 000 руб. начисляется линейным методом. Объекты стои-

мостью до 3 000 руб. амортизации не подлежат, а следовательно, учитываются в составе материальных расходов при их списании.

В налоговом учете амортизация начисляется на объекты свыше 40 000 руб. двумя методами – линейным и нелинейным. Иные объекты включаются в затраты в составе материальных расходов.

Отличительной особенностью налогового учета также является применение амортизационной премии, т. е. отнесение на расходы до 10 % первоначальной стоимости основных средств, а в отношении основных средств, относящихся к третьей – седьмой амортизационным группам, до 30 % (п. 9 ст. 258 НК РФ).

Применение данного механизма позволяет снизить налогооблагаемую базу за отчетный период. Однако единовременное увеличение амортизации приведет к снижению амортизационных отчислений в будущие отчетные периоды, а также появятся «различия по начислению амортизации, что повлечет необходимость введения дополнительных регистров учета. Причем это будет вызвано не только фактом применения амортизационной премии, но и изменением первоначальной стоимости и срока полезного использования объектов нефинансовых активов» [3].

Кроме этого, по правилам налогового законодательства предусмотрена возможность применения повышающих и понижающих коэффициентов. Например, специальный коэффициент не более 3 применяется в отношении амортизируемых основных средств, являющихся предметом договора финансовой аренды (договора лизинга); амортизируемых основных средств, используемых только в научно-технической деятельности.

Таким образом, определение амортизируемого имущества и его учет отличается в налоговом и бюджетном учетах. Различия заключаются в следующем:

- правила отнесения объектов к амортизируемому имуществу;
- порядок формирования первоначальной стоимости объектов;
- наличие методов начисления амортизации;
- возможность применения амортизационной премии;
- возможность применения специальных коэффициентов.

Учитывая вышеуказанные особенности налогового учета, предлагаем следующую форму по учету амортизируемого имущества (табл. 2).

Таблица 2

Ведомость по учету амортизируемого имущества

Название организации							
Отчетный период							
Метод начисления амортизации							
Наименование объекта	Дата приобретения	Срок полезного использования, мес.	Первоначальная стоимость, руб.	Сумма на капитальные вложения, руб.	Сумма начисленной амортизации за отчетный период	Сумма начисленной амортизации нарастающим итогом	Остаточная стоимость, руб.
Итого							

Предложенная нами форма учета отвечает следующим требованиям:

- заполняется накопительным способом, что позволяет получать сведения о начисленной сумме амортизации с учетом данных предыдущего отчетного периода;
- содержит все необходимые обязательные реквизиты (наименование, период, единицы измерения);

- способствует учету амортизируемого имущества по каждому объекту;
- формирует сведения для налогового учета расходов по амортизации;
- формирует данные об остаточной стоимости амортизируемого имущества для определения доли прибыли по обособленным подразделениям.

Итак, учет амортизируемого имущества в налоговом учете имеет свои особенности по сравнению с правилами бюджетного учета. Отличаются виды объектов, относимых к амортизируемому имуществу, порядок определения первоначальной стоимости. В налоговом законодательстве определены правила начисления амортизации, отличные от

правил бюджетного учета. Кроме того, предусмотрена возможность применения амортизационной премии, повышающих и понижающих коэффициентов. Поэтому появляется необходимость построения налогового учета с использованием отдельного регистра для определения суммы начисленной амортизации и остаточной стоимости имущества.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Булаева С. Налоговый учет в бюджетных учреждениях // Бюджетные учреждения здравоохранения: бухгалтерский учет и налогообложение. 2010. № 3.
2. Гарнов И. Ю. Регистры налогового учета при расчете налога на прибыль // Бюджетный учет. 2007. № 7.
3. Гусев А. Амортизационная премия // Автономные организации: бухгалтерский учет и налогообложение. 2011. № 4.

REFERENCES

1. Bulayeva S. Tax accounting at the budget institutions // Budget institutions of the health care: accounting and taxation. 2010. # 3.
2. Garnov I. Yu. Registers of the tax accounting in the process of the income tax calculation // Budget accounting. 2007. # 7.
3. Gusev A. Depreciation bonus // Autonomous organizations: bookkeeping and taxation. 2011. # 4.

*Приглашаем на сайт научного журнала
«Бизнес. Образование. Право.
Вестник Волгоградского института бизнеса»
<http://vestnik.volbi.ru>*

Здесь вы можете получить следующую полезную информацию:

- паспорта научных специальностей, разработанные экспертными советами Высшей аттестационной комиссии Министерства в связи с утверждением приказом Минобрнауки России от 25 февраля 2009 г. № 59;
- перечень ведущих рецензируемых научных журналов и изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученых степеней доктора и кандидата наук;
- график предоставления авторских материалов в научный рецензируемый журнал «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса»;
- условия публикации статей;
- требования к публикации статей;
- положение о рецензировании;
- адреса ведущих библиотек России и стран СНГ, а также электронных библиотек, с которыми сотрудничает научный рецензируемый журнал «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса»;



- условия подписки на научный рецензируемый журнал «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса»;
- архив номеров научного рецензируемого журнала «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса»;
- свежий номер научного рецензируемого журнала «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса»;
- информацию о конференциях, проводимых научным рецензируемым журналом «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса»;
- условия размещения рекламы в научном рецензируемом журнале «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса»;
- дополнительную информацию об авторах, опубликовавших свои статьи в научном журнале «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса»;
- в информационном блоке размещена полезная информация для аспирантов, докторантов и ученых.

08.00.13. – МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ В ЭКОНОМИКЕ

УДК. 330.45
ББК 65.053

Рогачев Алексей Фруминович,

д-р техн. наук, проф.,
зав. каф. информатики, теоретической механики и основ научных исследований
Волгоградского государственного аграрного университета,
г. Волгоград,
e-mail: rafr@mail.ru;

Марченко Артем Анатольевич,

аспирант каф. информационных систем в экономике
Волгоградского государственного технического университета,
г. Волгоград,
e-mail: temich_777@rambler.ru

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ПРИМЕНЕНИЯ БЛЕФОВЫХ СТРАТЕГИЙ ПРИ ПРОВЕДЕНИИ АУКЦИОНОВ

ECONOMIC ESTIMATION OF APPLICATION OF BLUFFES STRATEGY FOR THE AUCTIONS

Рассмотрена математическая модель, описывающая правила определения победителя аукциона, приведены результаты одного из аукционов и приблизительные государственные потери от применения участниками блефовых стратегий. Описан порядок взаимодействия между блефующими участниками аукциона и средние значения государственных потерь, возникшие из-за недобросовестного поведения участников аукциона. Потери разделены на три группы по степени обоснованности. В заключение статьи авторы предлагают возможности, которые нам предоставит проведенная экономическая оценка выявленных блефовых стратегий.

The mathematical model describing rules of definition of the auction winner has been studied in the article; the results of one of the auctions and approximate state losses resulted from application of bluffing strategies by the participants have been provided. The procedure of interaction between bluffing participants of the auction, and the average amounts of the state losses arisen from the unfair behavior of the auction participants of have been described. The losses have been distributed into three groups in accordance with the degree of validity. The possibilities that would be provided by the performed economic evaluation of bluffing strategies have been proposed at the conclusion of the article.

Ключевые слова: аукцион, блеф, размер платы, участник, коррупция, абсолютный лидер, лидер, претендент, аутсайдер, конкурс, блефующий участник.

Keywords: auction, bluff, the size of payment, site, corruption, absolute leader, leader, applicant, outsider, competition, bluffing participant.

Анализ, проведенный Аналитическим управлением ФАС России, показывает, что по итогам работы за 2008, 2009, 2010 гг. выявлены факты нарушения антимонопольного законодательства, что причиняет существенный ущерб государству. Одним из таких нарушений является применение блефовых стратегий на аукционах.

Для того чтобы оценить масштабы проблемы, необходимо определить государственные потери от приме-

нения блефовых стратегий участниками аукционов [1]. Применение блефовых стратегий на аукционах – это, по моему мнению, один из видов коррупции. Коррупция – аморальные, нечестные действия любых лиц, выражающиеся, в первую очередь, в предложении и получении взяток.

Проблемой коррупции занимается ученый В. И. Левин, основавший такую науку, как корруметрия. Левин дал формализованную постановку двух основных задач корруметрии.

Задача 1. Разработка математической модели и метода, позволяющих по имеющейся информации о работе организованной системы обнаружить факт наличия коррупции в ней, точнее установить, имеется ли коррупция в работе указанной системы или нет.

Задача 2. Разработка математической модели и метода, позволяющих по имеющейся информации о работе организованной системы измерить (вычислить) уровень коррупции в ней. Задача 1 называется задачей обнаружения (идентификации) коррупции, а задача 2 – задачей измерения (анализа) коррупции [2].

С целью проведения математического анализа предлагается следующая математическая модель, описывающая правила определения победителя конкурса.

Введем следующие обозначения: n – количество участников конкурса; A_i , $i = 1, \dots, n$, – участники конкурса.

В рамках нашего анализа каждый участник характеризуется четырьмя параметрами:

$$A_i = (K_i, P_i, C_i, S_i)$$

Эти параметры имеют следующее содержание:

K_i – («освоение») процент освоения квот i -м участником за предыдущие 4 года;

P_i – («переработка») возможный суточный объем выпуска готовой продукции i -м участником;

C_i – («численность работников») средняя численность работников за предыдущие 4 года, зарегистрированных на территории i -го участника;

S_i – («размер платы») предложение i -го участника о размере платы за участок.

Параметры можно разделить на две группы в зависимости от того, может ли сам участник влиять на их изме-

нение: параметры-характеристики, которые определяются объективно, и участник не может устанавливать их по своему усмотрению, и управляемые параметры, которые он задает сам. С этой точки зрения к первой группе относятся: K_i, P_i, C_i – характеристики участника – параметры, которые представляют собой его объективные «анкетные» данные.

Вторая группа содержит лишь один параметр S_i – управляемый параметр участника, который он может установить сам.

При установлении победителей конкурса для каждого участника вычисляется его рейтинг: V_i – рейтинг i -го участника. Рейтинг складывается из четырех компонент, каждая из которых имеет свой весовой коэффициент:

V^K, V^P, V^C, V^S – весовые коэффициенты (значения) параметров. Эти коэффициенты задают соотношение параметров: *освоение, переработка, численность работников, размер платы* – при определении рейтинга участников.

Для весовых коэффициентов V^C и V^S установлены возможные пределы изменения, которые определяются заранее при разработке конкурсных условий:

$$15 \leq V^C \leq 25$$

$$20 \leq V^S \leq 30.$$

Кроме того, задано общее ограничение на весовые коэффициенты V^K, V^P, V^C, V^S . Их сумма должна быть равной 100:

$$V^K + V^P + V^C + V^S = 100.$$

При определении рейтинга используется понятие максимального значения параметра по всем участникам данного конкурса. Обозначим такие максимальные значения:

$$K^{\max} = \max_{i=1, \dots, n} K_i \text{ – максимальный процент освоения квот среди участников;}$$

$$P^{\max} = \max_{i=1, \dots, n} P_i \text{ – максимальный суточный объем выпуска продукции среди участников;}$$

$$C^{\max} = \max_{i=1, \dots, n} C_i \text{ – максимальная численность работников у участников;}$$

$$S^{\max} = \max_{i=1, \dots, n} S_i \text{ – максимальное предложение о размере платы среди всех участников.}$$

Окончательная формула для вычисления рейтинга участника имеет вид

$$V_i = V^K \frac{K_i}{K^{\max}} + V^P \frac{P_i}{P^{\max}} + V^C \frac{C_i}{C^{\max}} + V^S \frac{S_i}{S^{\max}} \quad (1)$$

В соответствии с этим рейтингом определяется место участника в общем списке. Победителем аукциона является участник A_{i^*} с номером i^* , имеющий самый большой рейтинг, т. е.:

$$V_{i^*} = \max_{i=1, \dots, n} V_i. \quad (2)$$

В интересах дальнейшего анализа введем еще один показатель, называемый базовым рейтингом участника:

$$V_i^{\text{баз}} = V^K \frac{K_i}{K^{\max}} + V^P \frac{P_i}{P^{\max}} + V^C \frac{C_i}{C^{\max}}. \quad (3)$$

Этот показатель характеризует конкурентоспособность участника по тем характеристикам, которые представляют собой его «анкетные данные», сложившиеся объективно на момент проведения конкурса, которыми он не может управлять.

Участника конкурса, имеющего максимальный базовый рейтинг, будем называть *лидером*. Если базовый рейтинг лидера превосходит базовые рейтинги остальных участников конкурса на величину V^S и более, то такого участника будем называть *абсолютным лидером*. Смысл этого термина состоит в том, что такой лидер является заведомым победителем конкурса, поскольку итоговые рейтинги (1) остальных участников не смогут превысить его итоговый рейтинг даже в том случае, если он укажет нулевую сумму размера платы.

Если в конкурсе нет абсолютного лидера, то всех участников конкурса, у которых базовый рейтинг отличается от базового рейтинга лидера менее чем на величину V^S , будем называть *претендентами*. Остальных участников назовем *аутсайдерами*. Таким образом, в случае, когда имеется абсолютный лидер, претендентов нет, а все остальные участники являются аутсайдерами [3].

Для того чтобы оценить экономические аспекты использования блефа, рассмотрим результаты конкурсов, в которых имела место реальная конкуренция, где нет абсолютного лидера, и поэтому число претендентов на победу было два и более (54 конкурса). Соответствующие данные приведены в табл. 1.

Таблица 1

Данные аукциона

1		2		3			4	
Участок, число участников		Победитель и его базовый рейтинг		Претендент и его базовый рейтинг			Размеры платы победителя, претендента и их разность, руб.	
Конкурсы, выигранные благодаря блефу (если бы не блеф, то победил бы претендент)								
451	11	A	72.88	E	65.10	100 000	2 200 000	-2 100 000
453	10	A	72.88	E	65.10	100 000	500 000	-400 000
457	9	A	72.88	E	65.10	100 000	500 000	-400 000
458	10	A	73.08	E	65.28	100 000	500 000	-400 000
304	9	B	70.71	F	60.02	100 000	2 000 000	-1 900 000
305	13	B	68.19	F	56.80	100 000	2 000 000	-1 900 000
420	3	C	69.51	G.	57.46	100 000	500 000	-400 000
421	3	C	69.51	G.	57.46	100 000	500 000	-400 000
430	4	C	69.51	G.	57.46	100 000	3 000 000	-2 900 000
431	4	C	69.51	G.	57.46	100 000	3 000 000	-2 900 000
432	4	C	75.00	G.	53.59	100 000	3 000 000	-2 900 000
29	5	D	65.50	H	63.88	100 000	500 000	-400 000
30	5	D	65.50	H	63.88	100 000	500 000	-400 000
635	4	D	63.77	H	61.16	100 000	500 000	-400 000
639	4	D	65.50	H	63.88	100 000	500 000	-400 000

Продолжение табл. 1

1		2		3			4	
Участок, число участников		Победитель и его базовый рейтинг		Претендент и его базовый рейтинг			Размеры платы победителя, пре- тендента и их разность, руб.	
643	5	D	65.50	H	63.88	100 000	500 000	-400 000
652	3	D	65.85	H	64.43	100 000	500 000	-400 000
653	3	D	65.85	H	64.43	100 000	300 000	-2 900 000
657	3	D	65.85	H	64.43	100 000	300 000	-2 900 000
658	3	D	65.85	H	64.43	100 000	300 000	-2 900 000
659	3	D	65.85	H	64.43	100 000	300 000	-2 900 000
Конкурсы с блефом, в которых победитель выиграл бы и без применения блефа								
445	6	A	72.88	E	65.10	100 000	500 000	-400 000
446	5	A	72.88	E	65.10	100 000	1 500 000	-1 400 000
447	8	A	72.88	E	65.10	100 000	2 200 000	-2 100 000
448	9	A	72.88	E	65.10	100 000	2 200 000	-2 100 000
454	11	A	72.88	E	65.10	100 000	500 000	-400 000
460	9	A	73.08	E	65.28	100 000	200 000	-100 000
464	10	A	72.88	E	65.10	100 000	200 000	-100 000
933	4	A	72.88	E	65.10	100 000	50 000	+50 000
406	6	I	69.66	E	68.13	500 000	450 000	+50 000
638	4	D	62.29	H	58.82	100 000	500 000	+400 000
Конкурсы, в которых блеф не использовался								
302	4	J	53.44	L	37.90	750 000	310 000	+440 000
352	7	K	64.15	G	61.16	3 000 000	4 700 000	-1 700 000
356	9	K	64.15	G	61.16	3 000 000	4 000 000	-1 700 000
298	7	K	58.08	G	72.35	5 000 000	100 000	+4 900 000
299	7	K	58.08	G	72.35	5 000 000	100 000	+4 900 000
939	2	M	71.19	P	49.14	50 000	50 000	0
649	2	O	54.17	Q	72.31	1 500 000	150 000	+1 350 000
391	7	N	70.22	G	62.02	500 000	10 000	+490 000
411	7	N	69.69	G	61.49	500 000	10 000	+490 000
294	7	N	74.47	G	56.89	700 000	250 000	+450 000
295	7	N	74.47	G	56.89	700 000	250 000	+450 000
296	7	N	74.47	G	56.89	700 000	250 000	+450 000
297	7	N	69.69	G	61.49	700 000	250 000	+450 000
655	2	Q	75.00	R	61.44	100000	100 000	0
452	10	E	65.28	A	73.08	500 000	100 000	+400 000
561	2	S	61.27	T	50.00	10 000	15 000	-5 000
594	2	S	53.80	U	60.69	100 000	25 000	+75 000
556	2	S	61.27	T	50.00	300 000	15 000	+285 000
557	2	S	61.27	T	50.00	300 000	15 000	+285 000
558	2	S	61.27	T	50.00	300 000	15 000	+285 000
559	2	S	61.27	T	50.00	300 000	15 000	+285 000
581	2	V	50.00	S	58.67	100 000	10 000	+90 000
632	5	D	62.29	H	58.82	3 000 000	500 000	+2 500 000

В таблице приведены данные о размере платы, предложенной победителем конкурса и претендентом, занявшим в конкурсе второе место. Легко заметить, что в конкурсах, в которых блеф не применялся (23 конкурса), победитель, как правило, заявлял плату, существенно превышающую плату претендента. В этой группе встречаются конкурсы, в которых победитель имел базовый рейтинг ниже, чем у претендента, но выиграл именно благодаря высокой заявленной сумме (участки 298, 299, 649, 452, 594, 581, 632). Для сравнения заметим, что в конкурсах, в которых использовался блеф (31 конкурс), всего лишь в трех случаях плата победителя превышала плату претендента. Это можно объяснить только высокой уверенностью победителя в своем преимуществе. Однако, судя по базовым рейтингам, такого

преимущества в этих конкурсах победители не имели и получили его лишь благодаря блефу. Особенно заметна самоуверенность победителей по группе конкурсов, выигранных благодаря блефу (21 конкурс). Здесь во всех случаях победитель назначал плату в 5–30 раз меньше претендента. Средние размеры платы по различным конкурсам приведены в табл. 2. Анализ мотивов блефа в остальных конкурсах не представляет интереса, поскольку от него никто не пострадал и никто не выиграл. Весьма вероятно, что он также является проявлением согласованных действий участников конкурсов в условиях неопределенности, вызванной их недостаточной информированностью. Но реальный расклад конкурентов и их заявок привел к тому, что блефовая поддержка оказалась невостребованной.

Средние размеры платы по конкурсам

Средние размеры платы, руб.	Конкурсы, в которых блеф не использовался (23 конкурса)	Конкурсы с блефом, в которых победитель выиграл бы и без применения блефа (10 конкурсов)	Конкурсы, выигранные благодаря блефу (если бы не блеф, то победил бы претендент) (21 конкурс)
1	2	3	4
Предложенные победителем	961 304	140 000	100 000
Предложенные претендентом	458 695	830 000	1 042 857

Плата, предложенная в конкурсах без блефа, отражает рыночную стоимость разыгрываемых в конкурсах контрактов. Это же можно сказать и о тех размерах платы, которые предложены претендентами в конкурсах, в которых были применены блефовые стратегии. Действительно, претенденты, не предполагающие, что против них будут применены нечестные приемы, заявляют плату, соответствующую реальной стоимости контрактов. При этом, как видно из двух последних столбцов табл. 2, размер платы, назначенной победителями, на порядок меньше этой рыночной цены. Это обстоятельство также свидетельствует об уверенности лидеров в своей победе и о надежде их на блефовую стратегию, которая, как уже отмечалось, не может быть реализована собственными силами, а требует «подыгрыша» со стороны другого участника. Таким образом, это тоже подтверждает наличие согласованных действий некоторых участников.

Суть стратегии блефа заключается в том, что если один из участников, в том числе аутсайдер, заявит очень большой размер платы, то величина S^{max} (максимальное предложение о размере платы среди всех участников) станет равной этому значению. Это приводит к тому, что общие рейтинги участников становятся приближенно равными их базовым рейтингам. Таким образом, предложения остальных участников по размеру платы перестают играть роль при определении победителя. Такое фактическое исключение параметра размера платы из общего критерия называется подавлением этого параметра, а назначение сверхвысокого размера платы одним или несколькими участниками конкурса – блефом.

Данные табл. 1 дают возможность приблизительно оценить экономические потери от применения блефовых стратегий. По группе конкурсов, выигранных благодаря блефу, общий размер платы, заявленный претендентами, мог бы быть получен в действительности, если бы не блеф, и, соответственно, эти претенденты стали бы победителями конкурсов. Эта сумма составляет 21,9 млн руб. В действительности же по результатам этих конкурсов получено всего лишь 2,1 млн руб. Таким образом, потери от применения блефовых стратегий оцениваются величиной 19,8 млн руб. Но это оценка прямых потерь лишь по группе, включающей 21 конкурс, в которых победителем должен был стать другой участник.

Можно получить опосредованные оценки потерь по другим группам. Рассмотрим группу конкурсов, в которых блеф применялся, но оказался невостребованным. Здесь сам факт применения блефовой стратегии свидетельствует о том, что лидер заранее не мог рассчитывать на победу с той суммой, которую он заявил. И если бы игра была честной, то ему пришлось бы выставить в заявке тот размер платы, который соответствует реальной стоимости контракта. А эту реальную стоимость мы можем оценить по предложениям претендентов в соответствующих конкурсах, поскольку претендент не участвует в блефе (для него это бессмысленно) и назначает адекватную плату. Таким образом, становится возможным оценить общую плату, которую удалось бы получить в случае, если бы не исполь-

зовался блеф. Эта оценка также равна разности между суммой, предложенной претендентами (8,3 млн руб.), и суммой победителей (1,4 млн руб.). Получается, что потери по группе из 10 конкурсов, в которых был применен блеф, но при этом он не повлиял на определение победителя, составляют 6,9 млн руб. С учетом этого оценка суммарных потерь по тем конкурсам, в которых было 2 или более претендента на победу, составляет 26,7 млн руб.

Аналогичные рассуждения могут быть применены и к тем конкурсам, в которых был абсолютный лидер, но при этом все равно использовалась блефовая стратегия. Действительно, если бы этот лидер был уверен в своем абсолютном преимуществе заранее, то блеф бы ему не понадобился. А поскольку он не уверен, то у него был выбор: либо по-честному назначать реальную стоимость в заявке, либо применить блеф. Следовательно, потери здесь составляют разницу между рыночной стоимостью контракта и фактической платой, заявленной победителем. Для оценки рыночной стоимости контракта мы можем опять воспользоваться предложением участника конкурса, занявшего второе место. Из 78 конкурсов, в которых имел место блеф, в 9 конкурсах кроме победителя были только блефующие участники, поэтому такие конкурсы мы не будем рассматривать. А в остальных 69 конкурсах имелся второй добросовестный участник, предложение которого можно рассматривать как реальную цену контракта. В этих 69 конкурсах претенденты заявили общую сумму 102,7 млн руб., а победители – 7,3 млн руб. Разница составляет 95,4 млн руб.

Таким образом, грубая, приблизительная оценка потерь от использования блефовых технологий в виде недополученной платы составляет 95 млн руб.

Полученные три оценки (19,8, 26,7 и 95,4 млн руб.) различаются по степени обоснованности.

Первая оценка 19,8 млн руб. является весьма достоверной. Действительно, если бы не блеф, то победили бы другие участники, которые давали большую плату. Эту сумму можно получить, просто аннулировав результаты блефующих участников, но сохранив всех остальных. В этом случае формально не требуется доказывать сговор между блефующими участниками и победителями, достаточно просто объявить недействительными заведомо завышенные заявки. Поскольку подавшие их участники и так ничего не выиграли в конкурсах, то и протестовать особо некому.

Вторая оценка 26,7 млн руб. представляет собой ту сумму, которую можно получить, если исключить из конкурса не только блефующих участников, но и тех победителей, в пользу которых была применена блефовая стратегия. Но в этом случае необходимо доказывать, что сговор между этими парами существует, поскольку в этом случае победители таких конкурсов объявляются нарушителями и наказываются в явном виде.

Наконец, третья оценка 95,4 млн руб. – это та сумма, которая могла бы быть получена, если исключить пары «блефующий + победитель» из всех конкурсов, в том числе и тех, где был абсолютный лидер. Такое решение вряд ли может быть реализовано, поэтому данную цифру можно

рассматривать лишь как приближенную оценку общих экономических потерь от применения блефовых стратегий.

Таким образом, применение рассмотренных методов позволяет:

1) выявить наличие недобросовестного поведения участников аукциона;

2) определить, какие из участников недобросовестно играют на аукционе;

3) не допустить потерь государственного бюджета от применения блефовых стратегий;

4) наказывать недобросовестных участников аукционов.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Марченко А. А., Рогачев А. Ф. Стратегия предварительного распределения участков на аукционах в контексте выявления недобросовестных участников // Наука и молодежь: новые идеи и решения: V Междунар. науч.-практ. конф. молодых исследователей. Ч. 1. Волгоград: ФГОУ ВПО «Волгоградская ГСХА», 2011. 356 с.

2. Левин В. И. Проблема коррупции в современной России: положения и перспективы решения // Вестник Тамбовского государственного технического университета. 2004. Т. 10. № 3.

3. Марченко А. А., Рогачев А. Ф. Выявление недобросовестных участников аукционов с использованием экономико-математических методов // Интеграционные процессы в науке, образовании и аграрном производстве – залог успешного развития АПК: Междунар. науч.-практ. конф. Т. 2. Волгоград: ФГОУ ВПО «Волгоградская ГСХА», 2010. 385 с.

4. Атаманов Г. А., Рогачев А. Ф. О необходимости новых подходов к исследованию феномена экономической безопасности // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. 2009. № 71. 370 с.

5. Левин В. И. Корруметрия – математические методы обнаружения и измерения коррупции // Математические методы и информационные технологии в экономике, социологии и образовании: сб. ст. XIX Междунар. науч.-технич. конф. Пенза, 2007. 462 с.

6. Левин В. И. Решение задачи обнаружения коррупции // Математические методы и информационные технологии в экономике, социологии и образовании: сб. ст. XIX Междунар. науч.-технич. конф. Пенза, 2007. 462 с.

7. Замков О. О., Толстопятенко А. В., Черемных Ю. Н. Математические методы в экономике: учебник. М.: МГУ, 1999. 366 с.

8. Красс М. С., Чупрынов Б. П. Математические методы и модели для магистрантов экономики. СПб., 2006. 496 с.

9. Скитер Н. Н., Рогачев А. Ф. Моделирование и анализ эффективности государственного регулирования производственного сектора // Экономические науки. 2010. № 62. 512 с.

10. О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд: федер. закон от 21.07.2005 № 94-ФЗ (ред. от 21.11.2011) // Собрание законодательства РФ. 2005. № 30 (ч. 1). Ст. 3105.

11. Смирнов Ю. М., Поляков А. О. Математические методы внешнего проектирования сложных систем // Информационно-управляющие системы. Санкт-Петербургский гос. ун-т аэрокосмического приборостроения, 2003. 88 с.

13. Оксфордский толковый словарь английского языка. М.: Аст, 2008. 808 с.

REFERENCES

1. Marchenko A. A., Rogatchyov A. F. Strategy of preliminary distribution of sites at auctions in a context of revealing of unfair participants // Science and youth: new ideas and decisions: V International scientifically-practical conference of young researchers. Part 1. Volgograd. FGOU VPO "Volgograd GSKhA", 2011. 356 p.

2. Levin V. I. The issue of corruption in modern Russia: provisions and decision prospects // Bulletin of Tambov state technical university. 2004. Vol. 10. # 3. 1258 p.

3. Marchenko A. A., Rogatchyov A. F. Revealing of unfair participants of auctions with the use of economic-mathematical methods // Integration processes in science, education and agrarian production is a guarantee of successful development of the agrarian and industrial complex. The international scientifically-practical conference. Vol. 2. Volgograd: FGOU VPO "Volgograd GSKhA", 2010. 385 p.

4. Atamanov A, Rogatchyov A. F. On the necessity of new approaches to research of a phenomenon of economic safety // Scientific and technical bulletin of St.-Petersburg state polytechnic university. 2009. # 71. 370 p.

5. Levin V. I. Corruption measurement- mathematical methods of detection measurement of corruption // Mathematical methods and information technology in the economy, sociology and education: collection of articles of XIX International scientific and technical conference. Penza, 2007. 462 p.

6. Levin V. I. Decision of an issue of corruption detection // Mathematical methods and information technology in the economy, sociology and education: collection of articles of XIX International scientific and technical conference. Penza, 2007. 462 p.

7. Zamkov O. O., Tolstopjatenko A. V., Cheremnykh Yu. N. Mathematical methods in the economics: textbook. M.: MGU, 1999. 366 p.

8. Krass M. S., Chuprynov B. P. Mathematical methods and models for candidates for master's degree in economics. SPb., 2006. 496 p.

9. Skiter N. N., Rogatchyov A. F. Modeling and analysis of efficiency of the state regulation of the production sector // Economic sciences. 2010. # 62. 512 p.

10. On placement orders for supply of products, execution of activities, rendering services for the state and municipal demands: Federal law dated 21.07.2005 # 94-FZ (revision as of 21.11.2011) // Collection of the RF legislation. 2005. # 30 (part 1). Article 3105.

11. Smirnov Yu. M., Polyakov A. O. Mathematical methods of external designing of comprehensive systems // Management information systems. St.-Petersburg state university of space-instrument engineering, 2003. 88 p.

13. The Oxford explanatory dictionary of the English language. M.: Ast, 2008. 808 p.

08.00.14. – МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

УДК 339.94
ББК 65.298.12

Давиденко Иван Валерьевич,
аспирант каф. международных экономических отношений
Южно-Российского института филиала Российской академии народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ,
г. Ростов-на-Дону,
e-mail: IvanD1@yandex.ru

ДЕТЕРМИНАЦИЯ ОСНОВОПОЛАГАЮЩИХ ТЕНДЕНЦИЙ ВЛИЯНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОМПАНИЙ НА ЭКОНОМИЧЕСКУЮ БЕЗОПАСНОСТЬ СТРАНЫ

DETERMINATION OF THE BASIC TENDENCIES OF INFLUENCE OF ACTIVITY OF THE TRANSNATIONAL COMPANIES ON ECONOMIC SAFETY OF THE COUNTRY

В современных условиях развития мировой экономики и всеобщего господства транснациональных компаний все чаще возникает вопрос о степени влияния их деятельности на состояние экономической безопасности стран. Анализу данного вопроса посвящена статья. Особый акцент в статье сделан на детерминацию взаимозависимости между транснационализацией и финансовой глобализацией в современных посткризисных условиях развития мирового хозяйства как основную угрозу национальной и международной экономической безопасности. Рассмотрен мировой опыт использования инновационного потенциала ТНК как основы формирования эффективной системы экономической безопасности страны.

Ключевые слова: транснациональные корпорации, транснационализация, экономическая безопасность, глобализация, инновации, инноватизация, стратегические альянсы, финансовая глобализация, финансовые рынки, стратификация доходов, конкурентоспособность.

In the modern conditions of development of the world economy and the general domination of the transnational companies, the issue of the degree of influence of their activity on the economic safety of the countries is raised more and more often. This article is devoted to the analysis of the said issue. The special accent in the article is made on the determination of interdependence between transnationalization and financial globalization in the modern post-crisis conditions of development of the world economy as to the basic threat to national and international economic safety. The world experience of use of innovative potential of the multinational corporation as the basis of formation of effective system of economic safety of the country has been reviewed.

Keywords: transnational corporations, transnationalization, economic safety, globalization, innovations, innovatization, strategic alliances, financial globalization, financial markets, stratification of incomes, competitiveness.

Процесс глобализации поставил перед человечеством множество вызовов, во-первых, политических, выраженных в кризисах власти, снижении роли правительств в управлении странами, развитии наднациональных органов власти, во-вторых, социальных, проявляющихся в увеличении разрыва в доходах между «очень богатыми» и «очень бедными» странами, в-третьих, духовных, детерминированных поиском индивидуальной и национальной идентичности, и, в-четвертых, экономических, определенных развитием

финансовой глобализации, финансовыми кризисами и, конечно, господством ТНК, что, в свою очередь, влияет на экономическую безопасность каждой страны мира [1–3].

Для современной мировой экономики характерен стремительно набирающий темпы процесс транснационализации, основной движущей силой которого выступают ТНК. Стремительно растущие транснациональные компании становились катализаторами возникновения новых индустриальных государств, способствовали либерализации всех видов рынков мировой экономики, оказали влияние на развитие открытой экономики. Международные корпорации предстают непосредственными участниками всего спектра мирохозяйственных связей, своеобразными двигателями мировой экономики. Они играют ведущую роль в интернационализации производства, в получающем все более широкое распространение процессе расширения и углубления производственных связей между предприятиями разных стран, оказывая тем самым все большее влияние на динамику, структуру и уровень конкурентоспособности производимых и реализуемых на мировом рынке товаров и услуг [4, с. 4]. Экспортируя капитал за границу и заключая различного рода межфирменные соглашения и стратегические альянсы с предприятиями разных стран, ТНК формируют мировую экономику, создавая условия для усиления экономической взаимозависимости государств. Но тем не менее в процессе реализации своей деятельности они оказывают существенное влияние на состояние экономической безопасности страны.

Международная торговля на современном этапе несомненно основывается на использовании разными странами сравнительных и абсолютных преимуществ, но вот использование природных ресурсов как того или иного рода преимущества становится менее актуальным. Внедрение в производство инноваций за счет деятельности ТНК сможет стать определяющим фактором расширения ассортимента товаров, производимых внутри страны, что благотворно скажется на состоянии платежного баланса, увеличит уровень дохода внутри страны и окажет положительное влияние на внутренний и внешний долг страны, что, в свою очередь, обеспечит экономическую безопасность страны. Процесс генерирования инноваций и их дальнейшее внедрение можно рассматривать как один из способов решения проблем экономической эффективности, который в краткосрочной перспективе может стать механизмом роста эффективности экономической деятельности для самих предприятий, а в долгосрочной – для всей экономической системы страны, став основным средством противостояния негативным факторам внутренней и внешней среды.

В современных условиях хозяйствования эффективное развитие деятельности предприятия в различных сферах бизнеса все чаще достигается за счет использования новой технологии, изобретений и иных инноваций, обеспечивая тем самым стратегические преимущества на региональных и мировых рынках, при этом развитие науки и высоких технологий открывает все новые возможности для ускорения глобальной модернизации политического и экономического миропорядка.

Но масштабная деятельность транснациональных корпораций, в свою очередь, неизбежно приводит к глобализации финансовых рынков, которая возникла за счет активной экспансии ТНК и быстрого роста товарооборота, требующих расширения кредитных ресурсов и легкого доступа к ним в любой точке экономического пространства. Именно это привело к образованию вненациональных рынков капитала, основными операторами которых стали транснациональные банки, владеющие сетью филиалов по всему миру. Впоследствии основным распределителем финансовых потоков становится фондовый рынок. Высокий уровень доходности спекулятивных операций на этом рынке обосновал появление значительных потоков «горячих» денег в виде краткосрочных кредитов и вложений в ценные бумаги. Эти высоколиквидные, оторванные от своей материальной основы финансовые ресурсы быстро перемещаются в больших объемах между странами, придавая неустойчивость местным финансовым рынкам и порождая финансовые кризисы и эффект «кризисных инфекций» [5, с. 50; 6, с. 67].

Дестабилизация экономического развития той или иной страны может быть вызвана многими обстоятельствами, например, такими, как ошибочная государственная политика; неэффективный контроль за финансовой и банковской системами, которые в погоне за прибылью могут предоставлять сомнительные кредиты; уменьшающаяся способность государств собирать налоги, поскольку делать это в отношении ТНК и мобильной рабочей силы значительно сложнее. Нельзя недооценивать и серьезность угрозы от неконтролируемых трансграничных потоков краткосрочных финансовых ресурсов, осуществляемых ТНК [7]. Процессы глобализации развиваются так стремительно и драматично, что в результате происходит непрерывная смена направлений научно-технического поиска, понятий перспективных отраслей, сфер наиболее прибыльного приложения капитала; происходит непрерывное движение потока денежных средств из одной экономической системы в другую, следовательно, ТНК усиливают процесс развития финансовой глобализации, который всегда сопровождается международной денежной и финансовой нестабильностью, а следовательно, также сказывается на подрыве экономической безопасности, и не только в локальном масштабе, но и в мировом.

Глобализация в области финансовых потоков приводит к разрушительным процессам, так как появляются факторы, способствующие мгновенному переходу кризиса из одной страны на крупные регионы мира или на всю мировую экономику в целом. Этому способствует то, что существующий уровень мировых рыночных механизмов весьма несовершенен и нестабилен и не может выполнять роль глобального регулятора, поскольку спекулятивные методы действия рыночных структур – это свойство рынка. Более того, наднациональные методы регулирования финансовых потоков неадекватны возможностям влиять на них со стороны ТНК, ТНБ, государства, международных финансовых

организаций, отдельных крупных банков, действия которых могут свергнуть страну или группу стран в финансовый хаос.

Создав технические предпосылки и стимулы к развитию внутриотраслевого международного разделения труда (МРТ) на основе поузловой и кооперационной специализации и новейших технологий управления трансграничными товарными и финансовыми потоками в режиме реального времени, информационно-коммуникационная революция выдвинула на авансцену социально-экономической жизни транснациональные производственные комплексы и могущественные ТНК, способствовала принципиальному отрыву финансового капитала от реальной экономики и превращению его в самостоятельную, практически неподдающуюся контролю силу, способную оказывать влияние на появление и стремительное распространение кризисных ситуаций в мировой финансовой системе [8, с. 18].

Свобода финансовых потоков наряду с несомненными выгодами для инвесторов (резко расширяющиеся возможности формирования дополнительных ресурсов) и для реципиентов (возможность привлечения дополнительных ресурсов) породили и существеннейшие проблемы, прежде всего чрезвычайно деструктивную разновидность валютно-финансовых кризисов. Их вызывают огромные массы кочующих из страны в страну «горячих», т. е. связанных с финансовыми спекуляциями, денег, предоставление кредитов, имеющих ненадежное обеспечение, а также искусственное поддержание высокого курса национальной валюты и нереально высоких процентных ставок, панические настроения в деловом мире [7, с. 109].

В современных условиях развития мировой экономики, неустойчивой конъюнктуры, изменчивости валютных курсов глобальные корпорации ищут новые альтернативные пути реорганизации своей компании, в частности через поглощения других компаний. Ситуация на российском рынке слияний и поглощений сильно отличается от ситуации на рынках развитых стран, но, несмотря ни на что, в стране растет число сделок в данной сфере. С одной стороны, в развитии данных процессов, несомненно, есть отрицательный эффект и угроза экономической безопасности, поскольку, как правило, ТНК интересуется довольно перспективными предприятиями, пусть и не приносящими прибыли в данный момент времени, а с другой, как это показывает опыт, иногда только иностранные компании знают, как правильно распорядиться имеющимися у российских предприятий имуществом.

Привнесение положительного эффекта в экономические системы от деятельности ТНК во многом связано с оценкой величины и структуры ее инновационного потенциала, который может являться стимулирующим фактором укрепления экономической безопасности страны. Так как на данный момент времени нет единой трактовки инновационного потенциала ТНК, то, на наш взгляд, его можно определить как взаимосвязь внутренних и внешних факторов и ресурсов компании, определяющих инновационно-технологические перспективы ее развития. Распространение информационных и коммуникационных технологий, привнесенных ТНК в страну базирования, создаст новые возможности для развития ее народнохозяйственной системы и в итоге приведет к созданию информационного общества.

При организации эффективной системы экономической безопасности необходимо решить вопрос, как обеспечить нужный результат с наименьшими затратами или получить максимальный эффект при заданных затратах, при этом

обязательно необходимо учитывать правовой и политический подходы к организации экономической системы. Политика, направленная на интенсификацию инноваций, должна быть интегрирована как основной элемент в общую корпоративную культуру – стратегию, идеологию и культуру современной компании. Одна из задач данной системы – организация в компании непрерывного поиска новых, инновационных идей и предложений. Наиболее результативный метод поиска и оценки инновационных идей – сотрудничество и обмен идеями и знаниями, причем как внутри, так и вне компании. При допуске ТНК на внутренний рынок особенно необходимо с юридической точки зрения контролировать и регулировать их влияние на функционирование социально-экономической системы, которая, в свою очередь, направлена на удовлетворение потребностей населения и создание гармоничного государства.

Одной из угроз экономической безопасности страны в современных условиях становится все более осязаемая со временем сильная стратификация в доходах и развитии ее субъектов и отсутствие возможности достижения пропорциональности регионального развития в силу объективных факторов (природных, географических, демографических и т. д.) с помощью сотрудничества с ТНК за счет допуска их на территорию субъектов с условием сосредоточения их внимания на определенной сфере их развития. Это возможно за счет создания кластеров, как свидетельствует российский и зарубежный опыт, их организация приводит к существенным экономическим и социальным эффектам от их развития в регионах. Как известно, в современной экономической науке выделяются следующие факторы производства: труд, земля и капитал (которые можно отнести к группе исторических) и предпринимательский талант, знания и информация (которые можно назвать современными, возникшими под воздействием глобализации мирохозяйственных связей). Очевидно, что вторая группа в современных условиях носит первостепенный характер, и если факторами из первой группы российские регионы обладают, то вот вторая группа – это прерогатива транснациональных компаний, следовательно, синергетический эффект достигается за счет сложения наиболее сильных сторон двух партнеров, а именно сильные регионы становятся оплотом экономического роста страны. Кроме того, экономический рост, представляющий собой увеличение валового внутреннего продукта, обусловлен использованием человеческого капитала (качество образования), природных ресурсов (полезные ископаемые), физического капитала (оборудование, здания), применяемых технологий (инновации, менеджмент). ТНК в ходе своей деятельности оказывают влияние на все группы факторов. Пока же объем финансирования исследований и разработок российскими регионами значительно уступает отдельным крупным зарубежным компаниям, что не позволяет развивать высокотехнологичные производства.

В условиях сложившейся необходимости формирования кадров для инновационной модернизации страны российские и иностранные ТНК могут принимать участие в долгосрочной политике по повышению образовательных стандартов, особенно в области высшего образования, а также привлечения людских ресурсов из зарубежья. Многие азиатские страны имеют такого рода опыт, например в Сингапуре на основе изучения поступлений от местных и иностранных инвесторов прогнозируют будущую потребность в квалифицированных кадрах и на основе этих данных производят подготовку специалистов в образовательных

учреждениях. В том же Сингапуре Совет экономического развития решает задачи привлечения иностранных правительств и ТНК к участию в программах обучения, контролируя степень важности и актуальности программ [9].

Для России, вступившей на инновационный путь развития и только формирующей собственную национальную инновационную систему, важно, копируя опыт развитых стран и ТНК, конструктивно использовать потенциал крупных промышленных предприятий, которые способны стать не только локомотивом роста экономики в целом, но и главным ресурсом развития ее инновационного сектора [10]. Например, целесообразно использовать опыт Китая, в котором существует требование к ТНК инвестировать в те отрасли экономики, которые не испытывают недостатка в инвестициях, но в которых проводится мало научно-исследовательской деятельности. Индия предлагает десятилетнее налоговое освобождение компаниям, занимающимся исключительно научно-исследовательской деятельностью с коммерческой направленностью. В Великобритании компании могут обратиться за субсидиями на научно-исследовательскую деятельность, которая проводится совместно с университетом, благотворительными и научно-исследовательскими организациями.

Создание российских ТНК приведет к развитию нормальной конкурентной среды, что заставит российские предприятия становиться на путь инновационного развития, обеспечит диверсификацию производства, высокое качество экономического роста, а следовательно, повысит уровень экономической безопасности. Для этого государство должно стимулировать предприятия, проводящие высокотехнологические проекты, с финансовой точки зрения, создавая соответствующую инфраструктуру, обеспечивая благоприятные условия для реализации экономической деятельности, что впоследствии может привести к трансформации сложившейся модели сырьевой экономики страны. Модернизация и последующее внедрение передовых способов производства должны сопровождаться не только происходящим увеличением импорта технологий, но и развитием собственного сектора исследований и разработок, поскольку результаты фундаментальных исследований, как правило, финансируемых большей частью за счет государства, являются основой будущих прикладных и опытно-конструкторских разработок, реализация которых призвана обеспечить рост экономики. В сфере корпоративного строительства, предполагающего в первую очередь формирование российских холдингов, обладающих выделенными в результате исследования чертами инновационных компаний, особенно можно выделить инициирование процессов инновационной модернизации отечественных транснациональных корпораций, связанных в настоящее время в большей степени с эксплуатацией природного потенциала страны, обеспечение за счет этого подключения молодых инновационных корпораций к системе сбыта, финансирования, маркетинговому потенциалу отечественных ТНК [9]. В настоящее время важными задачами для России являются обеспечение ускоренного развития высокотехнологичных отраслей экономики и превращение их в одну из основных движущих сил экономического роста страны.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Косымова В. Е. Деструктивные процессы глобализации // Актуальные проблемы государственного и муниципального управления: содержание и механизмы трансформации. Т. 3: Особенности развития национальной и региональной экономики в условиях глобализации. Ростов, 2007. С. 169–172.
2. Брежнева В. М. Особенности потребительской кооперации в условиях глобализации и интеграции экономики // Актуальные проблемы государственного и муниципального управления: содержание и механизмы трансформации. Т. 3: Особенности развития национальной и региональной экономики в условиях глобализации. Ростов, 2007. С. 183–193.
3. Сергиенко В. В. Глобальная экономика: закономерности, тенденции, противоречия. Ростов, 2002. 162 с.
4. Шепелев С. В. Мирохозяйственное измерение российского бизнеса: новые тенденции и проблемы в начале XXI века // Российский внешнеэкономический вестник. 2008. № 1. С. 4–13.
5. Глобализация мирового хозяйства и национальные интересы России / под ред. В. П. Колесова. М.: ТЕИС, 2002. 632 с.
6. Мазурова Е. К. Глобализация и международные экономические отношения // Вестник Московского университета. 2005. № 1. С. 64–81.
7. Богомолов О. Глобализация – характерная черта нынешнего века // Российский экономический журнал. 2004. № 5–6. С. 105–112.
8. Вайнштайн Г. Интернет как фактор общественных трансформаций // Мировая экономика и международные отношения. 2004. № 7. С. 16–27.
9. Государственная политика стимулирования инноваций в условиях глобализации // Экономика и управление в зарубежных странах. 2007. № 7. С. 3–24.
10. Межов И. С., Межов С. И. Кто станет локомотивом – государство или корпорация? // Наука и инновации. 2010. № 7. С. 42–51.
11. Бандурин В. В., Есиповский И. Э., Ушаков Д. С. Информатизация и глобализация инновационной экономики : монография / под ред. В. С. Балабанова. М.: Наука и образование, 2008. 263 с.

REFERENCES

1. Kosymova V. E. Destructive processes of globalization // Actual problems of the state and municipal management: the maintenance and mechanisms of transformation. V. 3: Features of development of national and regional economy in the conditions of globalization. Rostov, 2007. P. 169–172.
2. Brezhnev V. M. Specialties of consumers' cooperative society in the conditions of globalization and economy integration // Actual problems of the state and municipal management: the maintenance and mechanisms of transformation. V. 3: Features of development of national and regional economy in the conditions of globalization. Rostov, 2007. P. 183–193.
3. Sergienko V. V. Global economy: laws, tendencies, contradictions. Rostov, 2002. 162 p.
4. Shepelev S. V. World measurement of the Russian business: new tendencies and problems at the beginning of XXI century // Russian foreign economic bulletin. 2008. # 1. P. 4–13.
5. Globalization of the world economy and national interests of Russia. M.: TEIS, 2002. 632 p.
6. Mazurova E. K. Globalization and the international economic relations // The Bulletin of Moscow university. 2005. # 1. P. 64–81.
7. Bogomolov O. Globalization – characteristic feature of this century // Russian economic journal. 2004. # 5–6. P. 105–112.
8. Vainshtain G. Internet as the factor of public transformations // World economy and international relationship. 2004. # 7. P. 16–27.
9. The state policy of stimulation of innovations in the conditions of globalization // Economics and management in foreign countries. 2007. # 7. P. 3–24.
10. Mezhov I. S., Mezhov S. I. Who becomes the locomotive – the state or corporation? // The science and innovations. 2010. # 7. P. 42–51.
11. Bandurin V. V., Esipovskij I. E., Ushakov D. S. Information and globalization of innovative economy: the monograph / ed. by V. S. Balabanov. M.: Science and education, 2008. 263 p.

РАЗДЕЛ 3. ПЕДАГОГИЧЕСКИЕ НАУКИ



***ПЕДАГОГИКА – НАУКА ДИАЛЕКТИЧЕСКАЯ,
АБСОЛЮТНО НЕ ДОПУСКАЮЩАЯ ДОГМЫ.***

А. С. Макаренко



Приглашаем на сайт научного журнала:

<http://vestnik.volbi.ru>

Все вопросы

по e-mail: meon_nauka@mail.ru

УДК 37.048.4
ББК 88.5:74.58

Ануфриева Евгения Владимировна,

канд. филос. наук, доцент, зав. каф. философии, истории, социологии
Волгоградского института бизнеса,
г. Волгоград,

e-mail: ev_anufrieva@mail.ru;

Розка Виталий Юрьевич,

канд. ист. наук, доцент каф. управления образовательными системами
Волгоградской государственной академии повышения квалификации
и переподготовки работников образования,
г. Волгоград,

e-mail: ev_anufrieva@mail.ru

ИНДИВИДУАЛЬНОЕ КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ ПЕРСОНАЛА КАК СРЕДСТВО ДОСТИЖЕНИЯ ГЕНДЕРНОГО РАВЕНСТВА В КОЛЛЕКТИВЕ

PERSONNEL INDIVIDUAL CONSULTING AS A MEANS OF ACHIEVING GENDER EQUALITY IN THE TEAM

В статье показано, как метод индивидуальной супервизии, преломленный через призму гендерного равноправия, способствует формированию в коллективе гендерно толерантного поведения, проанализированы преимущества, которые приобретает менеджер, если сам выступает в роли супервизора персонала, которым он руководит. Подчеркивается, как смоделированная самим менеджером индивидуальная супервизия позволяет снять ограничитель с ее потенциала, выводя клиентов на позиции модераторов и ретрансляторов идей гендерно толерантного поведения, что в итоге будет способствовать повышению эффективности управления персоналом.

The article has demonstrated, how method of individual supervision through the prism of gender equality contribute to development of gender tolerant behavior in the team; the advantages that manager obtains if acts as a supervisor of the personnel that he manages have been analyzed. It has been underlined, how individual supervision modeled by manager allows eliminating restrictions of its potential putting clients in positions of moderators and translators of the ideas of gender-tolerant behavior, which will contribute to increasing of the efficiency of personnel management.

Ключевые слова: кризис компетентности, гендерное равенство, гендерное равноправие, фемининность, маскулинность, андрогинность, гендерно толерантное поведение, индивидуальная супервизия, проясняющее наблюдение, экзemplарно-событийный метод, фокус-анализ.

Keywords: competence crisis, gender equality, gender equal rights, feminine, masculine, androgynous, gender tolerant behavior, individual supervision, clarifying observation, case-event method, focus-analysis.

Принято считать, что в основе конкурентоспособности руководителя — не только профессиональные умения, но, пожалуй, самое главное — способность и готовность воспитывать в своих подчиненных чувство эмоциональной и интеллектуальной состоятельности. В современных условиях это вряд ли возможно без учета социокультурных предубеждений (стереотипов), которыми руководствуется менеджер при организации взаимодействия с персоналом своей организации.

Учет новых тенденций (гендерная проблематика), наметившихся в настоящее время в науке, способствует оптимизации процесса управления персоналом и позволяет говорить как о его современности, так и о необходимости отбора менеджером оптимальных для своей организации методов коррекции гендерного дисбаланса.

Обстоятельства текущей жизни, как отмечают Э. Н. Гусинский и Ю. И. Турчанинова [1] и уточняет А. Н. Кузнецкий [2], подталкивают руководителя любой организации, находящейся в режиме развития, к переживанию им «кризиса(ов) компетентности». Эта ситуация связана с рассогласованием наличной компетентности менеджера и предъявляемых ему компетенций, которые он воспринимает как «точки роста» или как «стимул дальнейшего развития» (Н. Ф. Тряпицына, А. П. Родионова) [3].

Проектируя содержание своей работы с персоналом, менеджер теперь не может не учитывать того, что все аспекты гендерной проблематики отражаются в плоскости психологических состояний и переживаний работника, модифицируя ее ценности, потребности и модели поведения. Процесс изменений происходит внутри конкретной личности, которая расширяет или подтверждает свои гендерные приоритеты и, ориентируясь на них, позиционирует свою роль в коллективных делах организации.

Социальный паспорт коллектива любой организации в современных условиях дополняется пунктом, указывающим на то, что в различных социальных, этнических, профессиональных, возрастных и других социальных группах процесс конструирования и реализации гендерной идентичности наполнен своей спецификой.

Личность, как отмечают ученые, все больше приобретает возможность реализации того типа гендерной идентичности, который является результатом ее индивидуального опыта, включающего не пассивное усвоение некоторых норм и требований гендерной роли, а творческое преобразование внутри личности [4, 5].

Как показала наша практика, большинство руководителей организаций к гендерной проблематике никогда не обращались или сталкивались с ней лишь поверхностно. Помощь в разрешении затруднения может оказать супервизор-консультант, который сфокусирует внимание менеджера на реально существующих препятствиях и сопротивлении его деятельности со стороны персонала. Консультант,

раскрывая менеджеру источники или совместно проживая с ним ситуацию затруднения, сможет помочь ему спрогнозировать модель оптимального развития организации, избегая потенциальных опасностей [6].

Для того, чтобы развернуть процесс построения диалога руководителя с персоналом организации через призму понятия «гендерное равенство», нужно выбрать угол зрения, под которым оно будет интерпретироваться. В словарях это понятие трактуется как равенство прав и возможностей мужчин и женщин, равное распределение обязанностей, трудовой нагрузки, дохода, доступа к экономическим и интеллектуальным ресурсам и принятию решений. Понятие гендерного равенства означает, что все человеческие существа обладают свободой выбора и свободой для развития своих личных способностей без тех ограничений, которые связаны с гендерными ролями и стереотипами; что различное поведение, взгляды и потребности женщин и мужчин принимаются, оцениваются и поддерживаются равным образом.

Когда исследователи подчеркивают, что способы достижения гендерного равенства различаются в зависимости от многих социальных, экономических, политических и культурных факторов, характерных для данного общества, они имеют в виду совокупность ограничений, налагаемых на носителей обоих полов обществом и существующих как завершенные формы мышления или поведения людей в нем. И масштаб преобразований, необходимых для изменения негативного опыта неравноправного поведения мужчин/женщин в конкретном обществе, не ограничивается какой-либо одной сферой, профессиональной или бытовой, а охватывает весь комплекс культурно-нормативных регуляторов, включая правовые механизмы. И это перспектива, к которой необходимо стремиться. Первым шагом на этом пути может быть обретение равноправия.

Равноправие полов, воспринимаемое как средство достижения гендерного равенства, позволяет сделать открытым и целенаправленным путь нормирования и закрепления равных прав женщин в российском обществе: предоставление равных шансов на получение конкретного рабочего места, владение или управление предприятием, на обучение или профессиональную подготовку, достижение определенной квалификации и статуса, профессионального и карьерного роста, включая те профессии и должности, где существует доминирование представителей одного пола.

Основные принципы гендерного равенства в сфере труда включают: 1) равенство возможностей и обращения в отношении мужчин и женщин в сфере занятости; 2) равную оплату труда равной ценности; 3) улучшение баланса между работой и семьей для работников (женщин и мужчин); 4) охрану материнства. Эти принципы отражены в четырех основных конвенциях МОТ, касающихся гендерного равенства и прав трудящихся женщин: № 100 о равном вознаграждении за труд равной ценности, № 111 о недопущении дискриминации в сфере труда и занятий, № 156 о работниках с семейными обязанностями, № 183 о защите материнства [7].

Менеджмент в России теряет свою патриархальную окраску и феминизируется уже давно, это факт. В этих условиях важно подчеркнуть женщинам-менеджерам важность того, что они выступают носителями одновременно двух маркеров гендерных отношений в нашем обществе.

Во-первых, от того, какие качества они в себе идентифицируют (фемининность, маскулинность, андрогинность) и насколько удовлетворены своим статусом в обще-

ственном разделении труда, зависит их отношение к собственной жизненной позиции (осознание и признание престижа, собственной состоятельности и т. п.). Например, личностное образование, проецируемое на подчиненных, может создавать основание для воспроизводства менеджера-женщиной стереотипов о половом предопределении труда, например невысокой заработной плате, а излишняя эмоциональность при принятии решений, неготовность брать на себя инициативу и т. п. скорее затруднят, чем облегчат работу руководителя. И, во-вторых, женщины-руководители в отсутствие мужчин (или при их незначительном присутствии) или при их доминировании в кадровом потенциале учреждения вынуждены формировать и контролировать соблюдение мужских образцов поведения, сглаживая противоречия, которые могут возникать в межличностных отношениях как у работников, так и у них самих с работниками.

Эта проблема заслуживает отдельного глубокого изучения, и мы здесь предлагаем сузить ее до уровня обозначения вектора, в направлении которого будет видна ситуация предопределенности конфликта.

Женщина-менеджер должна будет осознанно или инстинктивно выбирать набор качеств и контрольных мероприятий, демонстрирующих успешность/неуспешность поведения работников-мужчин, поднимая или занижая, в зависимости от контекста, их самооценку и формируя их положительную/негативную гендерную самоидентификацию. Действием, способствующим снятию такого вида напряжения, может, на наш взгляд, стать установление открытых партнерских отношений между всеми субъектами образовательной и воспитательной деятельности в учреждении.

В условиях исполнительской/пассивной (фемининной по стереотипизированной модели) модели консультирования работник не сможет оценить глубину влияния гендерной проблематики на характер построения межличностных отношений, увидеть дополнительный аспект возникновения конфликтов в коллективе еще и потому, что она предрасположена к принятию и воспроизведению готовых знаний. Выходом из такого затруднения, на наш взгляд, может стать индивидуальная супервизия. К основным методам индивидуальной супервизии относятся *проясняющее наблюдение, экземплярно-событийный метод и фокус-анализ* [8]. Каждый из них обладает своим потенциалом, мы подробно остановимся на фокус-анализе.

Данный метод способствует всестороннему изучению личности работника, выступающего в роли клиента, самого случая, с которым он обратился, а также совокупности контекстных условий, которые этот случай сопровождают. Кроме того, фокус-анализ может включать различные дополнительные элементы, например фокус на клиенте, когда выясняются особенности его профессиональной биографии, характер его личных эмоциональных переживаний по поводу ситуации профессионального затруднения, специфические личностные черты, которые оказывают влияние на профессиональную деятельность, позволяющие сделать разрешение затруднения более эффективным.

Менеджер, как супервизор, побуждает работника своей организации к высказываниям в форме «Я-посланий», в которых могли бы быть отражены как личность самого работника, так и его профессиональные затруднения. В условиях, когда фокус будет сделан на *другой личности*, особенно когда речь о конфликтной ситуации и необходимо выяснить представление клиента о своем оппоненте, у менеджера

появляется возможность «увидеть» образ проблемы его глазами. Фокус-анализ фемининно ориентированного работника позволит понять причину того, почему он, не будучи уверенным в правильности понимания поставленной перед ним задачи, не спешит ее выполнять или ждет от менеджера дополнительных инструкций, обращается к нему за разъяснениями и т. п.

Образом того, на что будет выводить консультация, станет иная, чем до супервизии, модель инструктирования работника. Теперь она будет содержать не только дополнительные элементы, сопровождающиеся комментированием шагов, способствующих получению результата, но и будет сопровождаться серией уточняющих вопросов, снимающих вероятность недопонимания или неверной трактовки поставленной перед работником задачи.

Как показала наша практика, инструктируемый таким образом работник, кроме того что не будет испытывать психологический дискомфорт от осознания своей неуверенности, получит возможность свободно позиционировать свою модель поведения независимо от пола, к которому он принадлежит. Наибольший терапевтический эффект это имеет для фемининно ориентированных мужчин, работающих в смешанном коллективе.

Делая фокус на *проблеме*, менеджер как супервизор подробно выясняет характер профессионального затруднения работника, причины возникновения беспокоящей его ситуации, состав ее участников, а также образ ожидаемого результата. Предположим, что конфликт между молодым работником, получившим повышение, и его старшим коллегой будет рассматриваться не в модели заслуженный/незаслуженный успех, а в контексте переживания доминантности/подчиненности. Супервизор, консультирующий их

поодиночке, может увидеть два образа проблемы, оценить причины искажения оценки свершившегося факта, предложить каждому участнику совместно с ним выработанную стратегию поведения, ориентированную на компромисс и сотрудничество.

И здесь незаменим еще один аспект этого вида индивидуальной супервизии – контекстный фокус, когда в центре внимания супервизора оказываются *внешние условия и обстоятельства*, которые либо определили ситуацию, либо сопровождают ее. Если культуру общения в коллективе, наличие/отсутствие корпоративного духа, тип руководства и другое традиционно относят к этим факторам, то гендерные стереотипы не всегда находят свое выражение при оценке причин, приводящих к затруднениям в коллективе.

Преимущество того, что менеджер сам выступит в роли супервизора для каждого работника, в том, что он будет непосредственно включен в ситуацию разработки модели выхода из затруднений. Сотрудничество, сопереживание, взаимодействие – три шага, способствующие проявлению менеджером-супервизором ориентации на формирование в своем коллективе условий как для уважения права работника на выбор модели поведения (исполнительской/доминантной), так и выработки образцов гендерно нейтрального поведения персонала организации независимо от того, кто является руководителем – женщина или мужчина, гетероили гомогенен коллектив.

Гендерное равноправие как образ того, к чему необходимо стремиться коллективу, в смоделированной таким образом ситуации получает процессное выражение и может изменяться, совершенствуя характер отношений между работниками организации, что и является, в конечном итоге, целью эффективного управления ею.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Гусинский Э. Н., Турчанинова Ю. И. Введение в философию образования. М.: Логос, 2000. 224 с.
2. Кузибецкий А. Н. Культурно-компетентная модель целей и содержания непрерывного постдипломного образования // Res paedagogika. 2009. № 2 (8). С. 34–36.
3. Родионова Н. П., Тряпицына А. П. Профессиональная компетентность как результат педагогического образования // Постдипломное образование: проблемы, опыт, перспективы. СПб., 2004. С. 17–22.
4. Ожигова Л. Н. Гендерная идентичность личности и смысловые механизмы ее реализации : автореф. дис. ... д-ра психол. наук. Краснодар, 2006. 46 с.
5. Столярчук Л. И. Гендерное образование: теоретические основы // Известия Волгоградского государственного педагогического университета. Сер. «Педагогические науки». 2006. № 1 (14). С. 112–117.
6. Научно-методическое сопровождение персонала школы: педагогическое консультирование и супервизия : монография / М. Н. Певзнер [и др.]; под ред. М. Н. Певзнера, О. М. Зайченко. Великий Новгород: НовГУ им. Ярослава Мудрого; Институт образовательного маркетинга и кадровых ресурсов, 2002. С. 171–175.
7. Воронина О. А. Словарь гендерных терминов / под ред. А. Денисовой [Электронный ресурс]. М.: Информация XXI век., 2002. Режим доступа: <http://www.gender.ru/index.php?id=2&subid=3#H0201> (дата обращения: 01.12.2011).
8. Педагогическое консультирование : учебное пособие для студентов высших учебных заведений / М. Н. Певзнер [и др.]; под ред. В. А. Сластенина, И. А. Колесниковой. М.: Академия, 2006. С. 202–203.
9. Ануфриева Е. В. Самосознание как фактор функционирования социальных общностей // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2006. № 1. С. 4–9.
10. Ануфриева Е. В. Трудности подготовки иногородних аспирантов // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2008. № 6. С. 159.
11. Ануфриева Е. В., Полежаев Д. В. Экономическое правосознание и его отражение в современном русском менталитете. 2010. № 12 (2). С. 168–176.

REFERENCES

1. Gusinsky E. N., Turchaninova Yu. I. Introduction into the philosophy of education. M.: Logos, 2000, 224 p.
2. Kuzibetsky A. N. Cultural-competent model of goals and content of continuous post-graduate education // Res paedagogika. 2009. # 2 (8). P. 34–36.

3. Rodionova N. P., Tryapitsina A. P. Professional competence as a result of pedagogical education // Post-graduate education: issues, experience, perspectives. SPb., 2004. P. 17–22.
4. Ozhigova L. N. Gender identity of individual and semantic mechanisms of its implementation: abstract of dissertation of the doctor of psychology. Krasnodar, 2006. 46 p.
5. Stolyarchuk L. I. Gender education: theoretical fundamentals // News of Volgograd state pedagogical university. Series “Pedagogical sciences”. 2006. # 1 (14). P. 112–117.
6. Scientific and methodological accompanying of the school personnel: pedagogical consulting and supervision: abstract / M. N. Pevzner [et al]; ed. by M. N. Pevzner, O. M. Zaichenko. Great Novgorod: NovGU named after Yaroslav the Wise: Institute of educational marketing and human resources, 2002. P. 171–175.
7. Voronina O. A. Dictionary of gender terms / ed. by A. Denisova [Electronic resource]. M.: Information of XXI century, 2002. Access mode: <http://www.gender.ru/index.php?id=2&subid=3#H0201> (date of viewing: 01.12.2011)
8. Pedagogical consulting: textbook for students of higher schools / M. N. Pevzner [et al]; ed. by V. A. Slastenina, I. A. Kolesnikova. M.: Publishing center Akademiya, 2006. P. 202–203.
9. Anufrieva E. V. Self-consciousness as the factor of functioning of social communities // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2006. # 1. P. 4–9.
10. Anufrieva E. V. Difficulties of training of post-graduate students from other cities // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2008. # 6. P. 159.
11. Anufrieva E. V., Polezhayev D.V. Economic sense of justice and its reflection in the modern Russian mentality. 2010. # 12 (2). P. 168–176.

УДК 378.1
ББК 74.58

Гричаникова Ирина Александровна,
канд. социол. наук, доцент,
проректор по научной работе и международной деятельности
Белгородского государственного института культуры и искусств,
г. Белгород,
e-mail: sociologia@mail.ru

ОСОБЕННОСТИ КОММЕРЦИАЛИЗАЦИИ РЕЗУЛЬТАТОВ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ВУЗЕ КУЛЬТУРЫ И ИСКУССТВ

FEATURES OF COMMERCIALIZATION OF THE INTELLECTUAL ACTIVITY RESULTS IN THE HIGH SCHOOL OF CULTURE AND ARTS

Рассматриваются проблема коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности в вузах культуры и искусств, особенности инновационного процесса и инновационного продукта в сфере культуры и искусств. Среди функционирующих в отечественных и зарубежных вузах различных формах организационных структур наиболее соответствует специфике сферы культуры и искусств бизнес-инкубатор. Бизнес-инкубатор вуза представляет собой объединение малых вузовских фирм, имеющее целью создание общей системы экономико-правового обслуживания, а также общей системы инвестиций и общей системы ведения инновационной деятельности.

The article has reviewed the issue of commercialization of the intellectual activity results in high schools of culture and arts, features of innovative process and innovative product in sphere of culture and arts. Among the various forms of organizational structures of domestic and foreign high schools, business incubator conform to the specificity of culture and arts most of all. The high school business-incubator represents the association of small firms of the high school with the object of establishing the general system of economic-legal service, as well as the general system of investments and performance of innovative activity.

Ключевые слова: коммерциализация результатов интеллектуальной деятельности, инновационный продукт, инновационный процесс, бизнес-инкубатор, интеллектуальная деятельность, инновация, вуз, инвестиции, сфера культуры и искусства, научно-исследовательская деятельность.

Keywords: commercialization of the intellectual activity results; innovative product; innovative process; business incubator; intellectual activity; innovation, high school, investments, culture and art, scientific and research activity.

Сфера культуры и искусств, структура ее организаций, учреждений и органов, материальная база, кадры, формы и методы работы, сложившиеся в отечественной практике, включены в рыночные отношения, которые предъявили к ней совершенно новые жесткие требования. Среди них особенно выделяются два: развитие инновационных процессов и коммерциализация деятельности. Оба этих требования, на первый взгляд, противоречат сущности отрасли. С одной стороны, инновационные процессы сегодня – одна из важнейших характеристик практически любого вида профессиональной деятельности человека и уж, во всяком случае, любого производства. С другой стороны, сфера

культуры и искусств по своей сути ближе не к производству, а к сфере услуг, и поэтому инновации и инновационный процесс в традиционной трактовке этих понятия в ней имеют выраженную специфику, которую необходимо принимать во внимание при ориентации на второе указанное требование.

Коммерциализация деятельности в сфере культуры и искусств, а если быть более точными, в инновационной деятельности, сталкивается с серьезной проблемой – сохранение высокого культурного и художественного уровня результатов (услуги, произведения искусства т. п.). Необходимость получения прибыли не должна негативно сказываться на качестве «продукта», не должна лишать его элемента элитности и ориентировать на примитив, вписывающийся в интересы только массового потребителя. Напротив, данное требование нацеливает на производство культурного продукта, предназначенного не просто целевой аудитории, но и созданного с учетом интересов конкретного потребителя. Возможно, подобная индивидуализация производства и является основной чертой инновации в сфере культуры и искусств.

В настоящее время можно говорить о выработке своеобразного международного стандарта понятия «инновация» как вполне определенной управленческой категории. Формированию этого международного стандарта во многом способствовали два документа, известные под названиями «Руководство Фраскати» и «Руководство Осло». Понятия инновации, принятого в этих документах, придерживается большинство теоретиков и практиков в области экономики. Именно оно взято за основу и при выработке нормативно-правовой базы по инновационной деятельности в нашей стране, при разработке концепций, программ, других стратегических документов по инновационной деятельности. Согласно ему «инновация (нововведение) – это конечный результат творческой деятельности, получивший воплощение в виде новой или усовершенствованной продукции, реализуемой на рынке, либо нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности» [1, с. 115]. С учетом специфических особенностей сферы культуры и искусств это определение можно дополнить следующим образом: «...новой услуги, выводящей потребности и интересы общества на более высокий культурный уровень».

Исходя из мнения специалистов, можно сказать, что понятие «инновация» рассматривается с трех позиций:

- инновация как результат инновационной деятельности (научного прогресса);
- инновация как средство повышения отдачи от вложенных ресурсов;
- инновация как объект, внедренный в производство.

Каждая из этих позиций обнаруживает принципиальную стыковку с особенностями сферы культуры и искусств. Присутствие инновационной деятельности в данной сфере обусловлено обязательными научными изысканиями по проблемам современной культуры и искусства. Только получение качественных изменений в уровне и содержании предоставляемых в сфере культуры и искусств услуг делает возможным возмещение вложенных в их создание ресурсов. Гарантию качества и принципиальной новизны дает закрепление права интеллектуальной собственности, которое, наряду с действующим в сфере культуры и искусств авторским правом, предваряется экспертной оценкой.

Неотделимыми свойствами инновации являются научно-технологическая и, с учетом особенностей сферы

культуры и искусств, научно-творческая новизна и применимость в производственном или культууроформирующем процессе. Коммерческая реализуемость по отношению к инновации выступает как потенциальное свойство, для достижения которого необходимы определенные усилия. НТИ характеризует конечный результат научно-производственного цикла (НПЦ), который выступает в качестве особого товара – научно-технической продукции – и является материализацией новых научных идей и знаний, открытий, изобретений и разработок в производстве с целью коммерческой реализации для удовлетворения конкретных потребностей.

Инновация является результатом научно-исследовательской и научно-творческой деятельности. Это обусловлено тем, что в сфере культуры и искусств существенную роль в создании принципиально нового продукта, услуги, технологии играет творческий процесс, построенный на прочной исследовательской базе.

По мнению большинства авторов, инновационный процесс начинается с фундаментальных научных исследований. В то же время он не заканчивается так называемым внедрением, т. е. первым появлением на рынке нового продукта, услуги или доведением до проектной мощности новой технологии. Процесс не прерывается, так как по мере распространения в экономике нововведение совершенствуется, делается более эффективным, приобретает новые потребительские свойства, что открывает для него новые области применения, новые рынки, а значит, и новых потребителей [2].

Фундаментальные НИР являются базой для инновационной деятельности и поэтому в некоторых источниках литературы называются базовыми научными исследованиями. Положительный выход фундаментальных исследований в мировой науке составляет 5 %. Цель и задача фундаментальных наук – познание законов, управление поведением и взаимодействием базисных структур природы, общества и культуры. Эти законы и структуры изучаются как таковые, т. е. не предполагается какое-либо их использование. Задача же прикладных наук – применение результатов фундаментальных наук для решения не только познавательных, но и социально-практических проблем. Как правило, фундаментальные науки опережают в своем развитии прикладные [3].

Прикладные исследования – это работы теоретического и экспериментального характера, целью которых является формулирование основных принципов изготовления новых (усовершенствованных) продуктов, технологий, техники и т. д. Прикладные исследования направлены на создание новых либо на совершенствование существующих технических средств, технологий, материалов и др. Целевая направленность прикладных исследований и высокая вероятность достижения конечных результатов позволяют организовать их выполнение на плановой основе [4].

Если фундаментальные и прикладные научные исследования в сфере культуры и искусств не имеют принципиальной разницы, отличаясь только тематикой, то опытно-конструкторские работы, которые переводят инновационный процесс непосредственно в инновационную деятельность, сохраняя свое содержание, выглядят иначе. Создаваемая модель выполняется не технически, а экономически. Ее основу составляет технологическое и экономическое описание.

Инновационная деятельность имеет основной целью реализацию на практике инноваций, полученных в результа-

те фундаментальных и прикладных научно-исследовательских работ и научно-технической деятельности. По своему содержанию это понятие более узкое, чем производственный процесс. Оно обозначает непосредственно производственную стадию и две наиболее близко с ней взаимосвязанные: предпроизводственную (маркетинговые исследования и формирование спроса) и послепроизводственную (реализация инновационного продукта или услуги и послепродажное обслуживание).

Результатом инновационной деятельности является ее «продукт». Продукт инновационной деятельности – это результат практической реализации инноваций, выраженный в материальной форме или в виде технологического процесса, пригодного для серийной реализации в общественной практике, обладающий новыми или улучшенными качествами.

К продуктам инновационной деятельности при таком подходе относят [5, с. 32]:

- экспериментальные, опытные образцы и мелкосерийные партии новой техники, материалов и изделий и др.;
- новые технологии, включающие результаты реализации совокупности материальных, информационных и организационных нововведений, полученных при выполнении научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ.

В сфере культуры и искусств представлены обе разновидности инновационного продукта, однако, как уже говорилось ранее, даже при «массовом внедрении» он сохраняет элемент индивидуальности, эксклюзивности, ориентированности на конкретного потребителя, при этом, безусловно, становится новой ступенью в развитии культуры или отдельного вида искусства, к которому имеет непосредственное отношение.

Определение объектов интеллектуальной собственности в сфере культуры и искусств представляет некоторую сложность, поскольку далеко не все результаты, полученные в ходе научно-творческой деятельности, однозначно подходят под приведенные стандартные определения. Например, объекты промышленной собственности представлены в сфере культуры и искусств в основном товарными знаками – это разработанные дизайнерами различные логотипы, эмблемы, бренды и т. п. Шире представлены ноу-хау, являющиеся уникальными технологиями осуществления различных видов творческой деятельности (художественные техники, аранжировки, художественные постановки и т. д.). Основная сложность в их определении заключается в том, что они не являются основой массового производства, а представляют собой своего рода «малосерийный» продукт. Большая часть создаваемых в сфере культуры и искусств инноваций относится к объектам авторского права. Объекты интеллектуальной собственности, что особо важно учитывать при определении термина «инновация», могут быть предметами купли-продажи и коммерческого использования и подлежать экономической оценке величины их стоимости.

Для достижения прогнозируемого экономического эффекта очень важно минимизировать разрыв между разработкой модели, выпуском малой серии и внедрением в производство. Это возможно только при условии тесного взаимодействия нескольких субъектов инновационного процесса: исследователя, инженера и предпринимателя. В сфере культуры и искусств эта триада сохраняется, однако, в зависимости от конкретного направления деятельности, которого касается инновационный процесс, в роли инженера выступает специалист-практик в этой области.

Наибольший эффект в оптимизации взаимодействия субъектов инновационного процесса достигается в том случае, если все три субъекта действуют в рамках высшей профессиональной школы. Учреждения высшего образования (университеты, академии, институты) сегодня активно включаются в инновационные процессы всех секторов российской экономики не только исследовательскими проектами, но и созданием экспериментальных площадок, малых инновационных производственных предприятий и комплексов.

Такая возможность появилась у российских вузов с момента вступления в силу принятого 24 июля 2009 г. Государственной думой РФ Закона № 217 «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» [6]. огласно этому законодательному акту «высшие учебные заведения, являющиеся бюджетными образовательными учреждениями, и созданные государственными академиями наук высшие учебные заведения имеют право... быть учредителями (в том числе совместно с другими лицами) хозяйственных обществ, деятельность которых заключается в практическом применении (внедрении) 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 данным высшим учебным заведениям».

Вследствие этого многие отечественные вузы осваивают относительно новое для себя направление деятельности – инновационное, элементы которого до сих пор были представлены научно-техническими, а в вузах культуры и искусств, научно-творческими исследованиями. В вузах России в настоящее время действуют свыше 3 000 структур, включая малые инновационные и сервисные предприятия, обеспечивающие инновационную деятельность. Это позволило создать более 30 000 рабочих мест, две трети которых заняты профессорско-преподавательским составом, научными работниками, аспирантами и студентами вузов. На один рубль госбюджетных средств, затраченных на разработку инновационных проектов, приходится в среднем около трех рублей реализованной продукции. Причем 50 % научно-технической продукции производится вузами на собственной опытно-производственной базе и 50 % – в кооперации с предприятиями [7].

Одна из проблем, с которой сталкивается каждый инновационно ориентированный вуз – необходимость внесения изменений в организационную структуру, которая должна обеспечивать управление не только традиционными образовательными, научными, воспитательными, а в вузах культуры и искусств – творческими процессами, но и инновационными.

В настоящее время в мире существуют различные формы организационных структур управления инновационными процессами: научные парки, технологические и исследовательские парки, инновационные, инновационно-технологические и бизнес-инновационные центры, центры трансферта технологий, инкубаторы бизнеса и инкубаторы технологий, виртуальные инкубаторы, технополисы и другие. Каждая из них имеет примеры как независимого существования в качестве самостоятельной структуры,

так и в составе организационной структуры вуза. В российской практике более распространен второй вариант.

Можно выделить три основные группы инновационных структур [8, с. 45]:

1) инновационные центры (технополисы) представляют собой крупные современные научно-промышленные комплексы, являются сосредоточением научных исследований в передовых и пионерных отраслях, занимаются созданием благоприятной среды для развития новых наукоемких производств в этих отраслях;

2) научные парки (технопарки): их специфика – научные, конструкторские и технологические разработки, связанные с высокими технологиями (hi-tech). Несмотря на то, что технопарки существуют более полувека, на данный момент нет общепринятого их определения или устоявшейся классификации;

3) инкубаторы – это многофункциональные комплексы, предоставляющие разнообразные услуги новым инновационным фирмам, находящимся на стадии возникновения и становления. Главное направление деятельности инкубатора – развитие местной экономики и создание рабочих мест. Инкубаторы не всегда ориентированы на поддержку наукоемкого бизнеса. Например, в США задача инкубаторов соединять идеи и изобретения с капиталом и предпринимателями, привлекать общественные и частные фонды, чтобы обеспечить «стартовый период» новым внедренческим компаниям.

Поскольку в оценке организационной структуры управления инновационной деятельностью в сфере культуры и искусств мы исходим из особенностей данной сферы и ориентированы на рассмотрение инновационных структур в образовании и укрепление связи науки, образования и производства в сфере культуры и искусств, то наиболее соответствующей нам представляется форма бизнес-инкубатора. Во-первых, бизнес-инкубатор может охватывать не только наукоемкие и высокотехнологичные отрасли экономики, но и такие, которые традиционно не ассоциируются с инновационными технологиями, в частности сферу культуры и искусств. Во-вторых, эта форма ориентирована на создание максимально благоприятных условий для развития предприятий малого инновационного бизнеса, что для сферы культуры и искусств имеет первостепенное значение, т. к. инвестирование в инновации этой сферы практически не развито. В-третьих, организационная структура вуза легко трансформируется, включая в себя бизнес-инкубатор как подструктуру управления инновационными процессами. А самое главное – появление бизнес-инкубаторов в государственных вузах позволяет обеспечить им наиболее благоприятные условия для развития, создавая многоканальные системы финансирования их деятельности.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Балабанов И. Т. Инновационный менеджмент. СПб.: Питер, 2000. 208 с.
2. Глисин Ф. Ф. Инновационная деятельность в России // Инвестиции в России. 2000. № 3. С. 18–21.
3. Грязнова А. Г. Болонский процесс: основные вехи на пути к «Европе знаний» // Вестник Финансовой академии. 2004. № 1. С. 12–22.
4. Инновационный менеджмент : справ. пособие / под ред. И. П. Завлина, А. К. Казанцева, Л. Э. Миндели. 2-е изд., перераб. и доп. М.: ЦИСН, 1998. 567 с.
5. Атоян В. Р. Организация инновационной деятельности в российских технических вузах : дис. ... д-ра экон. наук. Саратов, 1998. 327 с.
6. О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам создания бюджетными научными и образовательными учреждениями хозяйственных обществ в целях практического применения (внедрения)

Среди функционирующих в отечественных и зарубежных вузах различных формах организационных структур наиболее соответствует специфике сферы культуры и искусств бизнес-инкубатор. Бизнес-инкубатор вуза представляет собой объединение малых вузовских фирм, имеющее целью создание общей системы экономико-правового обслуживания, а также общей системы инвестиций и общей системы ведения инновационной деятельности. Бизнес-инкубаторы должны превратить научные открытия и творческие разработки в коммерческие продукты за счет соединения в одной точке достижений науки, образования и бизнеса.

Особенностям этих процессов в сфере культуры и искусств в большей степени соответствует такой структурный сегмент управления, как бизнес-инкубатор. В постановлении Правительства РФ от 22 апреля 2005 г. № 249 «Об условиях и порядке предоставления в 2005 году средств федерального бюджета, предусмотренных на государственную поддержку малого предпринимательства, включая крестьянские (фермерские) хозяйства» было введено следующее определение: «Бизнес-инкубаторы – организации, созданные для поддержки предпринимателей на ранней стадии их деятельности путем предоставления в аренду помещений и оказания консультационных, бухгалтерских и юридических услуг».

Бизнес-инкубатор в сфере культуры и искусств должен представлять собой благоприятную среду, внешнюю оболочку, защищающую новичков, начинающих менеджеров, не имеющих исходной материальной базы для организации бизнеса. В нем имеется все необходимое для приобщения к бизнесу и деловому сотрудничеству: офисные и производственные помещения, оборудование, компьютеры и оргтехника, средства телекоммуникаций, широкие возможности их льготной аренды. В бизнес-инкубаторе молодым специалистам сферы культуры и искусств предлагается организовать коммерческую фирму, чтобы в условиях экономической свободы действий при финансовой поддержке бизнес-инкубатора и содействии его квалифицированных кураторов освоить конкретное дело, стать предпринимателями в сфере культуры и искусств.

Важной характеристикой бизнес-инкубатора является то, что, создаваемый как сегмент организационной структуры управления инновационными процессами, он становится субъектом инновационной инфраструктуры. Его целью является не только развитие инновационной деятельности в вузе, но и образование новых предприятий на основе коммерциализации результатов интеллектуальной деятельности, создание рабочих мест для молодых специалистов и, как следствие, экономическое развитие региона на основе комплексного метода организации инновационного процесса. Для внедрения представленной модели необходима не только законодательная база, но и поддержка со стороны правительства региона.

результатов интеллектуальной деятельности : федер. закон от 02.08.2009 № 217-ФЗ // Собрание законодательства РФ. 2009. № 31. Ст. 3923.

7. Шукшунов В. Е. Состояние, перспективы развития и повышения эффективности инновационной деятельности высшей школы России // Инновации. 2005. № 6. С. 59–64.

8. Ильина Е. Г. Малые инновационные структуры вузов в системе профессиональной подготовки кадров : дис. ... канд. экон. наук. М. 2009.

REFERENCES

1. Balabanov I. T. Innovative management. SPb.: Peter, 2000. 208 p.
2. Glisin F. F. Innovative activity in Russia // Investments in Russia. 2000. # 3. P. 18–21.
3. Gruaznova A. G. Bologna process: the basic milestones on the way to «Europe of knowledge» // Bulletin of Financial academy. 2004. # 1. P. 12–22.
4. Innovative management: reference guide / ed. by of I. P. Zavlin, A. K. Kazantsev, L. E. Mindely. 2 ed., revised and amended M.: TsISN, 1998. 567 p.
5. Atojan V. R. Arrangement of innovative activity in the Russian technical high schools: dissertation of the doctor of economics. Saratov, 1998. 327 p.
6. On incorporation of changes into some legislative enactments of the Russian Federation regarding establishing of the economic companies by the budget scientific and educational institutions in order to practically use (introduce) the results of intellectual activity: federal law dated 02.08.2009 # 217-FZ // Collection of the RF legislation. 2009. # 31. Article 3923.
7. Shukshunov V. E. Condition, prospects of development and increase of efficiency of innovative activity of the higher school of Russia // Innovations. 2005. # 6. P. 59–64.
8. Ilyina E. G. Small innovative structures of high schools in the system of vocational training of personnel: dissertation of the candidate of economics. M., 2009.

УДК 378.1
ББК 74.58

Молдавская Евгения Эдуардовна,
ведущий инженер управления делами,
аспирант каф. теории и методики профессионального образования
Астраханского государственного университета,
г. Астрахань,
e-mail: genurochka82@mail.ru;
Трещев Александр Михайлович,
д-р пед. наук, профессор, проректор по внутреннему аудиту СМК
Астраханского государственного университета,
г. Астрахань,
e-mail: genurochka82@mail.ru

ПУТИ АДАПТАЦИИ КОНЦЕПЦИИ БЕРЕЖЛИВОГО ПРОИЗВОДСТВА В САМООБУЧАЮЩЕЙСЯ ОРГАНИЗАЦИИ

THE WAYS FOR ADAPTATION OF THE CONCEPT OF LEAN PRODUCTION IN THE SELF-LEARNING ORGANIZATION.

Внедрение бережливого производства является одним из перспективных направлений повышения эффективности деятельности университета. Компания, комплексно внедряющая принципы бережливого производства, может значительно повысить показатели эффективности. В статье рассматриваются проблемы внедрения принципов бережливого производства в деятельность университета, возможности повышения качества предоставляемых услуг и деятельности университета как самообучающейся организации. Самообучающаяся организация всегда будет конкурентоспособна. Принцип самообучения организации основывается на создании системы и внедрении системного мышления у членов подобной организации.

The introduction of 'lean production' is the one of the promising directions for increasing efficiency of the university activ-

ity. The company introducing principles of lean production is able to significantly improve the efficiency indicators. The article has reviewed the issue of implementation of "lean production" principles into the activity of the university as a self-learning organization. The self-learning organization will always be competitive. The principle of the organization self-learning is based on establishing the system and introduction of systematic thinking for the members of such organization.

Ключевые слова: бережливое производство, качество образования, менеджмент качества, внутренняя экспертиза, образовательный процесс, самообучающаяся организация, системный подход, знания, принципы, стандарты.

Keywords: lean production, quality of education, quality management, internal expertise, educational process, self-learning organization, system approach, knowledge, principles, standards.

Становление и благополучное развитие большинства организаций (компаний) в сформированных на сегодняшний день условиях, на наш взгляд, во многом зависит от возможности предложения потребителям товаров и услуг высокого качества, а также своевременного гибкого реагирования на меняющиеся потребности мирового рынка.

Развитие производственного потенциала самообучающейся организации, модернизация образования крайне важны и актуальны для современного образования в России. Очевидно, что разработка и внедрение новых технологий требуют огромных финансовых и интеллектуальных затрат. Выходом из сложившейся ситуации ограниченных инвестиционных ресурсов может стать использование зарекомендовавших себя в мировой практике моделей производства ведущих промышленных корпораций. В настоящее время особую актуальность приобрели инструменты и методы японского менеджмента, в частности концепция бережливого производства.

Одним из самых признанных в мировой практике способов повышения операционной эффективности предприятий без значительных финансовых вложений является создание и развитие производственной системы на основе принципов и технологий, успешно применяемых в компании Toyota, получивших название «бережливое производство». Бережливое производство (Lean Production) – методы организации производства, сформулированные во время изучения производственной системы Toyota (TPS) и в дальнейшем адаптированные к применению в практически любой сфере деятельности. Термин Lean Production, впервые примененный Джоном Крафчиком в 1988 г., означает тип производства, в котором нет ничего лишнего, в буквальном переводе обозначает стройное, сухопарое производство. В русскоязычной среде наибольшее распространение получил термин «бережливое производство».

Производственная система Lean предлагает широчайший набор подсистем и инструментов, с помощью которых можно успешно повышать эффективность производства, но основное преимущество этого подхода не в отдельных приемах или методах, а в их совокупности, выраженной как мышление в единой системе непрерывного совершенствования, которая позволяет улучшать все бизнес-процессы компании, добиваясь постоянного и устойчивого роста эффективности.

Основополагающие идеи производственной системы Lean:

- рассмотрение всех действий с точки зрения создания ценности для потребителя и борьба с действиями, не создающими ценность;
- сокращение времени от размещения заказа до доставки продукции потребителю;
- ликвидация скрытых потерь производства;
- непрерывное улучшение производства и создание самообучающейся организации.

Бережливое производство находит применение в компаниях самой различной отраслевой принадлежности во всем мире: Alcoa, DuPont, Boeing, General Electric, Caterpillar, Pratt&Whitney. По результатам исследований Института комплексных стратегических исследований в 2006–2008 гг., около 30 % промышленных предприятий России применяют технологии бережливого производства [1].

Внедрение бережливого производства является одним из перспективных направлений повышения эффективности деятельности университета. Реализация данного проекта позволит оптимизировать деятельность и обеспечить мак-

симальную прозрачность процессов, связанных с основными видами деятельности университета.

Концепция бережливого производства ориентирована на полное исключение потерь и основывается на двух принципах: системе «точно вовремя» (just-in-time) и автономизации с использованием интеллекта. Принцип «точно вовремя» заключается в поставке узлов, материалов и комплектующих на производственные линии в необходимом количестве и строго в определенный момент времени. Это означает, что производственная линия будет задавать ритм всем предыдущим процессам и формировать поток единичных изделий. Автономизация представляет собой систему защиты от нарушения стандартного течения процесса, назначение которой – автоматическая остановка работы оборудования при возникновении любых сбоев и предотвращение выпуска дефектной продукции [2].

В соответствии с концепцией бережливого производства всю деятельность предприятия можно классифицировать так: операции и процессы, добавляющие ценность для клиента, и операции и процессы, не добавляющие ценности для клиента. Следовательно, все, что не добавляет ценности для потребителя, с точки зрения бережливого производства классифицируется как потери и должно быть устранено [3].

По результатам проведенного внутреннего аудита деятельности университета было выделено несколько ключевых направлений, по которым имелся значительный потенциал повышения эффективности. В итоге в качестве приоритетных мер определены оптимизация производственной структуры, изменение системы управления ремонтной деятельностью, сокращение затрат, мотивация и развитие персонала [4].

В основе успешной реализации проекта бережливого производства прежде всего лежит изменение производственной культуры. Производственная культура – это система разделяемых членами коллектива ценностей, представлений, убеждений, обычаев, традиций, профессиональных и этических норм и правил, на которых строится деятельность университета.

Производственная культура университета объединяет в себе профессиональную, нравственную, организационную, правовую, экономическую, коммуникативную, эстетическую, экологическую, информационную культуру, включает студенческую субкультуру. Кодекс производственной культуры университета является одним из основных документов, позволяющих ориентировать каждого члена коллектива на достижение единых целей, развивать и поддерживать инициативу, воспитывать лидеров, упорядочить деловое общение и обеспечить благоприятный психологический климат.

Кодекс разработан в целях развития в сознании сотрудников и обучающихся понимания важности производственной культуры для успешной деятельности. Кодекс соответствует общепринятым этическим нормам, является основой саморегулирования поведения и деятельности всех членов коллектива, призван способствовать выполнению миссии университета.

Каждый сотрудник, разделяя миссию университетского сообщества, в профессиональной и общественной деятельности соотносит свои должностные обязанности и индивидуальную миссию с корпоративной; следуя духу университетского сообщества, принимает на себя ответственность за реализацию декларируемых целей и осознает свою причастность к успехам и неудачам университета; ориентируется на духовность, гражданственность, патриотизм, следует

нормам морали, отражающим идеалы добра, справедливости, честности и гуманизма, противопоставит коррупции и протекционизму в профессиональной среде; дорожит деловой репутацией университета, заботится о его позитивном имидже в профессиональном сообществе, не предпринимает действий, наносящих урон интересам вуза, пресекает любые попытки опорочить его честь и авторитет, обеспечивает конфиденциальность служебной информации; повышает уровень профессионального мастерства, изучает отечественный и зарубежный опыт, овладевает современными информационными технологиями, обменивается результатами исследований с коллегами и партнерами, ориентируясь при этом на цели и задачи развития университета, сохраняя и защищая его интеллектуальную собственность, уважает авторские права, считает недопустимыми подлоги и плагиат; способствует созданию в университете атмосферы доверия, доброжелательности, справедливости, уважительного отношения к достоинству и правам каждого члена коллектива, не допускает любые формы нетерпимости, дискриминации, насилия; сохраняет и преумножает традиции университета; уважает старшее поколение, поддерживает его активное участие в жизни вуза и общества; бережно относится к имуществу университета, соблюдает чистоту и порядок на рабочем месте, на кафедрах, в учебных аудиториях, лабораториях, аккуратно и исключительно в целях исполнения должностных обязанностей использует офисную технику, средства связи, транспорт, учебное и лабораторное оборудование, библиотечный фонд.

Самообучающаяся организация быстро и успешно изменяет формы своего поведения, впитывает, производит и распространяет внутри себя новое знание. Такая организация сама проектирует свое будущее, а не просто ждет, когда будущее наступит. В стенах университета рождаются и преумножаются новые знания, включая явные и неявные. Явное знание (факты, аксиоматические высказывания и символы) можно относительно легко систематизировать и передавать без существенных потерь. Неявное знание, или ноу-хау, – более сложный вид знания, который плохо поддается систематизации и передаче, требуя при этом тесного взаимодействия и длительных отношений между людьми [5].

Способность учиться и самосовершенствоваться – самое надежное конкурентное преимущество для любой компании. Одним из основных аспектов управления самообучающимся университетом является создание условий для генерирования знания, источник которых персонал. Самообучающиеся организации всегда поддерживают естественное стремление сотрудников к профессиональному росту, открыты для привнесения нового [6].

Современная успешная компания – это, прежде всего, эффективная система стимулирования персонала, направленная на повышение производительности труда. В новой системе персонал гораздо больше и лучше мотивирован: во-первых, ростом своего статуса, во-вторых, увеличением заработной платы, в-третьих, самостоятельный участок работы служит для сотрудника дополнительным стимулом, ведь в этом случае он получает шанс не только реализовать свои таланты и амбиции, но и, в конечном итоге, быть поощренным за это. Новая система устроена таким образом, что гораздо больше людей получают возможности карьерного роста.

С целью правильной оценки вклада каждого работника в общее дело разработаны ключевые показатели эффективности, от достижения которых напрямую зависит переменная часть заработной платы. Ключевые показатели

эффективности поддаются количественному измерению и считаются наиболее важными для оценки компании, структурного подразделения и работника в частности. Исходя из поставленной задачи, по каждому показателю устанавливается конкретное целевое значение.

Другим направлением, намеченным к реализации в рамках концепции бережливого производства, является сокращение затрат. Эта процедура даст прямую и видимую экономию в процессе деятельности вуза. Снизить затраты можно за счет специально разработанной программы стандартов операционной деятельности, позволяющей работникам университета не только поддерживать оптимальный режим работы, но и оперативно определять наиболее экономичные режимы работы вспомогательного оборудования без потерь в надежности.

Еще одна важная проблема, которую предстоит разрешить, это оптимизация ремонтной деятельности университета. На реализацию ремонтной программы ежегодно выделяются значительные средства, однако у руководства университета нет четкого понимания того, насколько эффективно они расходуются. Проведенный внутренний аудит выявил на местах массу проблем, начиная с этапа планирования и заканчивая расчетами с заказчиком. Решить эту задачу предлагается с помощью разработанного регламента управления ремонтной деятельностью. Ключевые позиции данной программы включают изменения организационной структуры управления ремонтами, изменение системы планирования, новый подход к определению стоимости работ и разработку методики бюджетирования ремонтов, иной уровень взаимоотношений с подрядчиками. Если раньше договоры на проведение технического обслуживания и ремонтных работ заключались, как правило, на один год, то новая система подразумевает возможность заключения с зарекомендовавшими себя подрядчиками трехлетних договоров. Заключение трехлетнего договора выгодно как подрядной организации, так и самому университету. Подрядные организации, заключив соглашение на столь длительный срок, получают уверенность в завтрашнем дне и сосредоточивают свои основные ресурсы на сотрудничестве с компанией. При этом они будут стараться выполнить все работы максимально качественно, так как три года – достаточный срок, чтобы обнаружились все недостатки работ.

Кроме того, планируется реализовать такие инструменты бережливого производства, как «кайдзен» и система «андон». На практике это выглядит так: представители всех подразделений университета ежедневно собираются вместе, обсуждая все выявленные за день проблемы и дефекты, определяют планы и очередность их устранения. Все решения фиксируются в протоколе и на специальной доске планирования, которая находится на общем обозрении. Использование такого визуального метода не только дает каждому сотруднику подразделения общее представление о том, что в нем происходит, но и позволяет более четко контролировать все принятые решения.

Можно смело утверждать: внедрение бережливого производства позволяет создать систему организации и управления разработкой продукции, производственными операциями, взаимоотношениями с поставщиками и клиентами, при которой продукция изготавливается либо услуга оказывается в точном соответствии с запросами потребителей и с меньшим числом дефектов. При этом сокращаются затраты труда, капитала и времени, сокращаются производственные площади – для неизменного объема выпуска продукции при

использовании системы бережливого производства, как правило, требуется в два раза меньше затрат труда, в два раза меньше производственных площадей и капиталовложений, в несколько раз меньше времени на разработку новой продукции и выполнение заказов, продукция производится партиями меньшего размера, снижаются процент дефектов и объемы запасов. В результате компания, комплексно внедряющая принципы бережливого производства, может значительно повысить показатели операционной эффективности: исключить перепроизводство, максимально сократить производственный цикл и запасы продукции и материалов, стабилизировать качество товара и оптимизировать трудозатраты.

Подводя итоги, можно сказать, что сегодняшняя экономическая ситуация диктует свои условия выживания для

каждого предприятия. Разработка новой модели или адаптация уже существующей, зарекомендовавшей себя концепции сопровождается возникновением большого количества проблем, которые требуют немедленного решения. Грамотно разработанная система управления основными процессами в рамках бережливого производства поможет университету в достижении всех текущих и перспективных производственных целей. Важным аспектом является то, что внедряемые инструменты бережливого производства следует адаптировать таким образом, чтобы в наибольшей степени способствовать развитию каждого отдельно взятого сотрудника, обеспечить его работу с максимальной отдачей на благо всего университета.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Кононова В. Ю. Модернизация производственных систем на российских промышленных предприятиях: современное состояние и перспективы // Российский журнал менеджмента. 2006. № 4. Т. 4. С. 119–132.
2. Оно Т. Производственная система «Тойоты». Уходя от массового производства : пер. с англ. А. Грязнова, А. Тяглова. 3-е изд., доп. и перераб. М.: Институт комплексных стратегических исследований, 2008. 208 с.
3. Джеймс П. Вумек, Дэниел Т. Джонс. Бережливое производство. Как избавиться от потерь и добиться процветания вашей компании. М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. 454 с.
4. Молдавская Е. Э. Аудит как средство менеджмента качества // Известия Южного федерального университета. Педагогические науки. 2010. № 4. С. 131–135.
5. Лунев А. П. Управление знаниями в современной организации // Каспийский регион: политика, экономика, культура. 2010. № 4 (25). С. 59–64.
6. Молдавская Е. Э. Самообучающаяся организация // Сб. науч. тр. по материалам Междунар. науч.-практ. конф. «Наука и современность». Киев, 2011. Вып. 1. С. 82–84.

REFERENCES

1. Kononova V. Yu. Modernization of production systems at the Russian industrial companies: modern state and perspectives // Russian management journal. 2006. # 4. Vol. 4. P. 119–132.
2. Ono T. Production system of Toyota. Going away from mass production: translation from english A. Gryaznova, A. Tyaglova. 3 ed., revised and amended. M.: Institute of complex strategic researches, 2008. 208 p.
3. James P. Woomeck, Daniel T. Johns. Lean production. How to avoid losses and achieve success of your company. M.: Alpine Business Books, 2004. 454 p.
4. Moldavskaya E. E. Audit as a means of quality management // News of the South Federal District. Pedagogical sciences. 2010. #4. P. 131–135.
5. Lunev A. P. Knowledge management at the modern company // Caspian region: policy, economics, culture. 2010. # 4 (25). P. 59–64.
6. Moldavskaya E. E. Self-learning organization // Collection of scientific works on the basis of materials of the International scientific and practical conference 'Science and contemporaneity'. Kiev, 2011. Issue 1. P. 82–84.

УДК 378.1

ББК 74.58:85.126

Каширина Ольга Михайловна,
соискатель каф. педагогики,
старший преподаватель каф. теории и методики
обучения изобразительному искусству и дизайна костюма
Волгоградского государственного социально-педагогического университета,
г. Волгоград,
e-mail: komdis1@rambler.ru

ХУДОЖЕСТВЕННО-ЭСТЕТИЧЕСКИЙ ВКУС КАК СРЕДСТВО СОЗДАНИЯ ЦЕЛОСТНОГО ЗНАЧЕНИЯ ВЕЩИ В ХУДОЖЕСТВЕННО-ТЕХНИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ДИЗАЙНЕРА КОСТЮМА

ARTISTIC AND AESTHETIC TASTE AS A MEANS OF CREATION OF AN INTEGRAL MEANING OF THE ITEM IN ARTISTIC AND TECHNICAL ACTIVITIES OF THE COSTUME DESIGNER

Обосновывается и описывается система заданий, направленных на формирование художественно-эстетического вкуса в учебно-профессиональной деятельности буду-

щих специалистов в области дизайн костюма. Выявляются некоторые аспекты художественно-эстетического вкуса, а также обосновывается и описывается система заданий,

направленных на его формирование в учебно-профессиональной деятельности будущих специалистов в области дизайна костюма. Логика системы заданий соответствует этапам проявления художественно-эстетического вкуса: сначала как чувственное суждение (мне нравится), затем как рациональное суждение (объясняющее, что и почему именно нравится).

The article has justified and described the system of tasks aimed at the development of the artistic and aesthetic taste in the process of the educational and professional activity of future experts in the field of costume design. Several aspects of the artistic and aesthetic taste have been revealed, as well as the system of tasks aimed at its development in the process of educational and professional activity of the future experts in the field of costume design has been justified and described. The logic of task system corresponds to the stages of manifestation of artistic and aesthetic taste: first, as a sensuous judgment (I like), then as a rational judgment (explaining, what and why you like).

Ключевые слова: художественно-эстетический вкус, дизайн костюма, материаловедение, творческие задания, педагогическая модель, неутилитарное созерцание, чувственное воображение, рациональное суждение, многоаспектность оценки целостного значения вещи, утилитарность, интегративность, семантическая функция, статусно-престижные запросы.

Keywords: artistic and aesthetic taste, costume design, materials science, creative assignments, pedagogical model, non-utilitarian contemplation, sensuous imagination, rational judgment, multidimensional assessment of the holistic value of the item, utility, integrity, semantic function, status and prestige demands.

Высокий уровень профессионального мастерства дизайнера проявляет себя в умении создать целостное значение вещи, т. е. достичь нерасторжимого единства технического и эстетического решения (утилитарного и возвышенного, обыденного и прекрасного). Основой единства этих двух решений и средством поиска гармоничного соотношения утилитарного и эстетического является художественно-эстетический вкус. В статье рассматриваются некоторые аспекты его формирования в учебно-профессиональной деятельности будущих специалистов в области дизайна костюма.

Понятие художественно-эстетического вкуса является интегративным, так как представляет собой единство возможностей художественного и эстетического. Эстетическая составляющая проявляет себя в способности почувствовать и оценить красоту объектов как художественной, так и утилитарной сферы. Она позволяет дизайнеру в процессе художественно-технического проектирования эстетизировать утилитарную полезность вещи. Художественная составляющая вкуса проявляет себя в умении наделить продукт дизайнерской деятельности характеристиками художественного образа: целостностью и семантической функцией формы, которые необходимы для выражения культурно-информационного значения, являющегося носителем статусно-престижных запросов потребителя.

Таким образом, художественно-эстетический вкус, направленно формируясь в процессе обучения в качестве элемента профессиональной деятельности, позволяет студенту овладеть не просто технической или проектной де-

ятельностью, а именно художественно-технической. Без него неэффективен процесс создания целостного значения вещи (включающего ее содержательную полезность и культурно-информационное значение), ибо этот процесс становится непрогнозируемым в силу того, что зависит только от индивидуально-природных задатков и не обеспечен необходимыми профессионально эффективными знаниями и навыками.

Художественно-эстетический вкус, как и любая разновидность вкуса, проявляет себя поэтапно: вначале как чувственное суждение (мне нравится), а затем чувственное суждение переходит в рациональное (объясняющее, что и почему именно нравится). В контексте художественно-проектной деятельности дизайнера рациональное суждение имеет свою специфику. Оно не может ограничиться только формальными характеристиками конкретного изделия. Рациональное суждение должно включать в себя осознание связи утилитарно-полезного с культурно-информационной составляющей целостного значения вещи. Определение и оценка этой связи требуют от дизайнера проведения специального анализа, касающегося статусно-престижных запросов. Такой анализ – важная составляющая художественно-проектной деятельности, без которой невозможно создание конкурентоспособного продукта, обладающего потребительской ценностью. Это связано с тем, что для современного потребительского рынка утилитарная полезность вещи важна, но недостаточна, потому что в процессе выбора между многими одинаково полезными вещами покупатель ориентируется именно на свои статусно-престижные запросы, обусловленные его принадлежностью к той или иной социальной группе. Потому в процессе художественно-технического проектирования дизайнеру необходимо учитывать специфику социального фона, определяющего статусно-престижные запросы.

С точки зрения современного дизайна культурно-информационное значение вещи даже важнее, чем ее содержательная полезность. Об этом свидетельствует существование такой разновидности потребительского рынка, как «рынок удовольствия», или, как его еще называют, «рынок эмоциональных покупок». Чтобы соответствовать его требованиям, дизайнеры делают акцент на оригинальности формальных признаков вещи (фактура, пластика, цвет и пр.), для них приоритетным является впечатление от изделий, их эффективность, а не содержательная полезность. «Американские психологи утверждают, что при эмоциональных покупках не действуют критерии полезности, надежности, преобладают образные ассоциативные моменты» [1, с. 32].

В контексте вышесказанного владение художественно-эстетическим вкусом является не просто важным, а насущно необходимым для создания конкурентоспособного продукта, обладающего высокой потребительской ценностью.

Педагогическая модель формирования художественно-эстетического вкуса будущих специалистов в области дизайна костюма включает в себя три блока: целевой, содержательный и результативно-оценочный. Практическая направленность учебной дисциплины «Материаловедение», в рамках которой реализуется педагогическая модель, не предполагает теоретического освоения художественно-эстетических нормативов, способствующих образованию художественно-эстетического вкуса. Потому формирование представлений о них осуществляется в процессе учебно-профессиональной деятельности студентов. С этой целью в контекст предметного содержания «Материаловедения», раскрывающего технологические и декоративные свойства

тканей, вводятся художественные компоненты. Это позволяет сделать система заданий, описание которых дается далее.

Система заданий, представляющих содержательный блок педагогической модели, направлена на то, чтобы дать студенту возможность постепенно, пошагово (в два этапа) овладеть характеристиками художественно-эстетического вкуса. Стержневой основой процесса его формирования стали четыре задания:

– *задание на неутилитарное созерцание*. Формирует у студентов представление о нормах художественно-эстетического вкуса посредством образования устойчивых эмоционально-сенсорных реакций эстетической направленности и чувственного воображения;

– *задание на чувственное воображение*. Предоставляет возможность получения опыта самонаблюдения, являющегося первичным опытом освоения художественно-эстетического вкуса;

– *аналитическое задание на выявление модных тенденций*. Направлено на формирование у студента установки на восприятие визуальной формы и ее содержания как неразрывного целого, переводит чувственное восприятие костюма на уровень умственного восприятия (на когнитивный уровень), предоставляя студенту возможность понятийно оформить чувственное суждение, определить культурно-информационное значение элементов дизайнерского образа;

– *задание на многоаспектность оценки целостного значения вещи* (первый аспект – оценка содержательной полезности вещи в контексте ее целостного значения, второй аспект – оценка культурно-информационного значения вещи в контексте ее целостного значения, третий аспект касается индивидуального стиля того модельера, образец изделия которого взят в качестве визуального материала для анализа). Это задание актуализирует художественно-эстетический вкус студента и вырабатывает навык осознания соотношения различных аспектов дизайнерской деятельности в контексте целостного результата.

Этим четырем основополагающим заданиям сопутствуют творческие задания на комбинирование, акцентирование, схематизацию, типизацию, которые позволяют на практике в процессе работы с тканями проявить собственный уровень художественно-эстетического вкуса, реализуя свои способности восприятия, понимания и оценки культурно-информационного значения и содержательной полезности проектируемого изделия.

Приведем фрагменты нескольких занятий, иллюстрирующих вышеназванные задания. Например, творческое занятие на комбинирование, которое готовит студентов к заданию на неутилитарное созерцание. Оно может выполняться с использованием разных типов тканей или разновидностей одной и той же ткани, комбинирование производится методом муляжа (или метода наковки), благодаря которому ткань диктует форму моделям, т. е. материал определяет форму. Многие мастера моды пользуются этим методом, утверждая, что пластичность материала, изгибы складок диктуют им образы будущих моделей, доводя гармонию материала и художественно-образное решение каждой модели до совершенства. Это задание выполняется в два этапа, которые по характеру получаемого студентами опыта и знаний можно определить как технологический и художественно-проектный.

На первом (технологическом) этапе студенты знакомятся с технологическими свойствами ткани. Например, если шерстяная ткань отталкивает воду, в этом надо убедиться на собственном опыте, слегка намочив ее и посмотрев,

насколько быстро впитывается вода, или, чтобы убедиться в том, что шерстяная ткань не слишком мнется, достаточно поместить ее в руках и посмотреть. Таким образом, на технологическом этапе выполнения задания студентам на практике осваивают все возможные свойства ткани.

На втором (художественно-проектном) этапе задание усложняется тем, что необходимо наделять эти уже освоенные свойства ткани (в данном примере шерстяной) каким-либо семантическим значением, т. е. ввести в контекст образа, тем самым фактически студенты получают первичный опыт художественного проектирования. Из разных видов шерстяной ткани (твид, креп, чистошерстяные, полшерстяные, мохер, сукно, биоэластичный креп-габардин, крепдешин и пр.) им необходимо выбрать два или три с тем, чтобы методом муляжа условно создать какой-либо образ, т. е. выразить какой-либо смысл. Это дает возможность научиться чувствовать технологические особенности тканей как средства выражения какого-либо значения. Двухэтапность выполнения задания упрощает студентам задачу, потому что технологический этап освоения свойств тканей, когда нужно самим все попробовать, отличается необычайной эмоциональной и увлекательной атмосферой. Студентам интересно пробовать свойства тканей, у них есть возможность делиться впечатлениями. Но при этом им предлагается вести отчет своим действиям в письменной форме, что позволяет сохранять необходимую строгость и упорядоченность учебной деятельности.

Творческое задание на комбинирование готовит студентов к заданию на неутилитарное созерцание, направленное на образование устойчивых эмоционально-сенсорных реакций эстетической направленности и формирование чувственного воображения. Чтобы реакции такого рода могли возникнуть, необходимо дать студентам опыт неутилитарного восприятия такого утилитарного объекта, как ткань. Потому в учебно-профессиональную деятельность студентов необходимо ввести художественный компонент. Студентам предлагается визуальный ряд, состоящий из художественных образов. Это могут быть портреты или сюжетные картины с ярко выраженным персонажем, одеяние которого выписано подробно и реалистично. В этом качестве, например, можно использовать картины художников голландской школы XVII в. (так называемых «малых голландцев») или венецианских художников Высокого Возрождения, а также книжные иллюстрации. Перед студентами ставится задача определить, как технологические особенности ткани соотносятся с художественным образом. Сам по себе такой образ является образцом художественно-эстетического вкуса, потому что является примером высокого классического искусства. Задание также выполняется поэтапно.

Первый этап – определение характеристик образа и характеристик ткани его одежды, т. е. содержательной полезности ткани. Определение свойств ткани на глаз для студентов – дизайнеров костюма не является сложным, так как, выполняя задание на комбинирование, они знакомятся со всеми основными разновидностями тканей и эмпирически их осваивают. Потому визуального восприятия достаточно для того, чтобы определить, легкая или тяжелая ткань, формоустойчивая или легко сминаемая, мерцающая, блестящая или, наоборот, неприметная, деликатная и т. п. Для определения характеристик художественного образа достаточно вербализовать полученное от него впечатление.

Второй этап выполнения задания на неутилитарное созерцание требует от студентов соотнесения характеристик

содержательной полезности с особенностями художественного образа, т. е. необходимо посмотреть на технологические особенности ткани как на средство визуальной выразительности.

Задание на чувственное воображение завершает процесс формирования чувственного суждения и подводит студентов к тому, что И. Кант называл «удовольствие рефлексии» [2, с. 373], т. е. переключает их внимание на самонаблюдение, являющееся первым признаком рефлексивной деятельности человека. В ходе выполнения задания на чувственное воображение студентам предлагалось определить меру удовольствия от восприятия художественных образов. Визуальный ряд должен включать в себя те произведения живописи, которые ярко иллюстрируют важнейшие эстетические категории (возвышенное, прекрасное, безобразное, комическое и пр.).

С одной стороны, это задание формирует у студентов эстетическую нормативность эмоционально-сенсорных реакций, с другой стороны, наблюдая за собственным восприятием и ощущениями, они учатся определять собственную меру удовольствия от восприятия живописных образов. Задание выполняется в два этапа. На первом этапе определяются характеристики образа и визуальных особенностей ткани, а на втором этапе эти характеристики соотносятся. От задания на неутилитарное созерцание это задание отличается тем, что, находя характеристики образа, студенты тем самым фактически определяют для себя эстетические нормы прекрасного, безобразного, комического и пр. А нормативность в чувственных суждениях есть важнейший признак проявления художественно-эстетического вкуса.

Аналитическое задание на выявление модных тенденций. Умение ориентироваться в модных тенденциях является частью профессиональной культуры дизайнера костюма, соответственно и студентов, овладевающих этой профессией. Это задание дает студентам возможность получить навыки осмысления своих эмоционально-сенсорных реакций и эстетических предпочтений именно профессиональным понятийным языком.

Студентам предлагается оценить выразительные возможности тканей, ставших основой дизайнерских образов, с точки зрения статусно-престижных запросов потребителей.

На первом этапе выполнения задания студенты определяют культурно-информационное значение предлагаемых для анализа дизайнерских образов, удовлетворяющее статусно-престижные запросы потребителей. Оно включает в себя общекультурные и частнокультурные характеристики.

Аналитический характер задания соответственно требует материал для анализа, который студенты могут готовить самостоятельно или который предоставляется самим преподавателем на занятии. Представляется, что наиболее предпочтительным является самостоятельное знакомство студентов с содержательной основой модных тенденций, так как умение ориентироваться в информации и находить нужную впоследствии будет необходимо им в профессиональной деятельности. Задача преподавателя заключается лишь в подсказке. Например, стиль «гирли» (Girlie-Look): общекультурная тенденция в контексте стиля представлена тем содержанием, которое включает в себя понятие «цивилизация молодых», оно соответственно и предопределило специфику ее идеалов (тинейджерство, сексуальность). Частнокультурной в контексте стиля «гирли» стала специфика потребностей, интересов и образа жизни молодежной

аудитории, так как он в основном ориентировался на их потребности.

Определив на первом этапе теоретическую основу культурно-информационного значения, ставшего основой художественно-технического проектирования стиля «гирли», студенты на втором этапе определяют виды тканей, которые могли бы удовлетворить статусно-престижные запросы такого рода. Осуществляя это действие, они должны ориентироваться на частнокультурные характеристики, т. е. образ жизни и интересы молодежной аудитории, которая может быть разного уровня материального достатка, но требования к ткани в контексте стиля «гирли» предъявляются одинаковые: с высокой формоустойчивостью, износостойчивостью, немаркие, практичные, гигиеничные. И на втором этапе выполнения задания студенты определяют, какие виды тканей соответствуют такого рода запросам. Это могут быть хлопок, лен, тонкий трикотаж с эластичными волокнами, плащевые, джинсовые ткани, искусственная и натуральная кожа, толстый трикотаж, драп, твид, замша, шотландка, трикотаж с лайкрой, жатые плащевые ткани, ткани, имеющие экологические компоненты, хлопчатобумажные, хлопчатобумажные с жатым эффектом.

На третьем этапе выполнения аналитического задания студентам предлагается видеоряд, составленный из дизайнерских образов стиля «гирли». Опираясь на знания, полученные на первом и втором этапе выполнения аналитического задания, они определяют то семантическое значение, которое получает ткань в контексте того или иного дизайнерского образа.

Аналитическое задание на выявление модных тенденций имеет теоретический характер, потому для большей эффективности его необходимо дополнить практическим творческим заданием на схематизацию, которое также выполняется муляжным методом в два этапа. На первом этапе в ходе анализа общекультурных и частнокультурных характеристик предложенного преподавателем стиля моды выделяется одна самая характерная его черта. На втором этапе подбирается вид ткани, технологические и декоративные характеристики которой могут выразить эту характерную черту, а затем, используя метод накладки, студенты формируют образ, создающий необходимое впечатление.

Задание на многоаспектность оценки целостного значения вещи – одно из самых сложных. Студентам предлагается оценить три аспекта целостного значения: первый аспект – оценка содержательной полезности вещи в контексте ее целостного значения; второй аспект – оценка культурно-информационного значения вещи в контексте ее целостного значения (с точки зрения соответствия статусно-престижным запросам); третий аспект – оценка индивидуального стиля модельера в контексте целостного значения вещи. Четыре варианта анализа необходимы для того, чтобы студент мог сформировать профессиональную позицию, определяющую его точку зрения на продукт дизайнерской деятельности, определенный способ его понимания, трактовки. Выполняя это задание, студенты фактически учатся «прочитывать» дизайнерский образ как текст, наделяя при этом технологические особенности ткани (фактуру, цвет, рисунок и пр.) смыслами, определяющими ее потребительскую ценность с точки зрения соответствия статусно-престижным запросам. Информация для «чтения» – это собственные эмоционально-сенсорные реакции студента, его эстетические предпочтения, осмысленные в контексте визуальных норм, предзаданных стилевыми предпочтениями, удовлетворяющими статусно-престижные запросы той или иной группы общества.

Таким образом, вышеописанная система заданий формирует у студентов, изучающих «Материаловедение», различные характеристики художественно-эстетического

вкуса и вырабатывает навыки художественно-технического проектирования целостного значения продукта дизайнерской деятельности.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Рунге В. Ф., Сеньковский В. В. Основы теории и методологии дизайна : учеб. пособие. М.: МЗ-Пресс, 2003. 252 с
2. Бычков В. В. Эстетика. М.: Гардарики, 2004. 556 с.
3. Козлова Т. В. Костюм. Теория художественного проектирования : учебник для вузов. М.: МГТУ им. А. Н. Косыгина, 2005. 380 с.
4. Лановенко О. Художественное восприятие: опыт построения общетеоретической модели. Киев, 1987. 382 с.
5. Малыгина Е. М. Развитие художественно-эстетического вкуса студентов [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.portalus.ru> (дата обращения: 11.11. 2011).

REFERENCES

1. Runge V. F., Senkovsky V. V. Fundamentals of the theory and methodology of design: textbook. M.: M3-Press, 2003. 252 p.
2. Bychkov V. V. Aesthetics. M.: Gardariki, 2004. 556 p.
3. Kozlova T. V. Costume. Theory of creative design: textbook for higher school. M.: MGTU named after A. N. Kosygin, 2005. 380 p.
4. Lanovenko O. Artistic perception: experience of creation of the general theoretical model. Kiev, 1987. 382 p.
5. Malygina E. M. Development of artistic and aesthetic taste of students [Electronic resource]. Access mode: <http://www.portalus.ru> (date of viewing: 11.11. 2011).

УДК 378
ББК 74.58

Цыннова Валентина Васильевна,
соискатель каф. педагогики,
доцент каф. графики и дизайна
Волгоградского государственного социально-педагогического университета,
г. Волгоград,
e-mail: volva54@list.ru

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ АССОЦИАТИВНО-ОБРАЗНОГО МЫШЛЕНИЯ СТУДЕНТОВ ХУДОЖЕСТВЕННО-ГРАФИЧЕСКИХ СПЕЦИАЛЬНОСТЕЙ В ВУЗЕ

SOME ASPECTS OF FORMATION OF THE ASSOCIATIVE-CREATIVE THINKING OF THE STUDENTS OF THE ART AND GRAPHIC SPECIALTIES IN HIGH SCHOOLS

Проанализированы особенности подготовки специалистов художественно-графического профиля путем формирования ассоциативно-образного мышления, что дает возможность приобрести необходимый опыт решения профессионально-творческих задач. Рассматривается система средств, обеспечивающих формирование ассоциативно-образного мышления студентов художественно-графических специальностей в вузе. Выявлена его сущность и дано определение ассоциативно-образного мышления именно специалистов художественно-графического профиля, что, дополняя традиционную систему обучения, может внести необходимые коррективы и повысить эффективность профессиональной подготовки.

The paper has analyzed the peculiarities of training of the art-graphic specialists through the formation of associative and creative thinking that makes it possible to acquire the necessary experience in solving professional and creative tasks. The system of ensuring the formation of associative and creative thinking of students of the art and graphic disciplines at high schools has been reviewed. Its essence has been revealed; and the associative and creative thinking of profes-

sional art-graphic specialists has been defined, that complementing the traditional system of training can incorporate the necessary adjustments and improve the effectiveness of training.

Ключевые слова: ассоциативно-образное мышление, творческий процесс, изобразительные навыки, образность мышления, художественно-графические специальности, профессиональная подготовка, художник-график, дизайнер-график, образ-метафора, образ-метабола, архетип, кенотип.

Keywords: associative and creative thinking, creative process, art skills, creativity of thinking, art and graphic specialties, professional training, graphic artist, graphic designer, image-metaphor, image-metabolite, archetype, kenotype.

Организация подготовки специалистов художественно-графического профиля на настоящий момент не в полной мере соответствует практике их профессиональной деятельности. Это связано с тем, что используемые

в процессе обучения традиционные подходы, методы, типовые профессиональные задачи, сложившись в иной социокультурной ситуации, в контексте современного состояния жизни общества и рынка труда утратили свою прежнюю эффективность. Они направлены на формирование у студентов практических навыков овладения художественным языком графики, основное внимание уделяется анализу изобразительно-грамматических элементов этого вида искусства, но при этом не формируются навыки поиска образных решений, учитывающих разнообразие эстетических предпочтений потребителей. Не учитывается также специфика творческого процесса специалистов художественно-графического профиля, которая заключается в необходимости преодолевать разрыв между предопределенностью условий поставленной информационной задачи и интуитивно-эмоциональным, а потому непредсказуемым творческим процессом, т. е. необходимо интегрировать в единство целого априори несовместимое – устойчивую предсказуемость содержания и спонтанность поиска формы его выражения.

В статье речь идет об ассоциативно-образном мышлении, процесс формирования которого, с нашей точки зрения, дополнив традиционную систему обучения студентов художественно-графических специальностей в вузе, может внести в нее необходимые коррективы и повысить эффективность профессиональной подготовки.

Этому вопросу в последние годы уделяется все больше внимания, в частности С. Г. Ажгихина, Д. В. Брагина, М. Н. Марченко, О. И. Олонцева, Л. М. Тухбатуллина также полагают, что источником повышения эффективности профессиональной подготовки является формирование творческих компонентов профессиональной деятельности путем выработки профессионального мышления, например художественно-образного, художественно-творческого или ассоциативно-образного.

С нашей точки зрения, особенности подготовки специалистов художественно-графического профиля должны определяться вышеназванной спецификой творческого процесса, это значит, что обучение необходимо осуществлять по двум направлениям: 1) формирование практических изобразительных навыков; 2) овладение творческим опытом поиска визуальных решений задач, обладающих информационной определенностью.

Существующая в художественно-графическом образовании система обучения обладает достаточными возможностями для эффективной профессиональной подготовки специалистов этого профиля по первому из вышеназванных направлений, тогда как второе направление еще недостаточно обеспечено арсеналом педагогических средств, позволяющих студентам овладеть той спецификой творческого процесса, которая присуща именно специалистам художественно-графического профиля. Формируя в процессе их профессиональной подготовки ассоциативно-образное мышление, получаем возможность дать необходимый опыт решения профессионально-творческих задач.

Ассоциативность является мощным катализатором поиска новых идей, образов, она выражает себя в умении найти корреляты чувственного и интеллектуального компонентов познания. Это дает возможность определить адекватное соотношение компонентов информационного сообщения, являющегося исходной основой профессиональной деятельности дизайнера-графика и художника-

графика, с объектами реальной действительности и эстетическими предпочтениями и ожиданиями потребителя. Образность мышления позволяет достичь единства разнородных компонентов в целостное видение визуальной формы, которая облегчает восприятие конечного продукта художественно-графической деятельности специалиста этого профиля.

Вышеназванные возможности ассоциативно-образного мышления позволяют считать его творческим компонентом профессиональной деятельности специалистов художественно-графического профиля, адекватным специфике присущего им творческого процесса, так как этот тип мышления обладает необходимыми характеристиками для преодоления разрыва между предопределенностью условий поставленной информационной задачи и интуитивно-эмоциональным, непредсказуемым творческим процессом. Ассоциативный аспект этого типа мышления посредством возникающих случайных связей – ассоциаций – выступает механизмом «сборки» образной формы выражения информационного сообщения, тогда как его образный аспект способствует достижению того уровня обобщения всех составляющих компонентов, на котором возникает качество целостности.

В психолого-педагогической литературе, а также в исследованиях по искусствоведению и эстетике достаточно полно изучены типы мышления, необходимые для создания продукта художественной деятельности. Имеется в виду художественное, образное, ассоциативное мышление (Е. Я. Басин, Г. Л. Головинский, Л. С. Коршунова, Н. А. Кушаев, В. Д. Остролинский, В. И. Петрушин, Л. А. Рапацкая, Г. М. Цыпин, П. М. Якобсон и др.). Но в контексте профессиональной подготовки студентов художественно-творческих специальностей вышеперечисленные типы оказываются недостаточными, что подтверждается наличием научных исследований, посвященных интегративным разновидностям мышления: художественно-творческого, художественно-образного, ассоциативно-образного (И. Г. Дымова, И. А. Лескова, О. И. Олонцев и др.).

В контексте профессиональной деятельности специалистов художественно-графического профиля *ассоциативно-образное мышление* можно определять как основанный на ассоциациях процесс переработки информации утилитарного значения в эстетически или художественно значимую информацию, выражающую в соответствии с логикой образа существенные признаки объектов (их частей, процессов, явлений) и их структурную взаимосвязь.

В художественном творчестве существует целый спектр образов, требующих от автора и зрителя повышенной ассоциативности в процессе их восприятия и понимания, владение которым может обеспечить будущему специалисту творческую свободу в процессе решения профессиональных задач. В процессе формирования ассоциативно-образного мышления будущих специалистов художественно-графического профиля наиболее продуктивными являются две группы образов: 1) образ как простое сравнение, образ-метафора, образ-метабола; 2) архетип – тип – кенотип. Их особое значение для процесса формирования ассоциативно-образного мышления студентов определяется тем обстоятельством, что создание образов, входящих в вышеназванные группы, требует от автора повышенной ассоциативности, восприимчивости,

гибкости. Потому проектирование такого рода образов в учебно-профессиональной деятельности будет способствовать формированию этого типа мышления.

Рассмотрим более подробно первую группу образов, выделив те характеристики, которые являются наиболее значимыми в процессе формирования ассоциативно-образного мышления студентов.

Образ как сравнение. Сравнение представляет собой такое уподобление одного явления другому, которое подчеркивает их общий признак. Любое сравнение состоит из двух частей: из сравниваемой и сравнивающей. Между ними – признак сходства, связывающий две части в целостность образа. Возникает схема проектирования образа-сравнения: *объект сравнения – признак сходства – результирующий образ сравнения.*

В профессиональной деятельности специалиста художественно-графического профиля первый компонент схемы объект сравнения предопределен изначально, т. е. он является данностью. В этом качестве выступает предлагаемое заказчиком информационное сообщение, для которого дизайнер-график или художник-график должен создать образную форму выражения.

Второй компонент схемы – признак сходства – также отчасти предопределен потребностями заказчика, т. е. тем, что является для него наиболее значимым в предложенном для образного преобразования информационном сообщении. Но в то же время «признак сходства» представляет собой результат анализа художником этого сообщения. Анализ ему необходим для выявления *тематики мотива сравнения* (звериный, космический, растительный или бытовой мотив).

В процессе проектирования образа-сравнения от его создателя требуется гибкость, т. е. готовность к изменениям предзаданной информационным сообщением характеристики, и восприимчивость, т. е. чувствительность к необычным деталям, противоречиям и неопределенности, а также готовность быстро переключаться с одной идеи на другую. А гибкость и восприимчивость есть характеристики творческого компонента деятельности. Выбирая тематику мотива сравнения, специалист художественно-графического профиля должен также учесть еще и эстетические предпочтения потребителя, на которого рассчитано информационное сообщение заказчика.

Третий компонент схемы – результирующий образ сравнения – представляет собой продукт творческой деятельности. Он является образным подобием информационного сообщения, предложенного заказчиком, и возникает как результат его образного преобразования, что требует от автора проявления умения быть оригинальным, а это умение является еще одной характеристикой творческой деятельности.

В целом, проектирование второго и третьего компонента схемы объект сравнения – признак сходства – результирующий образ сравнения предполагает активизацию форм внутренней активности: ассоциативности и воображения. Потому включение в учебно-профессиональную деятельность студентов художественно-графического профиля заданий на проектирование образов-сравнений будет способствовать формированию ассоциативно-образного мышления.

Образ-метафора также возникает как результат сравнения. А это значит, он содержит в себе те же компоненты: объект сравнения – признак сходства – результи-

рующий образ сравнения. Но метафора, в отличие от образа-сравнения, предполагает не аналогию между первым и третьим компонентом схемы, а их *тождество*. В этом сила воздействия метафорического образа и сложность его создания, так как уподобление по аналогии проектируется проще. Это обусловлено тем, что связь по аналогии объекта сравнения и результирующего образа-сравнения создает ситуацию, в которой они дополняют друг друга, не теряя при этом своей автономности, тогда как тождество создает совершенно иную ситуацию, потому что образ, привлекаемый для сравнения (третий компонент схемы), в метафоре разворачивается в совершенно самостоятельную картину, связанную часто только одним каким-нибудь признаком с тем предметом, который вызвал сравнение. Потому, проектируя образ-метафору, специалист художественно-графического профиля оказывается в ситуации, когда ему необходимо усилить отдельные характеристики результирующего образа-сравнения, т. е. третьего компонента схемы, настолько, чтобы инициировать у зрителя процесс присвоения свойств, качеств исходного объекта.

Для того чтобы осуществить необходимый для проектирования образа-метафоры процесс присвоения, нужно учесть, что метафора может быть понята как «миниатюрная театральная-художественная композиция, ситуативно раскрывающая идейное содержание признака или комплекса значений ментального уровня, которые никаким другим способом не могут быть переданы» [1, с. 28]. В этом определении ключевым для процесса проектирования образа-метафоры является слово «ситуативно». Это значит, что дизайнер-график или художник-график, усиливая те или иные характеристики первого компонента схемы, т. е. объекта сравнения, должен инициировать в восприятии зрителя его ассоциативную связь с ситуацией, в которой эти характеристики проявляют себя. Потому, анализируя исходное информационное сообщение, специалист художественно-графического профиля в качестве признака сходства (второй компонент схемы) должен выявлять не тематику мотива сравнения, а его *коннотативное значение*, под которым имеется в виду не прямое значение, учитывающее стереотипы восприятия и жанровые конвенции, а также формирующее сходство, предлагающее зрителю новые перспективы и направления для сопоставления.

Новые перспективы и направления, возникающие у зрителя для сопоставления, обусловлены тем, что коннотативное значение отражает не сам предмет или явление действительного мира, а некое общераспространенное отношение к нему, т. е. устойчивое эмоционально-оценочное значение. Например, коннотативный признак глагола «пилить» – монотонность, а общепризнанными коннотативными признаками слова «ветер» являются быстрота и непостоянство. Эмоционально-оценочное значение коннотата, несмотря на свою общепринятость, является субъективным, что и создает предпосылку присвоения зрителем в процессе восприятия образа свойств, качеств исходного объекта.

Таким образом, используя в качестве признака сходства (второго компонента схемы) коннотаты, специалист художественно-графического профиля, проектирующий визуальную метафору, имеет возможность создать предпосылку для ассоциативного моделирования в сознании зрителя ситуативной репрезентации результирующего

образа-сравнения (третьего компонента вышеназванной схемы), благодаря чему он обретает самостоятельное значение, автономное от исходного объекта сравнения (первого компонента схемы), т. е. образ становится метафорой.

Проектирование визуального образа-метафоры в процессе учебно-профессиональной деятельности студентов художественно-графического профиля актуализирует сущностную характеристику ассоциативно-образного мышления – коррелятивность чувственного и интеллектуального компонентов восприятия и познания, тем самым в процессе его создания осуществляется формирование данного типа мышления.

Образ-метабола. Метабола как тип художественного образа близка по своей структуре метафоре. Она содержит в себе те же компоненты: объект сравнения – признак сходства – результирующий образ сравнения. Но если в метафоре третий компонент схемы (результирующий образ сравнения) является главным и все преобразующие действия дизайнера-графика или художника-иллюстратора направлены на создание самостоятельного визуального образа, тождественного исходному информационному сообщению, то в метаболе главным является второй компонент схемы – признак сходства. Для двух рассмотренных выше типов образа (образ-сравнение и образ-метафора) этот компонент был промежуточным. Он был представлен тематикой мотива сравнения или коннотативным значением, которые необходимы были лишь для осуществления перехода от первого компонента схемы к третьему (т. е. от исходного объекта сравнения к результирующему образу сравнения). Для метаболы, наоборот, этот промежуточный компонент становится центральным, он объединяет удаленные друг от друга первый и третий компоненты схемы (исходное сообщение и результат его преобразования).

Пример литературной метаболы: «море, что зажато в клювах птиц, – дождь» или «небо, помещенное в звезду, – ночь» [2]. В литературе метабола возникает, когда исходное и результирующее понятия (первый и третий компонент схемы) взаимообращаются через промежуточный компонент. В метаболе его самостоятельность обеспечивает их непрерывный переход. В вышеприведенных примерах море переходит в дождь через клюв птиц, небо – в ночь через звезду. Благодаря такому взаимообращению первого и третьего компонентов возникает «целостный образ, не делимый надвое, но открывающий в себе несколько измерений» [2]. Примером визуальных метабол могут быть образы, включающие оптические иллюзии или сюрреалистические образы. Но в контексте художественно-графической деятельности проектирование визуального образа-метаболы осложнено тем обстоятельством, что в качестве исходного объекта выступает не образ, а информационное сообщение. Потому дизайнеру-графику или художнику-графику сначала необходимо его преобразовать в образ, с тем чтобы исходное информационное сообщение смогло стать объектом сравнения.

Сложность образа-метаболы заключается в том, что он, фактически, представляет собой соединение трех разнородных образов. Механизмом соединения являются *творческие ассоциации*, которые представляют собой новые комбинации, отличающиеся от реального жизненного опыта. Вышеприведенные литературные примеры («море, что зажато в клювах птиц, – дождь», «небо, по-

мещенное в звезду, – ночь») наглядно это иллюстрируют, так как противоречат реальному опыту: море не может быть зажато в клюве птицы, так же как воздушный океан, именуемый небом, не может быть помещен в звезду. Тем не менее, соединенные творческими ассоциациями в целостный образ, они наглядно выражают смысл. Создание творческих ассоциаций требует от специалиста художественно-графического профиля овладеть умением генерировать ассоциации, отличающиеся оригинальностью, новизной и подвижностью, т. е. владения ассоциативно-образным мышлением.

Овладение проектированием образов, составляющих **вторую группу** (архетип – тип – кенотип), позволяет студентам освоить умение формировать художественно-эстетический контекст утилитарных объектов и умение находить собственную художественно-эстетическую интерпретацию утилитарных объектов. Это обусловлено тем, что образы этой группы содержат в себе синтез целого ряда типических характеристик, присущих разным явлениям или людям. Такой синтез требует умения обобщать и находить взаимосвязь конкретного и общего, что крайне необходимо специалисту художественно-графического профиля, так как его профессиональная деятельность связана с необходимостью создания визуальной интерпретации информационного сообщения, его перевода на общепонятный язык, ориентируясь на потребности заказчика и конкретную группу потребителей.

Архетип. Важность обращения к архетипическим образам в процессе художественно-графического проектирования обусловлена тем обстоятельством, что они инвариантны и содержат в себе коллективный опыт общечеловеческого значения, благодаря чему легко воспринимаются зрителем и обладают огромной силой воздействия. Потому соотнесение дизайнером-графиком или художником-графиком проектируемого образа с архетипом обеспечивает его успешность и значимость.

«Архетипические образы всегда сопровождали человека, они являются источником мифологии, религии, искусства» [3, с. 23]. Это обстоятельство облегчает процесс их субъективного присвоения зрителем в силу того, что диапазон ассоциаций широк (мифологические, религиозные, художественные образы), потому в той или иной мере имеет возможность быть созвучным индивидуальности каждого.

Процесс соотнесения образа, проектируемого в художественно-графической деятельности, с архетипом также может быть осуществлен по трехкомпонентной схеме, сходной с той, которая использовалась для образов первой группы: *объект соотнесения – признак архетипического сходства – результирующий образ.*

В качестве объекта соотнесения выступает информационное сообщение, что обусловлено спецификой профессиональной деятельности специалистов художественно-графического профиля. На основе его анализа выделяется признак архетипического сходства, т. е. художник путем анализа выявляет характеристику, подлежащую визуализации, затем выбирает из спектра архетипических образов наиболее близких. Процесс выбора требует актуализации форм внутренней активности (ассоциативности и воображения). Соотнесение выбранной характеристики проектируемого образа с архетипом позволяет определить: а) смысловой контекст, в пределах которого он остается действенным; б) диапазон ассоциативного поля, порож-

даемого соотношением с архетипом; в) направленность эмоционально-рефлексивных реакций зрителя, потому что инвариантность, свойственная архетипическим образам, предопределяет эмоциональную окраску их восприятия и диапазон возможных интерпретаций.

Результирующий образ возникает на основе выделенного путем анализа информационного сообщения признака архетипического сходства, который центрирует разнокомпонентную среду, из которой возникает будущий образ. В нее, помимо признака архетипического сходства, входит:

- субъективное представление художника о той культурной среде, к которой обращено информационное сообщение заказчика (в учебно-профессиональной деятельности эту функцию выполняет учебное задание, данное преподавателем);

- индивидуально-технические возможности художника в области профессиональной деятельности, т.е. уровень технического мастерства, определяющий возможности воплощения проектируемого образа.

Таким образом, в процессе художественно-графического проектирования на основе признака архетипического сходства художник интегрирует эту разнокомпонентную среду в целостность образа, т.е. как бы «достраивает» до целого. Потому в работе с архетипом в большей мере оказывается востребована образная составляющая ассоциативно-образного мышления.

Тип. Типический образ имеет тесную связь с архетипическим в силу того, что и тот и другой возникают в процессе удержания общего в явлениях и отбрасывания различного, индивидуального. Потому они имеют возможность представлять целостный опыт разного масштаба и уровня. Но если архетипические образы концентрируют в себе коллективный бессознательный опыт, то типические образы в большей мере возникают в результате осмысления, анализа, обобщения различных явлений жизни. Потому сила их воздействия намного меньше, так как рефлексивные оценки во многом культурно обусловлены, что предопределяет специфику жизненного материала, подлежащего типизации, глубину анализа и меру обобщения.

Проектирование типического образа также осуществляется по вышеназванной трехчастной схеме с корректировкой второго компонента: объект соотношения – признак типического сходства – результирующий образ.

В качестве объекта соотношения выступает информационное сообщение (в учебно-профессиональной деятельности студента задание, предложенное преподавателем). Признак типического сходства выявляется путем анализа содержания объекта соотношения, в ходе которого выделяется одна или несколько важнейших характеристик. Затем из существующего спектра типических образов делается выбор того, который в большей мере отвечает поставленной задаче. На основе сформированного таким путем признака типического сходства и с учетом разнокомпонентной среды, о которой говорилось выше, проектируется результирующий образ.

Меньший масштаб, которым обладает типический образ в сравнении с архетипическим, позволяет ему выразить больший диапазон признаков и характеристик различных аспектов жизни.

Кенотип. Понятие кенотипа является относительно новым. Его определяют как ««новообраз», обобщенно-образная схема мыследеятельности, не имеющая преце-

дентов в коллективном бессознательном и по своему символическому значению относимая к будущему» [2, с. 38]. Также под кенотипом понимается «познавательно-творческая структура, отражающая новую кристаллизацию общечеловеческого опыта, сложившаяся в конкретных исторических обстоятельствах, но к ним не сводимая, выступающая как прообраз возможного или грядущего. Если в архетипе общее предшествует конкретному, а в типе – сосуществует с ним, то в кенотипе общее – это конечная перспектива конкретного, которое вырастает из истории и перерастает ее. Все, что ни возникает, имеет свой сверхобраз в будущем, о чем-то пророчит или предостерегает, и эта кладовая сверхобразов гораздо богаче, чем ларец первообразов, в котором замкнуто бессознательное древности» [2, с. 390].

Проектирование кенотипического образа, так же как метаболы из первой группы, имеет свою специфику. Если диапазон архетипических и типических образов в той или иной мере является устоявшимся и от художника требуется только желание познакомиться с ним, чтобы выбрать наиболее подходящий, то диапазон кенотипов не имеет такой определенности, т.е. нет готовых образцов. Это вносит коррективы в процесс проектирования кенотипического образа.

Структура процесса его формирования остается прежней, с корректировкой второго компонента она выглядит следующим образом: объект соотношения – признак кенотипического сходства – результирующий образ. Объект соотношения по-прежнему информационное сообщение (т.е. учебное задание), но далее в процессе его анализа для формирования кенотипа необходимо не выделение одной или нескольких характеристик, а выделение нескольких характерных образов, объективирующих содержание высказывания. Например, образом, выражающим суетливость, может служить муравейник, который ассоциативно выводит к образу метро, так как люди, находясь в нем, суетливо движутся подобно муравьям. Потому метро может стать кенотипическим образом суетливости, ассоциативно соединяясь с другим образом (муравейник), расширяя, дополняя, обогащая его.

Проектирование кенотипа требует от специалиста повышенной ассоциативности, потому как подбор образа, адекватно выражающего смысл объекта соотношения, не поддается рационализации и осуществляется интуитивно, путем перебора ассоциаций. Потому в процессе формирования кенотипа ассоциативно-образное мышление оказывается в полной мере востребованным, без него создание образа этого типа не осуществимо.

Создание результирующего образа (третий компонент схемы), как и в двух предыдущих случаях, происходит на основе признака кенотипического сходства, представленного двумя и более характерными образами. Они центрируют разнокомпонентную среду, состав которой был описан выше. Задача художника – интегрировать разнородные компоненты в целостность образа.

Проектирование образов второй группы (архетип – тип – кенотип) вырабатывает у студента художественно-графического профиля не только умение обобщать и находить взаимосвязь конкретного и общего. Оно также дает возможность научиться представлять утилитарное содержательно наполненным, потому что, соотнося признак архи- или кенотипического сходства с архетипом, типом или кенотипом, дизайнер-график и график-

иллюстратор тем самым наделяет исходное информационное сообщение (т. е. объект соотнесения) культурной формой, а это значит – эстетически или художественно значимой формой, что определяет его профессиональную успешность.

Процесс проектирования образов второй группы на всех этапах требует участия ассоциативно-образного мышления, без которого их создание неосуществимо. Но если в процессе работы с первой группой образов в учебно-профессиональной деятельности от студента

в большей мере требуется ассоциативная составляющая ассоциативно-образного мышления, то в работе со второй группой образов у него в гораздо большей степени актуализируется образная составляющая мышления этого типа.

Ниже представлена таблица, которая наглядно представляет систему творческих заданий и методик, обеспечивающую процесс формирования ассоциативно-образного мышления студентов художественно-графических специальностей.

Таблица

Система творческих заданий и методик

Название	Цель	ООД
Творческое задание на проектирование образа-сравнения	Освоение типов ассоциаций	Объект сравнения – признак сходства – результирующий образ сравнения
Творческое задание на проектирование образа-метафоры	Выявление коннотативного значения мотива сравнения	Объект сравнения – признак сходства – результирующий образ сравнения
Творческое задание на проектирование архетипического образа	Умение формировать художественно-эстетический контекст и интерпретацию утилитарных объектов	Объект соотнесения – признак архетипического сходства – результирующий образ
Методика проектирования образной выразительности фона графического изображения	Формирование умения достигать ритмической организованности форм за счет ассоциативной выразительности фона	1 этап: анализ акцентных точек и свойств формы изображения. 2 этап: поиск интервалов между линиями, образующими форму с целью достижения эффекта напряжения, равновесия эмоционального эффекта; поиск ритмического соотношения внутреннего пространства изображенной фигуры и границ внешнего по отношению к ней пространства
Творческое задание на проектирование образа-метаболы	Продуцирование творческих ассоциаций	Объект сравнения – признак сходства – результирующий образ сравнения
Творческое задание на проектирование типического образа	Выработка логики образного решения творческой задачи	Объект соотнесения – признак типического сходства – результирующий образ
Творческое задание на проектирование кенотипического образа	Разработка сценарной основы образного решения творческой задачи	Объект соотнесения – признак кенотипического сходства – результирующий образ
Творческие задания на проектирование пространственных и временных ритмов композиционного построения простых форм	Формирование навыков композиционной организации образа	Компоновка простых форм (геометрических, абстрактных или технически несложных для изображения природных форм) в единство целого с использованием: а) пространственных ритмов; б) временных ритмов; в) пространственно-временных ритмов
Методика проектирования «кенотипического сценария»	Освоение принципов проектирования «кенотипического сценария»	1 этап: а) анализ содержательной основы творческого задания с целью получения формализованных единиц смысла; б) подбор образа, соответствующего полученным единицам смысла; в) подбор образа, который, с одной стороны, знаково представляет какое-либо типическое событие жизни современного общества, а с другой стороны, ассоциативно связан с выделенными ранее формализованными единицами смысла. 2 этап: а) индивидуализация персонажей, представляющих образы, выбранные на первом этапе; б) установление логической взаимосвязи персонажей; в) подбор типического события или ситуации, в которой эти персонажи наиболее ярко проявляют свой характер; г) подбор дополнительных персонажей (если необходимо) для представления сформированного сюжета

Представленные в табл. методики и творческие задания, большинство из которых было описано выше, позволяют студентам художественно-графического профиля последовательно освоить ассоциативную и образную составляющую ассоциативно-образного мышления. Творческие задания на проектирование образа-сравнения, образа-метафоры, архетипа и методика проектирования образной выразительности фона графического изображения дают возможность овладеть ассоциативным процессом переработки информации утилитарного значения в эстетически или художественно значимую информацию. Затем, осваивая творческие задания на проектирование образа-метабола, типа,

кентипа, а также творческие задания на проектирование пространственных и временных ритмов композиционного построения простых форм и методику проектирования «кентипического сценария», студенты овладевают ее рационально-логической интерпретацией, выражая в соответствии с логикой образа существенные признаки объектов (их частей, процессов, явлений) и их структурную взаимосвязь. Тем самым в учебно-профессиональной деятельности студентов актуализируются характеристики ассоциативно-образного мышления, что способствует как его формированию, так и получению необходимого в профессиональной деятельности опыта решения творческих задач.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Глазунова О. И. Логика метафорических преобразований. СПб.: Питер, 2000. 190 с.
2. Эпштейн М. Н. Проективный словарь философии. Новые понятия и термины. № 19. Философия искусства и культуры – метареализм, метабола и ризома [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.topos.ru/article/2553> (дата обращения: 10.11.2011).
3. Культурология XX век : энциклопедия: в 2 т. СПб.: Университетская книга, 1998. Т. 1. 447 с.
4. Дымова В. В. Развитие ассоциативно-образного мышления студентов музыкальных училищ в процессе музыкальной подготовки : автореф. ... канд. пед. наук. Челябинск, 2003. 22 с.
5. Лескова И. А. Формирование художественно-творческого мышления специалистов художественного профиля: автореф. дис. ... канд. пед. наук. Волгоград, 2010. 21 с.
6. Олонцев О. И. Педагогические условия формирования художественно-образного мышления дизайнеров в процессе вузовской подготовки : автореф. дис. ... канд. пед. наук. М., 2010. 20 с.
7. Олонцев О. И. Психолого-педагогический анализ художественно-образного мышления дизайнеров // Созидательная миссия культуры : сб. науч. ст. М.: МГУКИ, 2005. С. 49–54.

REFERENCES

1. Glazunov O. I. The logic of metaphorical transformation. SPb.: Peter, 2000. 190 p.
2. Epstein M. N. Projective dictionary of philosophy. New concepts and terms. # 19. Philosophy of Art and Culture – materialism, a metabolite and rhizome. [Electronic resource]. Access mode: <http://www.topos.ru/article/2553> (date of viewing: 10.11.2011).
3. Cultural Studies of the twentieth century: the encyclopedia: in 2 vol. Vol. 1. SPb.: University Book, 1998. 447 p.
4. Dimova V. V. Development of associative – creative thinking of students of musical schools in the process of musical training: abstract of dissertation of the candidate of pedagogical sciences. Chelyabinsk, 2003. 22 p.
5. Leskova I. A. Formation of an artistic and creative thinking the art professionals: abstract of dissertation of the candidate of pedagogical science. Volgograd, 2010. 21 p.
6. Olontsev O. I. Pedagogical conditions of formation of artistic and creative thinking of designers in the process of university training: abstract of dissertation of the candidate of pedagogical sciences. M., 2010. 20 p.
7. Olontsev O. I. Psychological-pedagogical analysis of artistic and creative thinking of designers // Creative mission of culture: collection of scientific articles. M.: MGUKI, 2005. P. 49–54.

УДК 373.3
ББК 74.200.51

Кипкеева Зухра Салиховна,
аспирант каф. педагогики и педтехнологии
Карачаево-Черкесского государственного университета им. Д. У. Алиева,
учитель-логопед МДОУ № 8 «Солнышко»,
г. Карачаевск,
e-mail: Razumis8309@mail.ru

МУЛЬТИКУЛЬТУРНАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ СРЕДА КАК ФАКТОР ФОРМИРОВАНИЯ ЭТНИЧЕСКОЙ ИДЕНТИЧНОСТИ У МЛАДШИХ ШКОЛЬНИКОВ

MULTICULTURAL EDUCATIONAL ENVIRONMENT AS A FACTOR OF FORMATION OF ETHNIC IDENTITY OF THE PRIMARY SCHOOL CHILDREN

Раскрывается проблема формирования этнической идентичности у младших школьников в мультикультурной образовательной среде. Основой социального положения каждого индивида является его культурная или этничес-

кая принадлежность. Мультикультурное образование признает уникальность каждой этнической группы и общечеловеческие ценности. Также раскрываются особенности мультикультурного образования и дается модель форми-

рования этнической идентичности младших школьников в мультикультурной образовательной среде. В модели отражается развитие когнитивной, эмотивной, коннотивной и креативной сфер личности младшего школьника в условиях системы развивающего обучения при формировании этнической идентичности.

Ключевые слова: мультикультурное образование, мультикультурное пространство, этническая идентичность, эмотивный, креативный, коннотивный, когнитивный, модель, самоидентификация.

The article has revealed the issue of formation of ethnic identity of the primary school children at the multicultural educational environment. The basis of social status of each individual is his cultural or ethnic belonging. Multicultural education accepts uniqueness of each ethnic group and universal values. Additionally, the features of multicultural education have been revealed, and the model of formation of ethnic identity of the primary school children at the multicultural educational environment has been provided. The model has reflected the development of cognitive, emotive, connotative and creative spheres of the personality of the prime school child in the conditions of the system of developing education in the process of formation of ethnic identity.

Keywords: multicultural education, multicultural environment, ethnic identity, emotive, creative, connotative, cognitive, self-identification, model.

Мультикультурное образование выражает социокультурные цели современного образования; предполагает построение образования на принципе культурного плюрализма, признании равноценности и равноправия всех этнических и социальных групп, составляющих данное общество, на недопустимости дискриминации людей по признакам национальной или религиозной принадлежности, полу или возрасту. Это помогает обратить разнообразие общества в полезный фактор его развития, обеспечивает более быструю адаптацию человека к меняющимся условиям существования, помогает ему сформировать более многогранную картину мира. Следует подчеркнуть, что целесообразно при выборе материала для мультикультурного образовательного процесса учитывать не только общие элементы этнических культур, но и их особенности, подчеркивая уникальность каждой. Чем больше особенностей различных культур будут знать учащиеся, тем больше они будут понимать их поступки, взгляды, а понимание – почти всегда первая ступень к согласию. Следует также находить в недрах каждой этнической культуры элементы толерантности по отношению к другим. Мультикультурное образование признает уникальность каждой этнической группы, которая идентифицировала себя и признает общечеловеческие ценности.

Этническая идентичность очень важна для межкультурной коммуникации. Общеизвестно, что нет личности внеисторической, вненациональной, каждый человек принадлежит к той или иной этнической группе. Основой социального положения каждого индивида является его культурная или этническая принадлежность. Новорожденный не имеет возможности выбрать себе национальность. С появлением на свет в определенной этнической среде его

личность формируется в соответствии с установками и традициями его окружения.

Методологические и концептуальные разработки этнической идентичности в русле развития личности отражены в работах Л. С. Выготского, А. Р. Лурия, Б. Г. Ананьева, Л. Н. Гумилева, Б. Ф. Поршнева, а также И. С. Кона, Г. Н. Волкова, В. С. Мухиной и др. Л. Н. Гумилев рассматривал процессы происхождения и развития этносов в этногенезе с точки зрения их пассионарности. Он предположил, что в основе этнической диагностики лежит феномен этнической комплиментарности – подсознательной симпатии, ощущения этнической близости, определяющих деление на «чужих» и «своих». Б. Ф. Поршнев разработал историко-психологическую концепцию межгрупповых отношений, основанную на оппозиционных принципах «мы – они». Этот принцип обеспечивает, с одной стороны, обособление этносов и сохранение их этнокультурной специфики, с другой – сближение этносов, уподобление их друг другу в ходе межэтнических заимствований и обмена.

В ходе изучения проблемы взаимосвязи личностной и этнической идентичности обнаружено, что процесс формирования личностной и этнической идентичности связан с процессом адаптации личности к постоянно меняющейся социальной реальности и сам по себе является динамическим процессом [1]. Особенно ярко взаимосвязь личностной и этнической идентичности может проявляться в мультикультурной образовательной среде, так как ее социально-психологическая функция заключается в обеспечении «зоны неопределенности деятельности» в процессе развития субъекта учебной деятельности, позволяющей сформировать собственную индивидуально осмысленную систему ценностных ориентаций в рамках «Я-концепции», основанную на приоритете ценностей взаимопонимания друг друга представителями разных социальных групп, отличающихся культурными и этническими особенностями [2].

Адекватность этнической самоидентификации в мультикультурном пространстве проявляется в выраженности этнокомпетентности, актуализирующей созидательный вектор проявления активности личности в современном мультикультурном социуме. Мультикультурное образование – это образование, создающее равные для всех этносов возможности реализации своих культурных потребностей, приобщающее молодежь к культурным и нравственным ценностям других народов и стран. Именно в мультикультурном образовании реализуется в полной мере принцип диалога и взаимодействия культур (Ю. Ю. Бочарова, А. И. Куропятник, Г. В. Палаткина, С. Ф. Петрова, А. В. Шафикова и др.). Мультикультурное образование формирует мультикультурную личность, признающую культурный плюрализм и активно содействующую ему, стремящуюся защищать национально-культурное многообразие.

Перед мультикультурным образованием стоят следующие задачи:

- понимать и принимать многокультурную идентичность учащихся;
- изучать национально-культурную атмосферу в классе с целью определения уровня толерантности национально-культурных различий;
- создавать атмосферу толерантности, принятия, уважения и утверждения культурных различий;

– строить взаимоотношения между учащимися и их общение на основе уважения, взаимопонимания, вызывая взаимный интерес к национальной культуре друг друга;

– творчески, без применения насилия разрешать конфликты и учить этому учащихся.

Основу мультикультурального мировоззрения составляет постоянно развивающаяся система ценностных ориентаций. Проявляется же мультикультуральное мировоззрение в форме установок на организацию образовательно-воспитательной деятельности с позиции мультикультурализма, т. е. актуализируется идея развития этнопедагогике, которая исследовала бы педагогический опыт народа, выявляла возможности и эффективные пути использования вековых традиций воспитания, заложенных нашими предками, в современной образовательной практике. Творческое использование элементов традиционной народной педагогики раскрывает перед преподавателями дополнительные возможности в плане формирования этнической идентичности. Именно народная педагогика, являясь неотъемлемой частью культуры, осуществляет трансляцию этнических особенностей, способствует социализации личности и этнической идентификации. В нравственных принципах и нормах откладывается все то, что имеет всеобщее значение, что составляет культуру межличностных отношений, уважение и принятие другой культуры.

Т. Г. Стефаненко определяет этническую идентичность как один из ключевых социальных конструктов, возникающих в процессе субъективного отражения и активного построения индивидом социальной реальности. «В процессе межэтнического взаимодействия этническая идентичность конструируется на основе представлений, образующих систему этнодифференцирующих признаков (этноопределителей), в качестве которых могут выступать язык, ценности, нормы, историческая память, религия, представления о родной земле, общих предках, национальный характер, народное и профессиональное искусство и многое другое» [3].

Становление личности предполагает усвоение системы гуманистических ценностей своего народа, общечеловеческих ценностей, составляющих основу формирования позитивной этнической идентичности. Вопрос о внедрении в содержание учебно-воспитательного процесса образовательной среды комплекса знаний об особенностях родного языка, традиций, культуры, направленных на развитие этнической идентичности в многонациональной среде, имеет большую социальную значимость. От его успешного решения зависят перспективы гуманизации образования, смысл которых в том, чтобы обеспечить сознательный выбор личностью духовных ценностей и сформировать на их основе устойчивую, непротиворечивую, позитивную этническую идентичность.

Личностное развитие, как указывал Л. С. Выготский, есть процесс интериоризации культурных ценностей, т. е. их освоение и присвоение. При этом интериоризация осуществляется в единстве с экстериоризацией [4]. Элементы этноса народов Карачаево-Черкесии, воплощенные в этнокультуре, определяют сущность и задачи воспитательного процесса, осуществляемого не только в процессе образования, но и в реальной жизнедеятельности учащихся. Приобщение к народной культуре, народному творчеству делает реальной работу по формированию этнического самосознания, этнической идентичности.

Развитию этнической идентичности способствует формирование у младших школьников понятий и представлений о том, что народная культура – это не только историческое прошлое, но и один из способов репрезентации современным поколениям эталонов духовности и нравственности, которые в своей совокупности создают целостный образ народа [5]. В связи с этим значимая смысловая нагрузка падает на все предметы учебного плана общеобразовательной школы, в которых отражена этнонаправленность, т. е. мультикультурную образовательную среду, где с первого по одиннадцатый класс изучаются родной язык каждого этноса, родная литература, религиозоведение – предмет, который дает представление о разных конфессиях, факультативные, элективные курсы по региональному компоненту, в которых изучаются традиции, обряды, обычаи, фольклор, культура, история каждого народа Карачаево-Черкесии. Рис. 1 отражает мультикультурную образовательную среду формирования этнической идентичности в младшем школьном возрасте.

Для этнофоров младшего школьного возраста этническая идентичность означает осознание ими своей принадлежности к определенной этнической общности. С ее помощью человек принимает идеалы и стандарты своего этноса и различает, чем отличаются народы. Осознается уникальность и неповторимость своего этноса, его культуры. Этническая идентичность – это не только осознание своей тождественности с этнической общностью, но и оценка значимости членства в ней. Кроме того, она дает человеку наиболее широкие возможности для самореализации. Эти возможности опираются на эмоциональные связи с этнической общностью и моральные обязательства по отношению к ней.

Этническая осведомленность возрастает с опытом получения новой информации и развитием когнитивных способностей. Первоначально она основывается на очевидных показателях – внешности, языке, элементах материальной культуры (еде, одежде), обычаях. Постепенно повышается способность ребенка воспринимать, описывать, интерпретировать этнические признаки. Он включает в их комплекс все новые элементы – общность предков, историческую судьбу, ценности, религию. В последние годы особое внимание исследователей привлек еще один аспект формирования этнической идентичности – появление у индивида чувства неизменности и устойчивости этнических характеристик – этническая константность. Формирование этнической константности аналогично процессам усвоения постоянства половых и расовых признаков: сознательное отнесение себя к определенному этносу и использование этнических ярлыков происходит раньше, чем ребенок начинает осознавать константность этнических характеристик.

Среди самых существенных факторов, влияющих на формирование этнической идентичности, следующие:

- 1) особенности этнической социализации в семье, школе и ближайшем социальном окружении;
- 2) особенности этноконтактной среды, прежде всего ее гетерогенность / гомогенность;
- 3) использование в воспитании и образовании этнокультурного потенциала народов.

Таким образом, в рамках теоретического анализа формирования этнической идентичности у младших школьников в мультикультурной этнической среде нами была раз-

работана педагогическая модель, которая отражает образовательную сферу формирования этнической идентичности в младшем школьном возрасте (см. рис. 1).

Созданию модели «Формирование этнической идентичности у младших школьников в мультикультурной образовательной среде» предшествовала теоретическая проработка материалов (И. А. Арабов, Т. Е. Волков, А. М. Гашимов, М. Б. Гуртуева, В. Г. Крысько, З. Г. Нигматов, Э. Н. Саракуев, И. А. Шоров и др.), необходимых для аргументации ее концептуального замысла и определения этапов.

В разработанной модели отражается развитие когнитивной, эмотивной, конативной и креативной сфер личности младшего школьника в условиях системы развивающего обучения при формировании этнической идентичности. Модель строится на базе практико-ориентированных педагогических технологий, включающих в содержание учебно-воспитательного процесса комплекс знаний об особенностях языка, традиций, фольклора, культуры, направленных на формирование этнической идентичности в мультикультурной среде, учебные диалоги, ролевые игры, творческие мастерские народных промыслов и культурного наследия народов Карачаево-Черкесии и другие формы познавательной деятельности.

Таким образом, этническая идентичность у младших школьников представляет собой осознание себя в качестве представителя определенной этнической группы, которое сопровождается положительным отношением к другим этносам.

Формирование позитивной этнической идентичности становится возможным, если структурно-динамическая модель основана на теоретико-прикладных подходах к определению содержания мультикультурной образовательной среды как изучения родного языка, литературы и культуры своего и рядом живущих народов, приобщения к истории, литературе и культуре, фольклору рядом живущих народов, гуманизации и гуманитаризации содержания образовательных областей и модернизации образовательно-воспитательного процесса.

Методами мультикультурной образовательной среды в формировании этнической идентичности являются:

– **общепедагогические методы:** дискуссионные, игровые, социально-творческие, частично-поисковые, проектные;

– **методы народной педагогики:** воспитание словом, воспитание искусством, воспитание игрой, воспитание общественным мнением, воспитание трудом;

– **средства мультикультурного образования:** образовательные технологии, личностно-развивающие стратегии, аудиовизуальные, информационные, устное народное творчество, народный фольклор, народные ремесла, горский этикет, музыкальный фольклор, декоративно-прикладное искусство народов, театрализация, импровизация.

Организационные и дидактические условия:

– создание атмосферы толерантности и мультикультурности;

– этнопедагогизация образовательно-воспитательного процесса;

– организация педагогического процесса в многонациональном коллективе учащихся и родителей;

– сохранение культуры, языка, традиций народов;

– этнокультурный компонент образования;

– приобщение к народной педагогике;

– формирование позитивной этнической идентичности;

– обеспечение межпредметных связей в обучении.

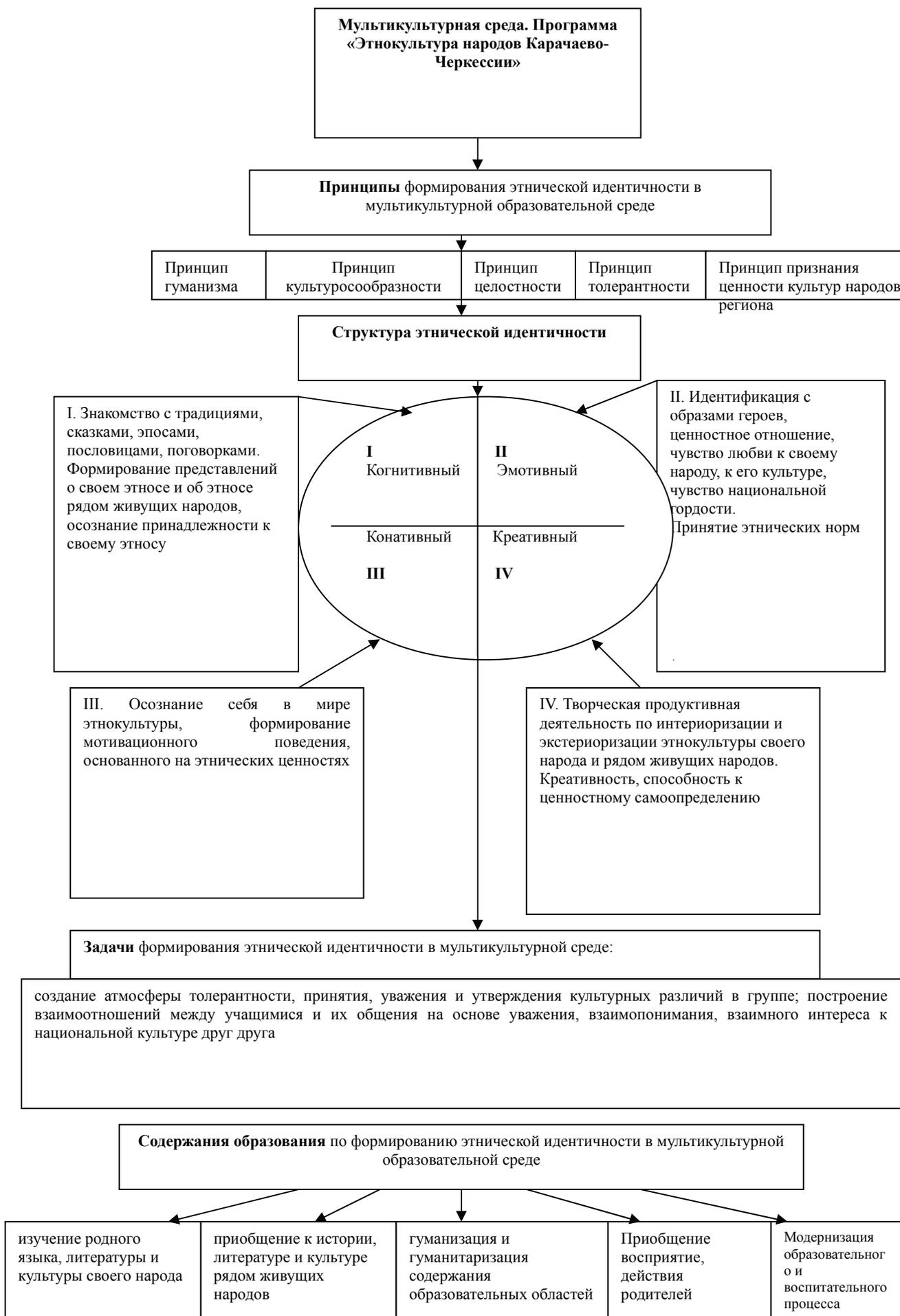
Формами мультикультурной образовательной среды в формировании этнической идентичности являются: учебные занятия по программам регионального компонента, факультативные занятия, элективные курсы, экскурсии, встречи, конкурсы, КВН, фестивали, утренники, театральные представления, творческие проекты, семейные проекты, праздники, народные обрядовые представления, фольклорные представления. Критериями сформированности этнической идентичности у младших школьников по структурным компонентам (когнитивный, конативный, эмотивный, креативный) в процессе интериоризации и экстериоризации этнопедагогического наследия народов Карачаево-Черкесии мы предполагаем: осознание себя в мире культуры и принадлежности к своему этносу; принятие этнических норм жизнедеятельности социума; творческую продуктивную деятельность по экстериоризации национальных ценностей; социальное поведение, основанное на формировании собственной системы отношений к этническим нормам; ощущение неизбежности своих этнических особенностей, привязанность к своей этнической культуре и этнической общности рядом живущих народов.

Таким образом, формирование этнической идентичности учащихся в мультикультурной образовательной среде связано с учебно-воспитательным процессом, опирающимся на методы, приемы, условия, формы, средства общей педагогики и на специфические особенности этнопедагогики народов Карачаево-Черкесии, которые обеспечивают приобретение младшими школьниками ценностей, знаний, умений и навыков мультикультурного мировоззрения в процессе формирования этнической идентичности, включающего в себя знания, представления об особенностях культуры своего народа и тех народов, которые представляют учащиеся класса, школы.

Формирование этнической идентичности связано с развитием эмоционально-чувственной сферы, проявляющейся в убеждениях, чувствах, эмоционально-ценностном отношении к национально-культурным особенностям, традициям, обычаям, языку, истории, психологии своего народа и других народов республики, страны, мира.

Мотивационно-рефлексивный компонент представляет комплекс внутренних волевых усилий, направленных на овладение знаниями, умениями и навыками осуществления мультикультурного образования, его анализа и оценки; проявляется в интересах и склонностях к самовоспитанию и саморазвитию.

Деятельностный, или конативный, поведенческий компонент проявляется в действиях, поступках по отношению к людям другой национальности и культуры, а также в формировании толерантности, культуры межнационального общения.



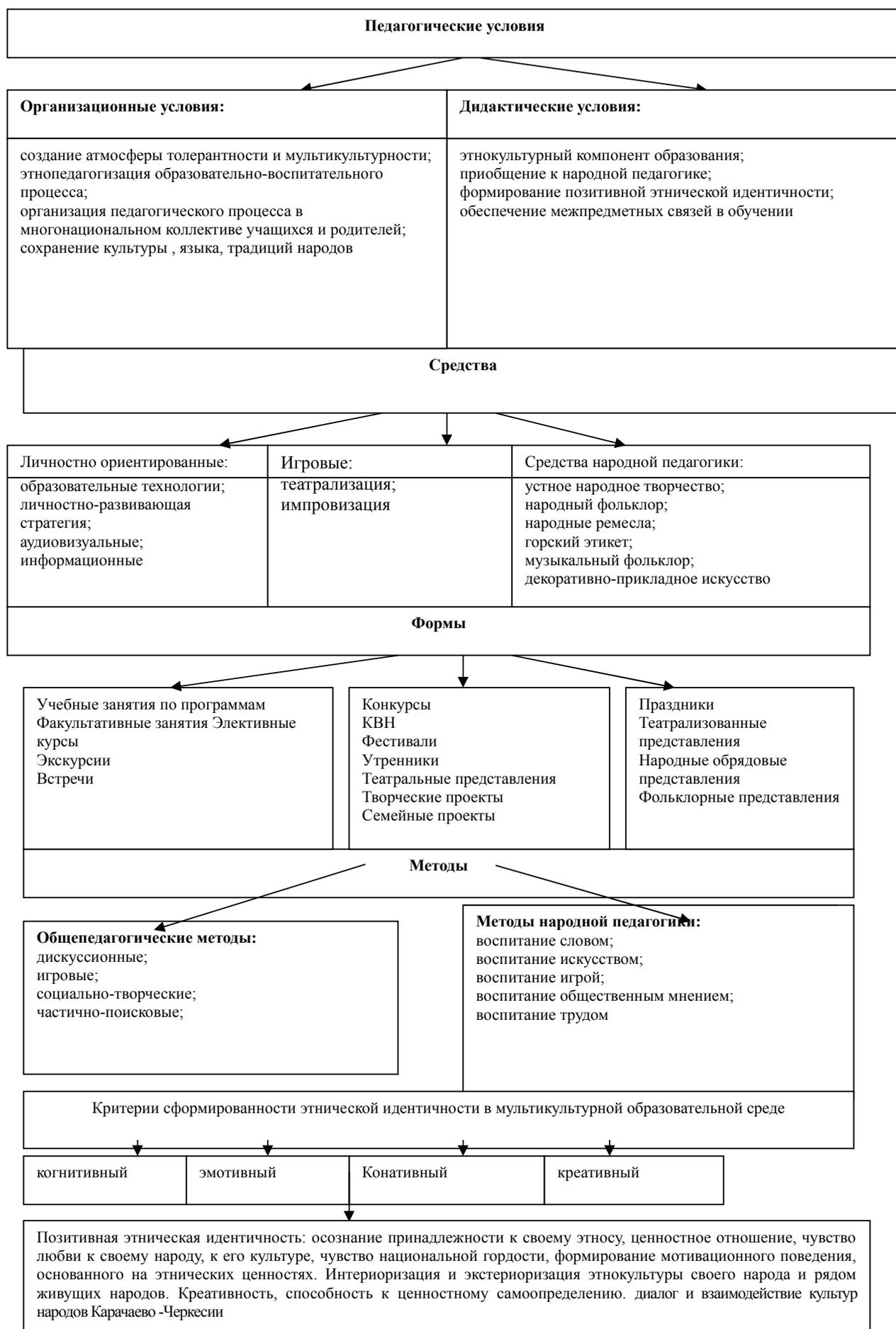


Рис. 1. Мультикультурная образовательная среда формирования этнической идентичности в младшем школьном возрасте

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Накохова Р. Р. Младший школьник: возможности личностного развития. Карачаевск, 2001. 135 с.
2. Мерлин В. С. Личность как предмет психологического исследования. Пермь: Изд-во ПГПИ, 1988. 80 с.
3. Стефаненко Т. Г., Белинская Е. Г. Этническая социализация подростка. М.: МСИ, 2000. 208 с.
4. Выготский Л. С. Развитие личности и мировоззрения ребенка / под ред. Ю. Б. Гиппенрейтер, А. А. Пузырея // Психология личности. Тексты. М.: Изд-во МГУ, 1982. С. 161–165.
5. Мухина В. С. Личность в условиях этнического возрождения и столкновения цивилизации: XXI в. // Развитие личности. 2000. № 1. 19 с.
6. Ананьев Б. Г. Человек как предмет познания. Л.: ЛГУ, 1969. 339 с.
7. Байчорова А. А. Преемственность традиционных норм нравственного воспитания детей младшего школьного возраста у горских народов : дис. ... канд. пед. наук. Карачаевск, 2000. 222 с.
8. Волков Г. Н. Этнопедагогика. М.: Академия, 1999. 168 с.
9. Супрунова Л. Л. Поликультурное образование актуальная – проблема современной школы // Педагогика. 1999. С. 64–73.
10. Нагорнова А. Ю. Личностно-профессиональная готовность будущих педагогов к коррекции психических состояний учащихся // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 14 (1). С. 271–275.

REFERENCES

1. Nakokhova R. R. Junior school-child: possibilities for personality development. Karachayevsk, 2001. 135 p.
2. Merlin V. S. Personality as a subject of psychological research. Perm: Publishing house of PGPI, 1988. 80 p.
3. Stefanenko T. G., Belinskaya E. G. Ethnic socialization of a teenager. M.: MSI, 2000. 208 p.
4. Vygotksy L. S. Personality development and child's world outlook / ed. by Yu. B. Gippenreiter, A. A. Puzyreya // Personality psychology. Texts. M.: Publishing house of MGU, 1982. P. 161–165.
5. Mukhina V. S. Personality in the conditions of ethnic revival and civilization collision: XXI century // Personality development. 2000. # 1. 19 p.
6. Ananyev B. G. Human being as a subject of cognition. L.: LGU, 1969. 339 p.
7. Baichorova A. A. Succession of traditional norms of moral upbringing of primary school children of the hill-people: dissertation of the candidate of pedagogical sciences. Karachayevsk, 2000. 222 p.
8. Volkov G. N. Ethnic pedagogics. M.: Akademiya, 1999. 168 p.
9. Suprunova L. L. Multicultural education – critical issue of the modern school // Pedagogika. 1999. P. 64–73.
10. Nagornova A. Yu. Personal and professional readiness of the future teachers for correction of mental conditions of the pupils // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2011. # 14 (1). P. 271–275.

УДК 378.1
ББК 74.58:75

Мамакина Ирина Александровна,
аспирант, старший преподаватель каф. физической культуры
Ульяновского государственного университета,
г. Ульяновск,
e-mail: mamakina.ira@yandex.ru;
Донина Ольга Ивановна,
д-р пед. наук, профессор каф. педагогики
Ульяновского государственного университета,
г. Ульяновск,
e-mail: donina2008@rambler.ru

АКТУАЛИЗАЦИЯ ЗДОРОВЬЕСБЕРЕГАЮЩЕЙ КОМПЕТЕНЦИИ В ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ КОМПЕТЕНТНОСТИ СПЕЦИАЛИСТА ПО ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРЕ

ACTUALIZATION OF HEALTH-PRESERVING COMPETENCE IN THE PROFESSIONAL QUALIFICATION OF PHYSICAL TRAINING SPECIALIST

Статья посвящена проблеме формирования профессиональной компетентности специалиста по физической культуре. Авторы, анализируя ФГОС ВПО по направлению «Физическая культура», приходят к выводу о необходимости актуализировать в нем здоровьесберегающую компе-

тенцию. Приводится авторский взгляд на природу здоровьесберегающей компетенции специалиста по физической культуре и ее состав. Раскрывается сущность контекстного подхода к образованию, показана роль лекционного курса как элемента целостной технологии контекстного

обучения, конкретизируются цели, функции, типы лекций (проблемная лекция, лекция-визуализация, лекция вдвоем, лекция-пресс-конференция, лекция-консультация, лекция-провокация, или лекция с запланированными ошибками, лекция-диалог и др.), используемые методические приемы. Их результат – теоретическая готовность студента использовать знания в решении профессиональных задач.

The article deals with the issue of formation of professional qualification of the physical training specialist. The author analyzing the Federal state educational standard of higher professional education in the sphere of Physical training arrives at a conclusion that actualization of health-preserving competence is required. The paper also highlights the author's view on health-preserving competence of physical training specialist and its structure. The essence of the contextual approach to education is revealed, the role of the lecture course as a part of a holistic context of the process of education is shown; the goals, functions, types, lectures (subject lecture, lecture-visualization, lecture-press conference, lecture-consultation, lecture provocation, or lecture with planned errors, lecture, dialogue, etc.) and the used instructional methods are specified; The outcome is a theoretical readiness to use knowledge in solving professional problems.

Ключевые слова: специалист по физической культуре, компетентностный подход, профессиональная компетентность, здоровье, здоровьесберегающая компетенция, общекультурная компетенция, умения, скорректированное здоровье учащихся, способность, профессиональная деятельность.

Keywords: physical training specialist, competence-based approach, professional qualification, health, health-preserving competence, overall cultural competence, skills, corrected health of students, ability, professional activities.

С сентября 2011 г. в вузах России начали реализовываться новые образовательные стандарты – Федеральные государственные образовательные стандарты высшего профессионального образования (ФГОС ВПО), в основе которых лежит компетентностный подход. Внедрение компетентностного подхода в образование означает изменение всей педагогической системы профессиональной школы, переход к новому типу обучения и воспитания. Реализация компетентностного подхода в профессиональном образовании будет способствовать достижению его основной цели – подготовке специалиста, обладающего профессиональной компетентностью.

В энциклопедии профессионального образования профессиональная компетентность рассматривается как «интегральная характеристика деловых и личностных качеств специалиста, отражающая уровень знаний, умений, опыта, достаточных для осуществления цели данного рода деятельности, а также его нравственную позицию» [1].

Применительно к подготовке специалиста по физической культуре профессиональная компетентность Л. В. Беловой трактуется как готовность к реализации оздоровительной функции физической культуры в педагогической деятельности. Это предполагает наличие у специалиста по физической культуре необходимого багажа знаний и практических умений, в состав которых входит знание о технологиях, направленных на сохранение, укрепление и корректирование здоровья учащихся [2].

Наиболее фундаментальной работой в этой области, на наш взгляд, является монография С. А. Хазовой, в которой раскрываются вопросы сущности, структуры и содержания компетентности специалистов по физической культуре и спорту. В структуре профессиональной компетентности автором выделяются три группы компетентностей, каждая из которых предусматривает освоение определенных компетенций:

1. Общепрофессиональная (общенаучные и исследовательские компетенции), соответствующая уровню специалиста с университетским образованием. Данная группа компетентностей профессионально ориентирована на все основные группы направлений подготовки, связана с решением познавательных задач, поиском нестандартных решений и определяет фундаментальность образования.

2. Общеотраслевая (образовательные и физкультурно-спортивные компетенции), относящаяся к подготовке специалистов по физической культуре и спорту, интегрирующая образовательную (психолого-педагогическую), физкультурно-спортивную и научно-практическую сферы. Выделенная группа компетентностей обеспечивает полипрофессионализм, готовность к решению общепрофессиональных задач и создает базу для специализации.

3. Специальная (педагогические, управленческие, рекреационные компетенции), относящаяся к профессиональным функциям учителя физической культуры и тренера, руководителя физкультурно-спортивной организации, сотрудника органов управления физической культурой и спортом, методиста (инструктора) по физической культуре, организатора в спорткомитете, муниципалитете, на предприятиях и т. д., методиста (инструктора) по лечебной физической культуре как реализатора реабилитационных функций специалистов по физической культуре и спорту [3].

В монографии С. А. Хазовой сделана попытка раскрыть содержание профессиональной компетентности специалистов по физической культуре и спорту. Но если в части компетенций в их содержание включаются знания, умения, навыки, способности, то другие компетенции наполнены только знаниями и умениями. Так, например, в содержание общенаучной компетенции автор включает *знание* основных философских категорий и концепций, *знание* концептуального аппарата и основных методов социологии, *понимание* условий и особенностей формирования культуры, инкультурации и социализации личности, *понимание* взаимосвязей между отдельными областями научного знания, *способность* обсуждать научные проблемы из междисциплинарной области и т. д., *умение* использовать современные технологии для получения доступа к источникам информации, хранения и обработки полученной информации, *способность* интерпретировать теоретические знания, экстраполировать их в профессиональную сферу [3].

Содержание же общепедагогических компетенций специалиста в области физической культуры и спорта, по мнению С. А. Хазовой, предполагает *знания* в области дидактики, *умения* соотносить дидактические цели со средствами и методами обучения, *знания* в области теории воспитания, *умение* ставить воспитательные задачи, выбирать адекватные средства и методы их решения, *знание* основных педагогических подходов, методик и технологий обучения и воспитания, *умение* реализовать их в педагогической деятельности, *умение* анализировать педагогические ситуации, определять причины их возникновения и способы решения, *умения* управлять педагогическими процессами

[3]. Такое содержание не вполне отвечает представлениям о сущности компетенции/компетентности.

В ГОС ВПО компетенции принято делить на общекультурные и профессиональные. Последние, в свою очередь, делятся по областям деятельности бакалавра или магистра.

В соответствии с принятым ФГОС, бакалавр по направлению «Физическая культура» [4] должен обладать следующими общекультурными компетенциями: культурой мышления, способностью к обобщению, анализу, восприятию информации, постановке цели и выбору путей ее достижения. Он должен уважительно и бережно относиться к историческому наследию и культурным традициям, быть готов к кооперации с коллегами, работе в коллективе, стремиться к постоянному саморазвитию, самосовершенствованию и повышению своей квалификации и мастерства, уметь критически оценивать свои достоинства и недостатки, выбирать средства развития достоинств и устранения недостатков. Такой специалист должен осознавать социальную значимость профессии в сфере физической культуры, обладать высокой мотивацией к выполнению профессиональной деятельности, иметь навыки работы с компьютером как средством управления информацией. Кроме того, бакалавр по данному направлению должен принимать нравственные обязательства по отношению к окружающей природе и самому себе на основе системы жизненных ценностей, сформированной на гуманистических идеалах, осознавать свои права и обязанности как гражданина своей страны и т. д.

Среди профессиональных компетенций бакалавра по направлению «Физическая культура» в стандарте выделяются их группы в области педагогической, тренерской, рекреационной, организационно-управленческой, научно-исследовательской и культурно-просветительской деятельности.

Магистр по направлению «Физическая культура» в соответствии с ФГОС ВПО [5] должен обладать такими общекультурными компетенциями, как способность совершенствовать и развивать свой интеллектуальный и общекультурный уровень, добиваться нравственного и физического совершенствования своей личности, изменять научный и производственный профиль, социокультурные и социальные условия своей профессиональной деятельности. Его должна характеризовать способность использовать на практике навыки и умения организации научно-исследовательских работ и управления коллективом, влиять на формирование целей команды, воздействовать на ее социально-психологический климат в нужном для достижения целей направлении, оценивать качество результатов деятельности.

Магистр должен обладать готовностью брать на себя ответственность за свои решения, принимать нестандартные решения, проявлять инициативу, в том числе в ситуациях риска. Его должны отличать способность разрешать проблемные ситуации, оказывать личным примером позитивное воздействие на окружающих с точки зрения соблюдения норм и рекомендаций здорового образа жизни, способность использовать углубленные теоретические и практические знания, часть которых находится на передовом рубеже науки о физической культуре и спорте. Его также характеризует способность расширять и углублять свое научное мировоззрение, осознавать основные проблемы своей предметной области, при решении которых возникает необходимость сложных выборов.

В перечень профессиональных компетенций магистра кроме тех областей деятельности, которые характерны и для бакалавра, включены еще компетенции в области проектной деятельности.

Результаты контент-анализа стандартов и научной литературы показывают, что в составе профессиональной компетентности специалиста по физической культуре недостаточно четко прописана здоровьесберегающая компетенция. А ведь этот вид компетенции относится к обязательным профессиональным компетенциям и обеспечивает успешность специалистов в области физической культуры и реабилитации. Здоровьесберегающая компетенция – качество личности, включающее знания о строении и функциях организма, нормах и правилах личной гигиены, ориентации на ценности здоровья, мотивы и опыт здоровьесберегающей деятельности. Данное качество личности проявляется в готовности и способности делать выбор и принимать правильные решения относительно собственного здоровья и здоровья окружающих людей. Иначе можно сказать, что компетентность здоровьесбережения предполагает возникновение потребности (хочу) быть здоровым, проявление способности (могу) строить отношения с самим собой и окружающим миром, решимости (буду) жить по природосообразным законам [6].

Безусловно, компоненты здоровьесберегающей компетенции мозаично представлены в разных группах профессиональных компетенций, указанных в ФГОС ВПО по направлению подготовки 034300 «Физическая культура». Но, на наш взгляд, данный вид компетенции, обеспечивающий успешность специалистов в области физической культуры в вопросах сохранения здоровья подрастающего поколения, нуждается в актуализации в действующих образовательных стандартах. Взаимосвязь ее личностного (ответственное отношение к собственному здоровью) и профессионального аспектов позволяет исследователям рассматривать ее как универсальную компетенцию.

Нами здоровьесберегающая компетенция специалиста в области физической культуры рассматривается как важнейшая структурная составляющая его профессиональной компетентности, представляющая собой двухаспектный феномен, предполагающий направленность на себя (личностный аспект) и на социум (социальный аспект). Она проявляется как:

- сформированность собственных ценностных ориентаций на здоровый образ жизни, стойкая мотивация к здоровьесбережению и способность формировать их у лиц, вовлеченных в деятельность в сфере физической культуры и спорта, потенциальных потребителей физкультурно-оздоровительных и спортивных услуг;

- понимание сущности здоровья, владение системой знаний о здоровье, имеющей междисциплинарный характер, сформированность практических умений и навыков по соблюдению здоровьесберегающего образа жизни и готовность/способность мобилизовать их в профессиональной деятельности;

- сформированность профессионально важных интеллектуальных и личностных качеств: целеустремленности, инициативности, самоконтроля и самокритичности, дисциплинированности, силы воли и трудолюбия, креативности; стрессоустойчивых качеств (физическая тренированность, самовнушаемость, умение управлять своими эмоциями); оптимизма и жизнелюбия и др., способствующих сохранению своего здоровья и влияющих на сознание и поведение профессионального и социокультурного окружения.

Главная ценность здоровьесберегающей компетенции – в поддержании жизни, жизни продуктивной, приносящей удовлетворение как самому человеку, так и всему обществу, в котором он живет.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Энциклопедия профессионального образования: книга для преподавателя / под ред. С. Я. Батышева. М.: Профессиональное образование, 1999. Т. 2. 440 с.
2. Белова Л. В. Подготовка будущих специалистов по физической культуре к осуществлению здоровьесберегающей педагогической деятельности : автореф. дис. ... канд. пед. наук. Ставрополь, 2011. 22 с.
3. Хазова С. А. Компетентность конкурентоспособного специалиста по физической культуре и спорту : монография. М.: Академия Естествознания, 2010. 91 с.
4. Федеральный государственный образовательный стандарт высшего профессионального образования по направлению подготовки 034300 «Физическая культура» (квалификация (степень) «бакалавр») [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://mon.gov.ru/files/materials/6540/10.01.15-034300b.pdf> (дата обращения: 01.12.2011).
5. Федеральный государственный образовательный стандарт высшего профессионального образования по направлению подготовки 034300 «Физическая культура» (квалификация (степень) «магистр») [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://mon.gov.ru/files/materials/6541/10.01.15-034300m.pdf> (дата обращения: 01.12.2011).
6. Дорошенко А. Л. Педагогические условия формирования валеологической компетентности у студентов вуза : дис. ... канд. пед. наук. Кострома, 2008. 181 с.
7. Мамакина И. А. Основные функции физической культуры как общественного явления // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 15. 2011. С. 252–257.

REFERENCES

1. Encyclopedia of professional training: manual for a teacher / edited by S.Ya. Batyshev. M.: Professional training, 1999. Vol. 2. 440 p.
2. Belova L. V. Training of future specialists in physical training for performance of the health-preserving pedagogical activity: abstract of dissertation of the candidate of pedagogical sciences. Stavropol, 2011. 22 p.
3. Khazova S. A. Competence of competitive specialist in physical training: monograph. M.: Natural science academy. 2010. 91 p.
4. Federal state educational standard of the higher professional education in the subject 034300 “Physical training” (qualification (degree) of bachelor) [Electronic resource]. Access mode: <http://mon.gov.ru/files/materials/6540/10.01.15-034300b.pdf> (date of viewing: 01.12.2011).
5. Federal state educational standard of higher professional education in the subject 034300 “Physical training” (qualification (degree) magister) [Electronic resource]. Access mode: <http://mon.gov.ru/files/materials/6541/10.01.15-034300m.pdf> (date of viewing: 01.12.2011).
6. Doroshenko A. L. Pedagogical conditions of formation of valeological competence of the student of higher school: dissertation of the candidate of pedagogical sciences. Kostroma, 2008. 181 p.
7. Mamakina I. A. Major functions of physical training as a public phenomenon // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2011. # 15. 2011. P. 252–257.

УДК 376.6
ББК 74.58:60.54

Вагина Елена Евгеньевна,
методист Ульяновского института повышения квалификации
и переподготовки работников образования,
г. Ульяновск,
e-mail: rq-georg@pb.net.ru

ОСОБЕННОСТИ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ ПОДГОТОВКИ СОЦИАЛЬНОГО РАБОТНИКА В ВУЗЕ К ПРЕВЕНТИВНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ С ДЕТЬМИ-СИРОТАМИ И ДЕТЬМИ, ОСТАВИвшимися БЕЗ ПОПЕЧЕНИЯ РОДИТЕЛЕЙ

PECULIARITIES OF PROFESSIONAL TRAINING OF THE SOCIAL WORKER AT THE HIGHER SCHOOL FOR PREVENTIVE ACTIVITY WITH THE ORPHANS AND CHILDREN WITHOUT PARENTS' CARE

Характеризуются сущностно-содержательные характеристики профессиональной подготовки социального работника в вузе к превентивной деятельности с детьми-сиротами и детьми, оставшимися без попечения родителей. Особое внимание уделяется рассмотрению разработанного автором спецкурса «Основы превентивной деятельности с детьми-сиротами и детьми, оставшимися

без попечения родителей», нацеленного на формирование у студентов системы знаний о генезисе отклоняющегося поведения детей-сирот и социально-психологическом обеспечении деятельности институтов социальной работы, осуществляющих превентивные функции; на овладение практическими умениями и навыками организации превентивной деятельности с детьми-сиротами и детьми,

оставшимися без попечения родителей; самостоятельную работу с опорными источниками, документами, передовыми технологиями, новациями.

The paper has characterized the essential and content properties of professional training of a social worker at higher school for preventive activities with orphans and children left without parental care. Particular attention has been paid to the review of the special course developed by the author "Fundamentals of preventive activities with the orphans and children left without parental care", aimed at the development of the students' system of knowledge about the genesis of the deviating behavior of the orphans and the socio-psychological support of the institutions of involved in the social activity performing preventive functions; at the obtaining of the practical skills in the arrangement of preventive activities with the orphans and children left without parental care; at the individual activity with the reference sources, documents, advanced technologies, and innovations.

Ключевые слова: профессиональная подготовка будущих социальных работников; превентивная социальная работа; социальная профилактика; воспитательно-профилактическая работа; превентивная психодиагностика; дети-сироты; дети, оставшиеся без попечения родителей; социальная защита детей-сирот; технологии превентивной деятельности с детьми-сиротами; организационные формы использования превентивных технологий.

Key words: professional training of future social workers, preventive social work, social prevention, educational and preventive work, preventive psychological diagnostic, orphans, children without parental care, social protection of orphans; technology of prevention activity with orphans; organizational forms of the use of preventive technology.

Успешная интеграция детей-сирот в социум требует понимания и принятия ребенка-сироты и его сути, понимания затруднений и проблем, присущих каждому индивиду, особенно незрелому в социальном отношении, только формирующемуся ребенку, подростку, юноше, что задает, как считает С. А. Беличева, новую парадигму современной социальной науки и практики. Превенция социального неблагополучия детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, включает разрешение проблем социального управления, которое основано на социально-экономическом, социально-демографическом и социологическом прогнозировании; разрешение проблем правового регулирования, определяющегося нормативными и законодательными актами по охране прав детей-сирот, и создание системы социальных служб, оказывающих ребенку медико-психологическую, социально-психологическую помощь в решении его бытовых, личностных и других затруднений [1]. Для решения данного комплекса проблем правового регулирования, социального управления, социально-психологической помощи нужна интеграция смежных отраслей знания, имеющих свою область практического применения, свой предмет, объект, системная интеграция которых может составить научное обеспечение превентивной практики и современной социальной политики. При этом важная роль, особенно когда говорится о предупреждении аномалий и отклонений в социальном развитии детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, отводится социальной работе.

Социальная работа – это профессиональная деятельность по организации помощи и взаимопомощи людям и группам, попавшим в трудные жизненные ситуации, их психосоциальной реабилитации и интеграции. Как следует из определения социальной работы, принятого Международной ассоциацией школ социальной работы и Международной федерацией социальных работников 27 июня 2001 г. в Копенгагене, «профессиональная деятельность социальных работников способствует общественным изменениям, решению проблем человеческих взаимоотношений; содействует укреплению способностей к функциональному существованию в обществе и освобождению людей в целях повышения их уровня благополучия. Используя теории поведения человека и общественных систем, социальная работа способствует взаимодействию людей с их окружением. Принципы прав человека и социальной справедливости являются фундаментом социальной работы» [2, с. 91].

Осуществление грамотной социальной защиты детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, всегда являлось важнейшим показателем как уровня развития социальной политики государства, так и уровня прогрессивности и продвинутости всего общества. Процесс разработки необходимых предпосылок и условий для того, чтобы адаптация детей-сирот в системе социальных отношений была максимально эффективной и безболезненной, весьма сложен, разнохарактерен, включает в себя и материально-техническую, и информационно-технологическую, и институционально-организационную обеспеченность данного процесса, а также формирование общественного мнения.

Одним из важных условий, обеспечивающих этот процесс, является формирование корпуса профессионалов для работы с детьми-сиротами и детьми, оставшимися без попечения родителей, способных и готовых в своей практической деятельности к реализации принципов гуманистически ориентированной социальной политики. В современной России наряду со специалистами педагогического, психологического и медицинского профиля, которые обеспечивают интернатное воспитание и обучение детей-сирот, большое распространение получила целенаправленная подготовка специалистов по социальной работе с детьми-сиротами и, в частности, разнообразные направления данной подготовки.

Специалисты социальной работы, взаимодействующие с детьми-сиротами и детьми, оставшимися без попечения родителей, должны всесторонне способствовать их реабилитации и адаптации, формированию их связей, коммуникативных и социальных возможностей, их грамотной интеграции в современное культурное и социальное пространство.

Для социального работника, изучающего в вузе особенности превентивной деятельности с детьми-сиротами и детьми, оставшимися без попечения родителей, имеет значение целый ряд факторов социального и психологического плана, связанных с современной охранно-защитной концепцией профилактики, которая подразумевает отказ от административно-карательных мер и переход к всесторонней социально-правовой, психолого-педагогической, медико-педагогической поддержке детей-сирот, к программам коррекции и социальной реабилитации детей и подростков с отклонениями в социальном и психическом развитии. Как доказывает международный опыт, реализация превентивных программ и мер имеет некоторые общие принципы и тенденции:

– профессионализация охранно-защитной и воспитательно-профилактической деятельности, подготовка соци-

альных работников, занимающихся практической работой по коррекции отклоняющегося поведения детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей;

- открытие сети специальных структур и превентивных служб, нацеленных на осуществление социально-психологической помощи детям, оказавшимся в трудной жизненной ситуации, в том числе детям-сиротам (центры доверия, социальные приюты для детей и подростков, реабилитационные центры, психологические службы и консультации, досуговые центры);

- признание семьи в качестве основополагающего института социализации детей и подростков, разработка специальных мер социально-педагогической, медико-психологической и социально-правовой помощи замещающей семье для ребенка-сироты;

- усиление роли охранно-защитной и воспитательно-профилактической деятельности, медико-психологической поддержки и помощи в коррекции девиантного поведения детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей.

Согласно этим принципам осуществляется реорганизация деятельности российских социальных институтов, которые осуществляют воспитательно-профилактическую работу, предполагающую сокращение сферы деятельности органов ранней профилактики (правоохранительных органов, комиссий и инспекций по делам несовершеннолетних) и внедрение в сферу образования и здравоохранения реабилитационных программ для детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, а также создание системы служб социальной, социально-психологической и социально-педагогической помощи данной категории нуждающихся.

Все эти задачи не могут быть решены без соответствующего психологического обеспечения и предполагают профессиональную подготовку квалифицированных социальных работников, специализирующихся в работе с детьми-сиротами [3, с. 18–19].

Исходя из принципиальных положений превентивной социальной работы как науки, нами был разработан спецкурс «Основы превентивной деятельности с детьми-сиротами и детьми, оставшимися без попечения родителей». Его содержание было нацелено на формирование у студентов системы знаний о генезисе отклоняющегося поведения детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, и социально-психологическом обеспечении деятельности институтов социальной работы, осуществляющих превентивные функции; овладение практическими умениями и навыками организации превентивной деятельности с детьми-сиротами и детьми, оставшимися без попечения родителей, как особой социальной категорией; самостоятельную работу с опорными источниками, документами, передовыми технологиями, новациями. Особенность спецкурса заключалась в осмыслении студентами приобретаемых знаний, умений и навыков. На занятиях осуществлялась трансформация теоретических знаний в практические умения и навыки эффективной организации превентивной деятельности с детьми-сиротами и детьми, оставшимися без попечения родителей, создавалась соответствующая психологическая установка на успешное овладение умениями и навыками общения с данной категорией детей.

Реализация программы спецкурса предполагала использование соответствующих методов и средств обучения. Так, наряду с традиционными формами преподавания (семинары, беседы), использовались формы, наиболее приближенно имитирующие будущую профессиональную деятельность студентов, – ситуативно-ролевые игры, тре-

нинги. Это обусловлено необходимостью развивать у студентов умение работать как самостоятельно, так и в группе, способность применять полученные знания на практике, умения описывать и представлять в устной форме содержание своей работы.

Основными особенностями учебного процесса являлись, во-первых, его междисциплинарный научно-образовательный фундамент, основанный на применении в рамках спецкурса основных понятий философии, этики, деонтологии, культурологии, социологии, педагогики, правоведения и медицины; во-вторых, органическое сочетание теоретической и практической деятельности; в-третьих, причастность к практике социальной жизни региона, включенность в разработку и осуществление различных социально значимых проектов по решению проблем детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей.

Организация учебного процесса базировалась на согласованном использовании традиционных и новых технологий образования, прежде всего активных форм обучения, ориентированных, с одной стороны, на проблемные методы, а с другой – на индивидуализацию обучения и совершенствование планирования коллективно-групповой учебной деятельности, разработку гибких методологических и методических схем образовательного процесса.

Освоение технологии превентивной деятельности с детьми-сиротами и детьми, оставшимися без попечения родителей, предполагало ознакомление студентов с основными методами изучения аддиктивного поведения детей, их личностных характеристик, интересов и потребностей; при проведении лекционных занятий использовались следующие формы учебной коллективной деятельности: лекции-дискуссии, лекции-диалоги, круглые столы, дискуссии, аукционы проектов и идей. Большое внимание уделялось самостоятельной и научно-исследовательской работе студентов; в рамках спецкурса предлагалось написание курсовых проектов, раскрывающих теоретические и практические основы превентивной социальной работы с детьми-сиротами и детьми, оставшимися без попечения родителей, характеристике различных технологий социально-психологической работы с детьми-сиротами и детьми, оставшимися без попечения родителей, и т. д.

Семинарские занятия строились на основе концепции совместной продуктивной деятельности преподавателя и студентов и проводились в форме деловых игр, защиты индивидуальных проектов, альтернативных идей и инициатив, коллективных показательных мероприятий. При этом показательные мероприятия помогали освоить и закрепить теоретические знания студентов на практике, проявить личную инициативу, творческие и организаторские способности.

В рамках спецкурса «Основы превентивной деятельности с детьми-сиротами и детьми, оставшимися без попечения родителей» были предусмотрены встречи студентов со специалистами государственных и общественных интернатных учреждений, учреждений образования, здравоохранения, культуры и спорта, включенных в систему работы с детьми-сиротами и детьми, оставшимися без попечения родителей, с представителями исполнительной власти, депутатами местных советов, новаторами, представителями коммерческих структур. Подобные контакты позволили желающим студентам значительно расширить площадки прохождения производственной практики.

Спецкурс позволяет обучаемым получить достаточный багаж знаний и умений, необходимых для осуществления

превентивной деятельности с детьми-сиротами и детьми, оставшимися без попечения родителей. После изучения спецкурса студент должен знать: природу отклоняющегося поведения, психобиологические, психологические, социально-психологические, психолого-педагогические и социальные факторы, обуславливающие генезис отклоняющегося поведения; психологические характеристики дезадаптированных детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, включая патогенную, психосоциальную и социальную дезадаптацию; косвенные десоциализирующие явления, заключающиеся в неблагоприятных социально-психологических факторах ближайшего окружения; систему превентивных мер, реализуемых в России в рамках охранно-защитной превенции отклоняющегося поведения детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей; основные методы и технологии психологической помощи и поддержки детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей.

Студент должен уметь: определять стратегию и тактику диагностико-коррекционной работы с разными типами детско-подростковой дезадаптации; выявлять неблагоприятные социально-психологические и психолого-педагогические факторы в семье, классном коллективе, деформирующие социальное развитие детей; выбирать адекватный диагностико-коррекционный инструментарий при оказании психологической помощи детям-сиротам и детям, оставшимся без попечения родителей.

Студент должен владеть навыками: психологического консультирования родителей и педагогов при работе с детско-подростковой дезадаптацией; взаимодействия со специалистами смежных профессий – учителями, педагогами, психоневрологами, дефектологами, психологами и другими при организации и осуществлении коррекционно-реабилитационных программ с детьми-сиротами и детьми, оставшимися без попечения родителей.

Внедрение данного спецкурса в учебный процесс на факультете гуманитарных наук и социальных технологий Ульяновского государственного университета является важным шагом при подготовке социальных работников к превентивной деятельности с детьми-сиротами и детьми, оставшимися без попечения родителей, и может послужить одной из основ для открытия новой специализации «Превентивная социальная работа с социально уязвимыми категориями населения» в рамках профессиональной подготовки социальных работников на 4-м и 5-м курсах.

В рамках спецкурса «Основы превентивной деятельности с детьми-сиротами и детьми, оставшимися без попечения родителей» будущие социальные работники подробно изучают превентивный психолого-диагностический инструментарий, позволяющий ответить на вопросы: каков объект и адресат диагностического обследования, какие параметры выявляет социальный работник, какова цель проведенного диагностического исследования? Так как превентивная социальная работа с детьми-сиротами и детьми, оставшимися без попечения родителей, рассматривает данную категорию как входящую в группу риска, то, прежде всего, важно выявить характер и истоки этих трудностей. Социальный работник при этом должен уметь определить характер и причины отклонений, реализовать комплекс социально-педагогических и медико-психологических мер, направленных на оздоровление социальной ситуации, которая вызвала дезадаптацию детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, провести индивидуально-психологическую коррекцию.

Таким образом, для ориентации в различных психодиагностических методах будущему социальному работнику необходимо знать: 1) принципы селекции превентивных методов психологической диагностики, позволяющих выявить причины психологической и социальной дезадаптации детей-сирот; 2) причины отклоняющегося поведения несовершеннолетних детей-сирот, а также неблагоприятные психолого-педагогические, психобиологические и социально-психологические факторы, которые обуславливают отклонения в социальном и психическом развитии детей и подростков.

Таким образом, социальный работник должен начинать превентивную психодиагностику с выявления наличия либо отсутствия причин отклоняющегося поведения, которые затрудняют социальную адаптацию ребенка (наличия или отсутствия психических заболеваний, отставания или задержки в умственном развитии). Обнаружение таких отклонений требует специальных лечебно-воспитательных программ, взаимодействия с дефектологами, врачами, психологами.

Будущему социальному работнику важно уметь выявлять индивидуально-психологические дефекты испытуемых, нарушения мотивационной и эмоционально-волевой сфер (агрессивность, повышенная тревожность, сниженные эмпатийные качества), неадекватную самооценку, акцентуации характера и т. д., что требует специальных психокоррекционных программ и индивидуального педагогического подхода.

Помимо индивидуально-психологических особенностей также важно знать социально-психологические особенности социально дезадаптированного ребенка. Данная задача непосредственно взаимосвязана с проблемой социального развития (А. В. Петровский) и, как таковая, не исследована ни в теоретическом, ни в эмпирическом плане [1]. Таким образом, должны быть учтены диагностически значимые социально-психологические параметры социального развития, подлежащие превентивному диагностическому исследованию. К данным параметрам относят уровень социального развития, который определяется сферой социализации личности (общения, самоопределения, познания, самопознания, труда), социально-психологические характеристики личности (социальные установки, ценностные ориентации, ценностно-нормативные представления), референтные ориентации, особо важные для подростков и регулирующие его социальную перцепцию, оценку и восприятие окружающих людей, моральных ценностей и социальных норм.

Особое внимание при профессиональной подготовке будущих социальных работников мы уделяли технологическим основам превентивной деятельности с детьми-сиротами и детьми, оставшимися без попечения родителей.

Уникальность технологий превентивной деятельности с детьми-сиротами заключается в их многоцелевом характере, связанном с большим временным диапазоном решаемых задач, их ориентацией на каждого нуждающегося ребенка и свойственные ему психологические особенности, выбором возможных альтернативных решений. Выдвижение целей при выборе той или иной технологии превентивной социальной работы определяется их достижимостью, выявлением приоритетов, наличием средств исполнения, их соответствием психологическим и физическим качествам ребенка, выступающего в качестве объекта воздействия.

Одним из основных элементов технологии превентивной деятельности является анализ ситуации, характеризу-

ющей образ жизни детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, свойственные им нормы поведения, ценности, интересы и предпочтения. Осуществление подобного анализа позволяет сформулировать основные задачи, к которым относятся, во-первых, обеспечение благоприятных условий в окружении отдельно взятого ребенка, во-вторых, использование конкретного содержания и способов его жизнедеятельности в этой среде. В задачи технологий превентивной деятельности входит также приобщение детей-сирот к профессиональной деятельности, оказание им конкретной помощи в трудоустройстве в соответствии с их потребностями и интересами.

Будущий социальный работник должен уметь грамотно выбирать соответствующие организационные формы использования технологии. При этом организационные формы отличаются достаточным разнообразием: индивидуальные, мелкогрупповые, групповые и массовые; семейные, клубные, классно-урочные; дифференцированные и разновозрастные, стационарные и туристско-экскурсионные и др. Одни из них являются традиционными, другие –

нетрадиционными, альтернативными, нередко содержащими элементы инновации. Многие новейшие мультимедийные, компьютерные, художественно-промышленные, образовательные и другие помогают детям-сиротам и детям, оставшимся без попечения родителей, овладеть умениями и навыками, необходимыми для включения в современное образовательное, информационное, профессиональное, общекультурное пространство.

Таким образом, охарактеризовав особенности профессиональной подготовки социального работника в вузе к превентивной деятельности с детьми-сиротами и детьми, оставшимися без попечения родителей, мы рассмотрели ключевые позиции предложенного спецкурса «Основы превентивной деятельности с детьми-сиротами и детьми, оставшимися без попечения родителей», который нацелен на формирование у студентов системы знаний о генезисе отклоняющегося поведения детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей, и социально-психологическом обеспечении деятельности институтов социальной работы, осуществляющих превентивные функции.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Беличева С. А. Основы превентивной психологии. М.: Редакционно-издательский центр Консорциума «Социальное здоровье России», 1993. 199 с.
2. Социальная работа: введение в профессиональную деятельность : учеб. пособие / отв. ред. А. А. Козлов. М.: КНОРУС, 2005. 368 с.
3. Основы социальной работы : учебник / отв. ред. П. Д. Павленок. М.: ИНФРА-М, 1999. 368 с.
4. Теория и практика социальной работы : метод. материалы / отв. ред. А. М. Панов, Е. И. Холостова. М.: Институт социальной работы, 1997. 113 с.
5. Тимошенко Е. Ю. Проблема социального сиротства в Волгоградской области // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2007. № 3. С. 167–177.

REFERENCES

1. Belicheva S. A. Fundamentals of preventive psychology. M.: Publishing and printing center of consortium 'Social health of Russia', 1993. 199 p.
2. Social activity: introduction into professional activity: textbook / ed. by A. A. Kozlov. M.: KNORUS, 2005. 368 p.
3. Fundamentals of social activity: textbook / editor-in-chief P. D. Pavlenok. M.: INFRA-M, 1999. 368 p.
4. Theory and practice of social activity: methodological materials / editor-in-chief A. M. Panov, E. I. Kholostova. M.: Institute of social activity, 1997. 113 p.
5. Timoshenko E. Yu. The issue of social orphanage in Volgograd region // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2007. # 3. P. 167–177.

УДК 93/94
ББК 60.54

Окутина Наталья Николаевна,
аспирант каф. теории и истории государства и права
Ульяновского государственного университета,
г. Ульяновск,
e-mail: science_jurfak_ulsu@rambler.ru

ИСТОРИКО-ПРАВОВОЙ АСПЕКТ РАЗВИТИЯ ИНСТИТУТА МЕЩАНСКОЙ ОБЩИНЫ В РОССИИ

HISTORICAL AND LEGAL ASPECTS OF DEVELOPMENT OF INSTITUTION OF A BOURGEOIS COMMUNITY IN RUSSIA

*Данная статья посвящена изучению этапов развития
мещанского общества в России. Рассмотрены основные
нормативно-правовые акты, посвященные данной пробле-
ме, а также изучены архивные материалы. В статье рас-*

*сматривается институт мещанской общины в структуре
общества, органов государственной власти и местного
самоуправления. Автор уделяет особое внимание изуче-
нию подходов к пониманию данного института и системы*

органов управления мещанских общин. В статье также рассматриваются вопросы структуры мещанского общества и порядка приобретения мещанского состояния в России. Автором представлены основные функции мещанских общин, их отношение к воинской и налоговой обязанностям, государственной службе.

This article is devoted to the study of the development stages of the bourgeois society in Russia. The author has reviewed the basic regulatory and legal aspects devoted to the mentioned issue, as well as has examined the archival materials. The article has reviewed the institution of a bourgeois community within the structure of the society, the state authorities and local self-government powers. The author has paid particular attention to studying of approaches to understanding of the said institution and the system of administrative agencies of bourgeois communities. The article has also investigated the issues of the structure of a bourgeois society and the procedure of acquisition of a bourgeois status in Russia. The author has presented the basic functions of bourgeois communities, their relation to military and tax duties, and public service.

Ключевые слова: мещанство, мещанское общество, местное самоуправление, история местного самоуправления, городской голова, периодизация, городское состояние, городское сословие, Среднее Поволжье, средний класс.

Keywords: bourgeois, bourgeois society, local self-government, history of local self-government, city mayor, periodization, city condition, city class, Middle Volga Region, middle class.

Сословные учреждения, являясь главным связующим звеном между органами государственной и муниципальной власти и представителями городского населения, представляют особый интерес для исследователей учреждений местного самоуправления в Российской империи. Исследование данного правового феномена имеет важное значение для правильного определения места института мещанской общины в структуре органов власти не только в историческом прошлом, но и в условиях современности.

Изучение мещанского общества связано с проблемой среднего класса, который рассматривается в качестве одного из важных показателей, характеризующих правовой, политический и экономический уровень развития государства, и неотъемлемой составляющей института гражданского общества. Результаты исследования общинных форм народовластия могут быть использованы при разработке реформы органов местного самоуправления на современном этапе Российского государства.

Мещанское сословие дореволюционной России, являясь самым многочисленным населением городов, могло стать социальной основой для создания так называемого среднего класса, или среднего сословия городских обывателей. Однако позиция правительства лишила российское общество подобной перспективы, тем самым преградив путь к становлению гражданского общества.

За три столетия с момента официального оформления института мещанского общества не было составлено ни одного целостного и системного законодательного акта, который бы регулировал правовой статус мещанства в целом и мещанского общества в частности. Положения о мещанском обществе, и на это обращают внимание многие исследователи, буквально «разбросаны по всем томам

нашего обширного Свода законов» [1, с. 4], а «представление о сословии зачастую тенденциозно и несвободно от стереотипов» [2, с. 102]. При этом исследование становления и развития мещанской общины является неотъемлемой составляющей разработки унифицированного подхода к системе и функциям органов сословного самоуправления в Российской империи.

Мещанское городское сословие было введено согласно законам, определявшим статус городов Российской империи. Сначала «Регламент Главному магистрату» 1719 г. указал объем мещанского сословия, а затем и Манифест 1775 г., и «Жалованная грамота городам» 1785 г. дополнили правовое положение мещанства в структуре городского самоуправления. Согласно Манифесту от 17 марта 1775 г. «к мещанам были отнесены все городские обыватели, которые, не владея капиталом в 500 рублей, не могли быть записаны в купечество, и часть посадских людей, не объявивших купеческих капиталов и не записавшихся в ремесленные цехи» [3, с. 214]. Утвержденная 21 апреля 1785 г. «Грамота на права и выгоды городам Российской империи» («Жалованная грамота городам») определила состав городского населения и регламентировала деятельность органов городского самоуправления. В соответствии со ст. 29 «О дозволениях собирать городским обывателям» горожане получили право собираться в так называемое «общество градское». Целесообразно отметить, что в указанном правовом акте наименование «мещане» является весьма условным и носит исключительно нарицательный характер. Статья 80 Грамоты определяет термин «мещане» как «средние Городовые обыватели, средняго рода люде... название есть следствие трудолюбия и добронравия, чем приобрели отличное состояние». При этом по «Жалованной грамоте городам» горожане делились на шесть разрядов и вносились в городскую обывательскую книгу, имевшую шесть частей:

- «настоящие городские обыватели» – владельцы недвижимого имущества на территории города;
- «гильдейское купечество» – обладатели определенного капитала;
- «цеховые ремесленники» – лица, записанные в цех;
- «иногородние и иностранные гости»;
- «именитые граждане». Основаниями для принадлежности к одному из 7 подразделений разряда «именитых граждан» служили: двукратное отправление выборной по городу должности, университетский или академический диплом на звание ученого или художника, выданный российскими главными училищами (не иностранными), капитал определенного размера, занятие оптовой (не лавочной) торговлей, обладание морскими кораблями;
- «посадские» – лица, занимавшиеся промыслом.

Относительно того, к какому из шести разрядов причислять мещан, в науке есть несколько подходов. В частности, по мнению правоведов Н. Рождественского, А. П. Каплуновского, мещане причислялись к посадскому населению городов. В своих исследованиях В. В. Белослудцева и Ю. М. Гончаров исходят из того, что основная масса горожан, посадские и ремесленники относились к третьему и шестому разряду и именовались «мещане». Д. Лысков определяет термином «мещане» всех городских обывателей. В последнем случае имеет место смешение автором нарицательного понятия «мещане», упоминающееся в Грамоте, и представителей отдельного городского сословия.

В соответствии со ст. 80 Грамоты «городские обыватели среднего рода людей или мещане название есть следствие трудолюбия или добронравия, чем и приобрели они

отличное состояние». В Наказе Екатерины к среднему сословию – tiers-etat – относятся все те, «кто не был дворянином, ни хлебопашцем, упражняются в художествах, науках, мореплавании, торговле и ремеслах». В связи с тем, что среднее сословие на данном историческом этапе не было сформировано, именно торговцы и ремесленники, главным образом, составляли группу представителей среднего рода, или «мещан», как указывается в «Жалованной грамоте городам» 1785 г.

Принадлежность к мещанству оформлялась записью в городской обывательской книге. Это звание было наследственным и потомственным. Мещане, получив право корпоративного объединения, заполучили и свой судебный орган – сиротский суд. Центральными органами обществ являлись общее собрание или сход. Они обладали распорядительной властью. На сходе мещане обсуждали текущие общинные дела, утверждали бюджеты и различные предложения, избирали должностных лиц для управления общиной. Созывался сход городским головой.

Дискуссионным в истории правовой науки является вопрос структуры органов сословного самоуправления – мещанская община. В. С. Чутчев и Ю. М. Гончаров связывают появление таких институтов мещанского общества, как мещанский староста и мещанская управа, с изданием «Жалованной грамоты городам» 1785 г. Екатериной II. Думается, что данная точка зрения основывается на существовании в городах ремесленных управ, которые «наряду с городскими старостами от купечества и мещанства заведовали делами определенного городского сословия» [4, с. 91]. К существующей с 1785 г. должности «Городовых Старост от мещанства» в 1870 г. Городовым Положением вводится новый орган управления мещанским обществом – мещанская управа.

Изменения, произошедшие в XIX в., коренным образом затронули организационную структуру мещанского общества. Великие реформы также повлекли за собой изменения в правовом статусе мещанского общества. Александр II, в 1865 г. освободив мещан от телесных наказаний, а в 1866 г. от подушной подати, в 1864 г. ликвидировал сословные суды. В свою очередь, мещане, несколько столетий жившие в условиях поземельной общины, были вынуждены искать материальной помощи у своих общин. Данное обстоятельство подтверждается тем, что наиболее активно процесс причисления к мещанским обществам проходил в 60–80-гг. XIX в. Кроме того, до 1883 г. именно мещане наряду с крестьянами были основными тягловыми сословиями России. Позиция государственной власти основывалась на том, что именно «круговая» порука и обеспечит дальнейшее и столь удобное общинное управление.

Итогом городской реформы 1870 г. стало то, что мещанская община была отделена от городского самоуправления и статуйрована в обособленный социальный институт сословного характера. Тем не менее, лишившись права собраний мещанского общества, городской голова по-прежнему оставлял за собой право утверждения «приговоров» общины. Контроль за общинными сходами и их приговорами осуществлялся и со стороны местной администрации в лице губернатора, городской управы или думы, губернского правления и присутствия по городским делам. С 1870 г. жалобы мещан на решения сходов, распоряжения губернаторов и казенных палат губерний рассматривались Губернских по городским (с 1892 г. Губернских по земским и городским) делам присутствий. Данные учреждения являлись судами первой инстанции по административным

делам. В их ведении было «не давать хода тем приговорам мещанских обществ, к утверждению коих встретится законное препятствие» [5, с. 311].

Существующий порядок подчинения и отчетности мещанских общин перед губернскими властями давал возможность последним осуществлять регулярный контроль не только за внешними формальностями деятельности сходов, но и за тем, чтобы на них не обсуждались запретные темы и не решались недозволенные вопросы. В связи с тем, что закон не определял круг мещанских дел, у общин случались конфликты с местными городскими органами самоуправления и с губернской администрацией. Одной из постоянных причин возникновения конфликтных ситуаций, по архивным материалам, была необходимость аренды общинами после введения Городового положения 1870 г. пашенных, выгонных, сенокосных, лесных и водных участков у города, использовавшихся до этого только податным населением городов, т. е. в первую очередь мещанами, как правило, бесплатно [6, с. 147].

Городовые положения 1870 и 1892 гг. сохранили за мещанами не только право на участие в городском самоуправлении, но и полную зависимость органов управления мещан от решений муниципальных органов. В компетенции общинного схода были прием в общину и увольнение из нее, ежегодное определение количества денежных сборов на уплату государственных податей и на общинные нужды, контроль за расходованием средств из общинных касс, выборы старосты, сборщиков денежных сборов, членов мещанских управ и сиротского суда, а также различных комиссий, которым поручалось исполнение решений собрания и ведение текущих дел. Кроме того, сход решал вопросы установления опеки, записи в семейства мещан приемных детей, удаления из общины мещан, многократно нарушавших общественный порядок, выбора членов городских оценочных комиссий, а также различные хозяйственные вопросы: найм пастухов, аренда полей, лугов и пр. Между тем члены мещанских обществ были существенно ограничены в избирательных правах трехразрядной избирательной системой и высоким имущественным цензом.

В пореформенное время назревавшая сословная реформа так и не произошла. Правительство ограничилось изданием в 1899 г. «Законов о состояниях».

В 90-е гг. XIX в. наблюдается снижение численности сословия в массовой доле городских жителей с 63,6 до 22,3 % [7, с. 65], что связано с утратой им привилегий и ослаблением заинтересованности крестьян в приписке. Сословие пополнялось также за счет разорившихся купцов, ремесленников, священников и их детей, отставных солдат, отпущенных и временнообязанных крестьян. Примечателен и другой факт: например, число симбирских мещанских общин пополнялось также за счет новокрещенных татар [8, л. д. 26].

Вместе с тем представители мещанского общества получили право поступать на государственную службу. Именно мещанство стало основой зарождающейся буржуазии и пролетариата. Однако «с потерей сословного самоуправления и монополии на профессию, с упадком сословной общины, с заменой сословного суда всесословным, а рекрутской повинности всесословной воинской обязанностью от городского сословия практически ничего не осталось, кроме имени и формального названия сословием» [9, с. 492]. А. П. Каплуновский отмечает, что среди мещан встречались целые толпы работников, которые не имели никакого определенного занятия: «сегодня он ловит рыбу,

завтра он копает огород, через неделю он шьет сапоги, сегодня он грузит судно, завтра он отправляется на сенокос» [10, с. 307].

Тем не менее существовавший в Российской империи вплоть до 1917 г. сословный строй означал, что положение человека в обществе во многом определялось тем сословием, к которому он принадлежал. Данная стратификация общества не основывалась на точной оценке какого-либо одного параметра человека, а имела в виду многие аспекты: собственность, власть, психологическое удовлетворение, место жительства, религию и т. п. Сословная парадигма была присуща также массовому общественному сознанию вплоть до 1917 г.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Мыш М. И. О мещанских и ремесленных управлениях. Сборник узаконений, правительственных и судебных разъяснений. СПб.: Типография М. Я. Минькова, 1896. 1024 с.
2. Платонова А. А. Городские сословия XIX века в постсоветской историографии // Вестник Московского пед. ун-та. Сер.: Исторические науки. 2009. № 2. С. 99–105.
3. Полное собрание законов Российской империи. Собрание I. СПб.: Типография II Отделения Собственной Его Императорского Величества Канцелярии, 1830. Т. XXII. 1174 с.
4. Свод законов Российской империи. Т. 9. Кн. I: Законы о состоянии людей в государстве. СПб.: Типография II Отделения Собственной Его Императорского Величества Канцелярии, 1833. 446 с.
5. Коркунов М. И. Русское государственное право: в 4 т. СПб.: Юристь, 1909. Т. 2. 718 с.
6. Дружинин Н. П. Мещане и земельный вопрос. М.: Русская мысль, 1906. 476 с.
7. Рашин А. Г. Население России за 100 лет (1811–1913 гг.). М.: Наука, 1956. 680 с.
8. ГАУО (Государственный архив Ульяновской области). Ф. 143. Оп. 1. Д. 4, 91864–1896 гг. 97 л. Алфавит Симбирских мещан, причисленным по уездам Симбирской казённой палаты.
9. Миронов Б. Н. Социальная история России периода империи (XVIII – начало XX вв.): генезис личности, демократической семьи, гражданского общества и правового государства: в 2 т. СПб.: Дмитрий Буланин, 2003. Т. I. 582 с.
10. Очерки городского быта дореволюционного Поволжья / А. Н. Зорин, Н. В. Зорин, А. П. Каплуновский и др. Ульяновск: Средневолжский научный центр, 2000. 639 с.

REFERENCES

1. Mysh M. I. On bourgeois and handicraft boards. Collection of laws, governmental and court clarifications. SPb. Printing house of M.Ya. Minkov, 1896. 1024 p.
2. Platonova A. A. City classes in XIX century in the post-Soviet historiography // Bulletin of Moscow pedagogical university. Series: Historical sciences. 2009. # 2. P. 99–105.
3. Complete collection of laws of the Russian empire. Collection I. SPb.: Printing house of the II Department of His Imperial Majesty secretariat, 1830. Vol. XXII. 1174 p.
4. Collection of laws of the Russian empire. Vol. 9. Book I: Laws on the people conditions in the state. SPb.: Printing house of the II Department of His Imperial Majesty secretariat, 1833. 446 p.
5. Korkunov M. I. Russian state law: in 4 volumes. SPb.: Yurist, 1909. Vol. 2. 718 p.
6. Druzhinin N. P. Philistines and the land issue. M.: Russian thought, 1906. 476 p.
7. Rashin A. G. Population of Russia for 100 years (1811–1913). M.: Nauka, 1956. 680 p.
8. GAUO. F. 143. Op.1. D. 4, 9 1864–1896. 97 p. Alphabet of philistines of Simbirsk assigned to the districts of Simbirsk official office.
9. Mironov B. N. Social history of Russia at the period of empire (XVIII – beginning of XX century.): genesis of an individual, democratic family, civil society and the legal state: in 2 vol. V. I. SPb.: Dmitry Bulanin, 2003. 582 p.
10. Sketches of the city way of life of pre-revolutionary Povolzhye / A. N. Zorin, N. V. Zorin, A. P. Kaplunovsky et al. Ulyanovsk: Middle-Volzhsky scientific center, 2000. 639 p.

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

Приглашаем на сайт научного журнала:

<http://vestnik.volbi.ru>

Все вопросы

по e-mail: meon_nauka@mail.ru

УДК 347.24
ББК 67.404.1

Гончаров Александр Иванович,

д-р экон. наук, д-р юрид. наук, профессор каф. гражданско-правовых дисциплин
Волгоградского филиала Российской академии народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ,
г. Волгоград,

e-mail: goncharova.sofia@gmail.com;

Рыженков Анатолий Яковлевич,

д-р юрид. наук, профессор каф. гражданско-правовых дисциплин
Волгоградского филиала Российской академии народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ,
г. Волгоград,

e-mail: 4077778@list.ru;

Черноморец Альберт Евгеньевич,

д-р юрид. наук, профессор каф. гражданско-правовых дисциплин
Волгоградского филиала Российской академии народного хозяйства
и государственной службы при Президенте РФ,
г. Волгоград,

e-mail: restandpeace@yandex.ru

ФОРМИРОВАНИЕ СОСТАВА ОБЪЕКТОВ ПРАВА СОБСТВЕННОСТИ ВО ВЗАИМОСВЯЗИ ГРАЖДАНСКОГО И ПРИРОДОРЕСУРСНЫХ ОТРАСЛЕЙ ПРАВА

FORMATION OF THE CONTENT OF THE OBJECTS OF THE PROPERTY RIGHT IN THE INTERRELATION OF THE CIVIL AND THE NATURAL RESOURCES BRANCHES OF THE RIGHT

*Посвящается юбиляру
Василию Никитовичу Яковлеву –
заслуженному деятелю науки РФ,
доктору юридических наук, профессору*

В статье, посвященной Василию Никитовичу Яковлеву, исследуются его научные выводы и предложения по совершенствованию гражданского и смежных с ним природоресурсных отраслей законодательства России. При обсуждении Концепции развития гражданского законодательства РФ вопрос объектов права собственности не получил должного внимания, хотя даже с точки зрения понятийно-категориального аппарата здесь огромный объем теоретической работы. Исследование вопроса об объектах права собственности невозможно без обращения к фигуре субъекта права собственности, поэтому авторы касаются проблемы собственнической правосубъектности, акцентируя основное внимание на объектах права собственности.

The article, dedicated to Vasilij Nikitovich Yakovlev, has studied his scientific conclusions and proposals for the improvement of the civil and adjacent branches of the natural resources legislation of Russia. In the discussion of the Concept of the RF civil legislation development, the issue of the property right objects has not got the adequate attention, although even from the point of view of the conceptual-category apparatus there is a huge amount of theoretical activity. Examination of the issue of the property right objects is impossible without appealing to the figure of the property right subject; therefore the authors are talking about the issue of property right subject highlighting the objects of the property right.

Ключевые слова: гражданское право, объект права собственности, природоресурсные отрасли права, субъект права собственности, природные ресурсы, вещь, имущество, собственность, нормативно-правовой акт, понятийно-категориальный аппарат.

Keywords: civil right, object of the property right, natural resources branches of the right, subject of the property right, natural resources, thing, property, ownership, regulatory enactment, conceptual-category apparatus.

Василий Никитович Яковлев относится к числу выдающихся современных ученых-правоведов России. Его имя широко известно не только в нашей стране, но также в ближнем и дальнем зарубежье. Он остается практически единственным ученым, исследующим глубоко и всесторонне Концепцию развития гражданского законодательства во взаимосвязи гражданского права с природоресурсными отраслями, основываясь при этом на конституционных положениях (он их называет установлениями). В деле охраны и защиты природных объектов, а также обеспечения экологической безопасности людей В. Н. Яковлев – настоящий борец и подлинный патриот нашей Родины и населяющего ее народа.

В этой статье, посвященной уважаемому юбиляру, мы опираемся на его научные выводы и предложения по совершенствованию не только гражданского, но и других смежных с ним отраслей законодательства России, и в первую очередь природоресурсных. В данном исследовании мы коснемся лишь небольшой частицы, пожалуй, самой сложной, вечно актуальной и животрепещущей проблемы – права собственности, и в рамках указанной проблемы – объектов права собственности. Мы рассмотрим этот вопрос в свете научных разработок В. Н. Яковлева в контексте связи гражданского законодательства с природоресурсными отраслями на основе действующей Конституции РФ, объявившей Россию социальным государством [1, с. 20–33; 2, с. 36–43].

В своих работах В. Н. Яковлев самым аргументированным образом доказывает тот естественно закономерный факт, что земля и другие природные ресурсы не могут признаваться вещью или имуществом в цивилистическом их понимании. На ошибочном отождествлении понятий «вещь» и «имущество» с позиций ГК РФ мы остановимся ниже. Обратимся к понятию «вещь», сформулированному в Гражданском кодексе РФ (далее – ГК РФ), чтобы в наших собственных аргументах показать правоту В. Н. Яковлева о недопустимости называть землю и другие природные ресурсы вещью или имуществом. Нам известно, что ученый имеет в виду именно земельные участки, в отличие от законодателя, допустившего даже в этом вопросе некорректность, а также объекты, которые находятся на них, под ними и над ними.

Проанализируем ст. 128 ГК РФ «Виды объектов гражданских прав». Это заглавная, вводная статья главы 6 ГК РФ «Общие положения». Данная статья является, образно выражаясь, магистральной, определяющей объекты всех прав и объекты права собственности, может быть, даже в первую очередь, поскольку оно и именуется вещным правом.

Морфологическая структура ст. 128 ГК РФ не выдерживает никакой критики. Разделительным знаком, отделяющим одни виды объектов гражданских прав от других, служит точка с запятой. При первоначальной редакции данной статьи с таким грамматическим построением анализируемого центрального понятия, каковым является «вещь», в него включаются деньги и ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права. Вторым видом объектов гражданских прав названы работы и услуги, третьим видом – информация, четвертым видом – результаты интеллектуальной деятельности, в том числе исключительное право на них (интеллектуальная собственность). В новой редакции к результатам добавлено слово «охраняемые», а вместо слов «исключительное право на них» – другое выражение: «приравненные к ним средства индивидуализации». К пятому виду относятся нематериальные блага. Из числа объектов гражданских прав в новой редакции этой статьи исключена информация. Как видим, осталось не пять, а четыре вида объектов гражданских прав. «Вещь» совершенно не подверглась никаким изменениям в структурном ее содержании.

Виды объектов гражданских прав со второго по четвертый (без информации), указанных в ст. 128 ГК РФ, можно было бы здесь не называть, поскольку акцентируется внимание на вещи как на объекте гражданских прав, включающей в себя землю и другие природные ресурсы. Но они названы, во-первых, для того, чтобы показать весь сформулированный в данной статье легальный состав объектов гражданских прав. Во-вторых, потому, что о некоторых из перечисленных в этой статье объектах гражданских прав, кроме вещи, в нашем исследовании будет сказано ниже. Те изменения, которые включает редакция ст. 128 ГК РФ, принципиального значения для нашего исследования не имеют, хотя к исключению из числа видов объектов гражданских прав информации мы относимся отрицательно.

Остановимся здесь на категории «вещь», в содержание которой российский законодатель включает землю и другие природные ресурсы. Разумеется, «вещь» в указанной статье является родовым понятием и играет роль юридической фикции. Однако отождествлять предметы материального мира естественно-природного происхождения и рукотворно-мыслительной деятельности человека с какими бы то ни

было имущественными правами – это уже высшая степень отсутствия всякой логической рассудительности. Смешав право (в какой бы ипостаси его ни понимали) как результат фактического или идеального сотворения с вещью как предметом материального мира, законодатель не только скатился на проидеалистические позиции, но и разрушил сложившуюся на протяжении многих веков доктрину деления гражданского права на вещное и обязательственное. Право собственности теперь уже никак не может признаваться только вещным, о чем говорили многие поколения ученых-юристов, о чем и теперь продолжают писать современные авторы. Именно с этим имущественным правом законодатель ставит рядом землю и другие природные ресурсы. Не юридический ли это нонсенс? Правда, в самой ст. 128 ГК РФ, которую мы здесь исследуем, земля и другие природные ресурсы не включены в понятие «вещь». Прямо признать этот факт законодателю не хватило смелости. Перефразируя известную поговорку, скажем, что здесь вещи не названы своими именами, то есть землю и природные ресурсы не включили в состав вещей.

Далее в ст. 129 ГК РФ устанавливается, что земля и другие природные ресурсы могут отчуждаться или переходить от одного лица к другому иными способами в той мере, в какой их оборот допускается законами о земле и других природных ресурсах (п. 3). Что это означает? Означает это то, что, включив землю и другие природные ресурсы в состав вещей прямо, законодатель сделал это завуалированно. Следует уточнить, что объектом любого права вообще и сложившихся по поводу него отношений может быть только земельный участок, а не земля как таковая, нельзя смешивать эти два понятия. По нашему мнению, и отдельный земельный участок, какого бы размера он ни был и что бы на нем, под ним или над ним ни находилось, недопустимо называть вещью и ставить в один ряд с деньгами, ценными бумагами, иным имуществом и имущественными правами.

Если встать на позицию, что право (имущественные права) является вещью, то с полным основанием можно классифицировать его в соответствии со ст. 129 ГК РФ по критерию оборотоспособности на право, находящееся в обороте, и право, ограниченное в обороте или вовсе изъятое из оборота. Согласно положениям следующей ст. 130 ГК РФ, право можно классифицировать на движимое и недвижимое. Разве это не так, если ст. 128 ГК РФ как заглавная, сквозная или общая относит право (имущественные права) к вещи? При этом наряду с движимым правом земля (почему-то не земельные участки) и другие природные ресурсы могут отчуждаться или переходить от одного лица к другому иными способами в той мере, в какой их оборот допускается законами о земле и других природных ресурсах (п. 3 ст. 129 ГК РФ).

Статья 130 ГК РФ прямо отождествляет понятия «вещь» и «имущество». В прежней редакции она гласила: «К недвижимым видам (недвижимое имущество, недвижимость) относятся земельные участки, участки недр, обособленные водные объекты и все, что прочно связано с землей, то есть объекты, перемещение которых без соразмерного ущерба их назначению невозможно, в том числе леса, многолетние насаждения, здания, сооружения, объекты незавершенного строительства» (п. 1). Российский законодатель, переименовав землю уже в земельный участок как недвижимое имущество, пошел дальше в своих противоземельных решениях. Первым их заметил в юридической науке и дал им заслуживающую оценку профессор В. Н. Яковлев,

за что ему следует отдать должное. Суть этих противоречивых решений заключается в том, что Федеральным законом от 30 декабря 2004 г. № 213 ФЗ «О внесении изменений в ч. 1 Гражданского кодекса РФ» [3] из числа недвижимых вещей (имущества) были изъяты обособленные водные объекты, леса и многолетние насаждения. В новой редакции эта норма звучит так: «К недвижимым вещам (недвижимое имущество, недвижимость) относятся земельные участки, участки недр и все, что прочно связано с землей, то есть объекты, перемещение которых без соразмерного ущерба их назначению невозможно, в том числе здания, сооружения, объекты незавершенного строительства» (п. 1 ч. 1 ст. 139 ГК РФ).

Обнаружив в ГК РФ такое экстравагантное нововведение, а точнее, недоразумение, В. Н. Яковлев вполне справедливо спрашивает: «Интересно бы знать, чем объясняет законодатель превращение лесов, водных объектов и многолетних насаждений из недвижимых в движимые вещи, имущество? Разве леса, водные объекты и многолетние насаждения для законодателя перестали быть неразрывно связанными с землей, и их перемещение с места на место является реально возможным без несоразмерного ущерба их назначению?» [1, с. 26]. После такого перемещения законом указанных природных объектов из недвижимости в состав движимых вещей непременно возникнет подобный вопрос у каждого здравомыслящего человека. В самом деле, разве леса, многолетние насаждения и обособленные водные объекты находятся не на земельных участках? Похоже, что российский законодатель их видит в воздушном пространстве, другого ответа здесь найти невозможно. Природные объекты, исключенные теперь из числа недвижимости и превращенные в движимое имущество (ч. 2 ст. 130 ГК РФ), приравнены к футбольному мячу, который можно недорого купить и играть им как на травяном поле, так и в воздушном пространстве. Только применительно к ним это пространство – виртуальное, хотя и придуманное таким солидным органом, каким является наше Федеральное Собрание.

Глубоко аргументированные ответы дает В. Н. Яковлев на поставленные им же вопросы. Соглашаясь с ним полностью, повторимся, что такие ответы «не могут быть оценены с позиции конституционных требований. Смысл изменения статьи 130 ГК РФ видится только в одном: в желании включения этих объектов природы в свободный рыночный оборот в пользу не всего народа, а только крупных частных собственников». В. Н. Яковлев вносит вполне обоснованные и заслуживающие внимания законодателя предложения: в содержание ст. 130 ГК РФ включить недвижимое имущество, составляющее товар, то есть произведение человеческого труда. Что касается земли, водных объектов, недр, лесов и других природных объектов, то они из содержания этой статьи должны быть исключены [1, с. 260]. С таким предложением мы полностью солидарны. В назидание нормотворцам приведем пример с обособленными водоемами в Волгоградской области. Многие из них служили источником полива огородов и дачных участков. После того как они попали в новую группировку объектов, забор воды из них прекратился и людям стало нечем орошать их участки, на которых они выращивают овощи и фрукты. Такую же ситуацию можно обнаружить во многих субъектах РФ. То же самое произошло с закрытыми водоемами, в которых рыбаки раньше ловили рыбу, а теперь к ним доступ закрыт. Эта проблема официально обсуждалась на правительственном уровне. Судьба лесов и многолетних насаждений точно

такая же, о чем В. Н. Яковлев пишет в указанных работах. Можно привести множество примеров, но в этом нет особой необходимости. Поскольку не требуется никакой регистрации сделок с этими природными объектами, поскольку они переведены в разряд движимого имущества, значит, они выпадают из поля зрения хотя бы какого-то публичного контроля, вошли в сферу непрозрачности.

Обратим внимание на формальное тождество объектных понятий. Если следовать логике ГК РФ и рассматривать понятия «вещь» и «имущество» как синонимы, то, заменив одно слово на другое, весь раздел II ГК РФ с полным основанием можно назвать «Право собственности и другие имущественные права». Но такая замена будет бессмысленной, потому что «имущественные права» – понятие более широкое, чем собственническое право, о чем известно уже студентам юридического вуза. Из этого следует, что «вещь» и «имущество» не могут рассматриваться как тождественные категории, если к имуществу относятся и имущественные права. Какие тут еще требуются доказательства того природно-естественного факта, что к вещи как материальной субстанции не может относиться право как явление социального порядка, а если быть точным, то феномен политико-идеологического свойства при любой его интерпретации?

Отметим, что некоторые экономисты, руководствуясь нормами ГК РФ, раньше нас, юристов, установили, что право в России является объектом права собственности. Мы можем обратиться к совершенно новому, радикально-прогрессивному направлению в экономической науке, отрицающему достоверность взглядов на собственность с позиций марксизма и монетаризма. Представители этого направления в экономической теории В. А. Каменецкий и В. Н. Патрикеев отмечают, что объектами собственности могут стать материальные и нематериальные вещи или явления, обладающие тремя необходимыми и достаточными признаками: *необходимостью, возможностью быть локализованными, неизбыточностью*. Нет никаких критериев для того, чтобы данный объект являлся объектом собственности. Никаких решений законодательных органов для этого не требуется. Нематериальность объектов (способности, право) не мешает им выступать в качестве объектов собственности конкретного человека, так же как неотчуждаемость некоторых объектов, например способностей [4, с. 230].

Авторы этой научной доктрины В. А. Каменецкий и В. Н. Патрикеев исходят из того, что субъектами собственности могут быть только физические лица, обладающие потребностями в объектах собственности и способностями использовать эти объекты и сознавать понятие «право», то есть люди [4, с. 229]. Оставляя за рамками нашего исследования вопрос о субъектах права собственности, обратим внимание на классификацию собственности по объектам, названным учеными-экономистами. Рассматривая собственность как отношение принадлежности субъекту объекта, они считают, что существующее отождествление отношений собственности с имущественными отношениями является неверным и влечет за собой серьезные ошибки и в принадлежности объектов собственности, и в вознаграждении участников трудового процесса. По их мнению, следует различать четыре вида отношений собственности, обусловленных различиями между объектами собственности: первый вид – имущественные отношения собственности, существующие как между субъектами, так и между субъектом и объектом собственности, которые возникают в случае, если объекты собственности отчуждаемы

и имеют сугубо имущественный, то есть материальный, характер. Второй вид – это физиологические отношения собственности, существующие только между субъектом и объектами собственности, которые возникают в случае, если объекты собственности неотчуждаемы, имеют органическую природу и нуждаются в определенном периоде развития (способности, сознание, органы человека). Третий вид – это отношения собственности, имеющие место при использовании информационных объектов собственности, неотчуждаемых и отчуждаемых, способных к неограниченному размножению и восприятию как с помощью человеческого сознания, так и техническими способами и способных к старению только в меру старения носителей информации. И, наконец, четвертый вид – это отношения собственности, где право выступает как отдельный нематериальный объект собственности. Естественные законы природы на объекты собственности в виде объектов права не распространяются [4, с. 202–203, 235–236].

Такая классификация объектов собственности является совершенно новой в экономической теории и нуждается в глубоком научном осмыслении. Но уже здесь можно сделать из нее несколько выводов в связке с действующим ГК РФ. Первый и наиболее существенный вывод состоит в том, что экономисты в исходной своей позиции отрицают собственническую правосубъектность кого бы то ни было, кроме живых людей. И отрицают саму возможность рассматривать в качестве объекта собственности только вещь как материальную субстанцию. Если объектом собственности в их представлении могут выступать информация и право, относимые ими соответственно к третьему и четвертому видам отношений собственности, то о вещном праве собственности уже не может быть и речи. При этом нет даже намека на какое-то тождество вещи с правом, что допускает наш ГК РФ. Каждое из этих двух явлений выступает самостоятельным объектом собственности: вещь они рассматривают как материальную субстанцию, а право – как нематериальное явление. И с такой позицией трудно не согласиться.

Трактуя вещь как отчуждаемый объект собственности, имеющий сугубо материальный характер, В. А. Каменецкий и В. Н. Патрикеев отмечают две разновидности имущественных отношений: между субъектами и между субъектом и объектами собственности. Когда речь идет об отношениях между субъектами, то имеются в виду сам собственник и все остальные лица – не собственники, поскольку одна и та же вещь в их представлении не может принадлежать одновременно нескольким собственникам, кроме общей долевой или совместной собственности физических лиц, когда каждому в отдельности принадлежит доля в объекте собственности. В точном выражении ученых-экономистов это звучит так: два субъекта собственности не могут владеть одним объектом собственности [4, с. 211–212].

В переводе на юридический язык это означает, что право собственности будет рассматриваться в рамках абсолютного правоотношения, где объективное и субъективное право сливаются. Что же касается второй разновидности отношений – между субъектом и объектами собственности, то такая конструкция, очевидно, предполагает юридическую связь лица с вещью, которую авторы назвали также имущественным отношением. В переводе на юридический язык она уже предполагает субъективное право собственности вне правоотношения, на основе норм объективного права. Обе концепции нам известны из науки гражданского права еще советского периода – и какой-либо новизны

здесь нет. Особый интерес в классификации экономистами собственности по объекту представляет второй вид – так называемые физиологические (неимущественные) отношения, которые существуют только между субъектом и объектами собственности и возникают в случае, если объекты собственности неотчуждаемы, имеют органическую природу и нуждаются в определенном периоде развития (способности, сознание, органы человека).

Основы для развития теории права собственности человека на свои способности, особенно интеллектуальные и физические, используемые в сфере материального производства новых благ, необходимых для жизнедеятельности людей, содержатся в Конституции РФ. В ч. 1 ст. 34 Конституции РФ говорится, что каждый имеет право на свободное использование своих способностей и имущества для предпринимательской и иной не запрещенной законом деятельности. В ст. 37 установлено, что каждый имеет право свободно распоряжаться своими способностями к труду, выбирать род деятельности и профессию. Но дальше конституционной декларации на свободное использование каждым человеком своих (то есть принадлежащих ему на праве собственности) способностей к труду российское законодательство не пошло. Между тем проблема роли человеческого капитала в виде интеллектуальных и физических способностей людей, участвующих в производстве материальных благ, чрезвычайно актуальна и для экономической теории, и для юриспруденции. Она архиважна потому, что К. Маркс в свое время «оторвал» рабочую силу, рассматриваемую им без интеллекта человека, от физиологической оболочки, где она пребывает как единая с ней субстанция, назвав ее продаваемым товаром. Эта глубоко ошибочная сентенция до сих пор сохраняется как научная догма в экономической теории и взята странами с рыночной экономикой за основу, на базе которой развивается так называемое экономическое законодательство о производстве материальных благ. Базируясь на такой догме К. Маркса, ГК РФ исключил из производственных отношений людей, чьим трудом создаются материальные блага, что является противоестественным и вступает в противоречие не только с экономическими законами, но и со здравым смыслом. Во многих своих фундаментальных трудах, в том числе и в упомянутом здесь, В. А. Каменецкий и В. П. Патрикеев глубоко и основательно подвергли критике ошибочность и вредность для экономики постулата К. Маркса «рабочая сила – товар». Мы в своих работах развиваем эту доктрину и с позиции права показываем несостоятельность теории К. Маркса по данному вопросу. Разве требуются какие-то особые доказательства того незыблемого факта, что, хотя в процессе производства все действия происходят с имущественным капиталом, они являются результатом деятельности человеческого капитала, принадлежащего лицам, участвующим в процессе производства своим личным трудом? (Более подробно об этом см. [5].)

На первый взгляд может показаться, что физиологическое отношение собственности, то есть отношение человека к своим способностям и вообще к самому себе в широком смысле слова, не вписывается в рамки экономической категории «собственность». Но такая позиция ошибочна и проистекает из учений К. Маркса и современных экономистов – сторонников монетаризма. По нашему мнению, способности людей – это неоценимый, хотя и неосязаемый в вещном его понимании капитал человека, причем капитал материальный, но не вещественный. Его материалистичность заложена самой природой, находится в естественном состоя-

нии в связи с рождением человека как природного существа. Без него производство новых материальных и духовных благ, необходимых для продолжения рода человеческого, просто невозможно. Можно уточнить, что свойства человека в первую очередь и главным образом – естественный продукт природы; они сливаются с ним в единую материальную субстанцию. Это такой объект собственности каждого отдельного человека, которому нет и не может быть замены, потому что он – источник его жизнедеятельности во всех ее проявлениях. Причем такой объект собственности, или капитал человека, который никогда и ни при каких обстоятельствах от него не отчуждаем. От того, как человек сам, а в обществе с государственным устройством и с помощью законодательства использует данный капитал, зависит судьба как отдельного человека, так и всего сообщества, в котором он находится. Применительно к современным условиям это отдельные государства, на территориях которых обеспечивается уровень жизни их граждан. Следует очень высоко оценить идеи авторов новой экономической теории, которые смело и аргументированно обосновывают свои взгляды на роль человека труда, использующего свои интеллектуальные и физические способности в сфере материального производства. Правильно они сетуют на то, что российский законодатель вслед за другими странами с рыночной экономикой не признает способности людей особым неотчуждаемым объектом его собственности.

Даже если не признать материальность способностей человека как комплекса его свойств, то и в данном случае ГК РФ необоснованно обошел их своим вниманием. Ведь ст. 150 ГК РФ «Нематериальные блага» включает в состав благ в том числе и такие, которые являются составной частью или органически вписываются в способности человека. Это, прежде всего, сама жизнь и здоровье, которые составляют природно-естественный фундамент, или матрицу, человеческих способностей. Деловая репутация складывается именно благодаря проявлению человеком своих способностей. Право свободного передвижения, выбора места пребывания и жительства, право на имя, право авторства, да и другие перечисленные в этой статье блага и права, с одной стороны, создают условия для проявления человеком своих способностей. С другой стороны, сами способности человека являются условием для реализации этих прав. Мы совершенно не приемлем то, что вопреки конституционному положению в ст. 150 ГК РФ не только не получили своего развития способности человека, но о них даже не упоминается. Они так же, как и все остальные названные здесь блага, принадлежат человеку от рождения, то есть являются прежде всего природным даром, затем развиваются в процессе его жизни и не отчуждаемы от него ни при каких обстоятельствах. И они полностью отвечают тем критериям отнесения блага к объекту собственности, которые называют в своей работе В. А. Каменецкий и В. П. Патрикеев [4, с. 239]. Им присущи необходимость и полезность, локализация в одном физическом лице, неизбыточность.

Критикуя содержание ст. 150 ГК РФ, упомянутые авторы задают справедливый вопрос: почему прямо не упомянуты такие блага, как способности человека, упоминаемые в нескольких статьях Конституции и неизмеримо более важные по сравнению с другими названными в ней благами? И считают, что это произошло из-за того, что данная статья относится к подразделу «Объекты гражданских прав», которые формально не должны считаться объектами права собственности. Если уж эти блага не считаются объектами права собственности, то хотя бы объектами граждан-

ских прав, по их мнению, они должны считаться. А тезис, используемый в этой статье, «принадлежащие гражданину от рождения или в силу закона» означает, что природные законы рассматриваются законодателем как равнозначные общественным законам. Это наглядный пример законодательного произвола. Закон, признав существование нематериальных благ, уже не может по своему выбору устанавливать, какие объекты являются объектами собственности, а какие нет, а должен считать объектами собственности все те, которые отвечают критерию «блага» и объективным признакам объектов собственности [4, с. 238–239].

Не вдаваясь в обсуждение вопроса о равнозначности природных и общественных законов, о которых говорится в ст. 150 ГК РФ, мы только отметим, что, скорее всего, статья построена на понимании того, что если природное явление не имеет имущественного или вещественного характера, то оно нематериально по своей сути. Но материальность объекта природы в диалектическом ее толковании сама по себе не требует признака какой-то связи с человеком, не обусловлена его имущественной заинтересованностью. Поэтому выражение «нематериальные блага» нуждается в глубоком научном исследовании с позиций философского понимания материальности. Право не может идти вразрез с объективными природными законами, что вызывает необходимость серьезного анализа ст. 150 ГК РФ в свете дифференциации перечисленных в ней нематериальных благ.

В контексте связи гражданского законодательства с природоресурсными отраслями и развивающимися на их базе соответствующими отраслями права критерием отграничения гражданского права и природоресурсных отраслей В. Н. Яковлев справедливо называет объекты прав (правоотношений) и различает по критерию объектов правоотношения гражданские, экологические, природоресурсные, включающие земельные, лесные, водные, горные, фаунистические. По его глубокому убеждению, действующее законодательство неправомерно в состав объектов гражданских прав включает наряду с товаром, работой и услугой также и природоресурсные объекты, их компоненты (элементы). Основанием такой унификации является признание их в качестве «вещи», «имущества». Подтверждением этому служит содержание ст. 128, 129, 130 ГК РФ [2, с. 40].

Выше мы дали свой анализ этих статей, полностью подтверждающий выводы В. Н. Яковлева, хотя при этом использовались разные приемы аргументации: он характеризовал их с точки зрения естественного состояния природных объектов, мы же – с позиции логико-лингвистических формулировок соответствующих норм в указанных статьях ГК РФ. Критически оценивая ст. 129 ГК РФ с точки зрения того, что гражданско-правовые объекты (товары, работы, услуги) и эколого-природоресурсные объекты и их компоненты (земля, леса, воды, недра с полезными ископаемыми и др.) под названием «вещи», «имущество» включены на равных основаниях в рыночный оборот, В. Н. Яковлев обратил особое внимание на п. 3 этой статьи. В нем говорится, что земля и другие природные ресурсы могут отчуждаться или переходить от одного лица к другому иными способами в той мере, в какой их оборот допускается законами о земле и других природных ресурсах. И отмечает, что на первый взгляд данная норма как будто выводит природные ресурсы из орбиты гражданско-правового регулирования. По существу же она ничего не меняет, ибо действующее экологическое и природоресурсное законодательство все акты отчуждения и иные формы оборота природных ресурсов относит к области регулирования гражданского

права. Данный вывод он обосновывает глубоким анализом соответствующих положений Земельного кодекса РФ (п. 3 ст. 3), Лесного кодекса РФ (п. 2 ст. 3, п. 3 ст. 71, п. 3 ст. 75), Водного кодекса РФ (п. 2 ст. 4, п. 1 ст. 18), Федерального закона РФ «О соглашениях о разделе продукции» (абз. 2 п. 3 ст. 1, п. 1 ст. 20), Федерального закона «Об охране окружающей среды» и др. [2, с. 41–42].

Нет необходимости приводить здесь содержание указанных норм экологического и природоресурсного законодательства, В. Н. Яковлев дает им глубокий анализ, потому что это законодательство действительно «сдалось на милость» гражданскому законодательству. Главная причина такого поведения российского законодателя, на наш взгляд, состоит в том, что ГК РФ был принят раньше актов природоресурсных отраслей и принимался он в условиях тотального пренебрежения ко всему, что мешало частно-правовому характеру развития нашей страны; приватизация объектов государственной собственности в тот период завладела умами и сердцами тех, кто стоял у власти, в том числе, конечно, и законодателя. ГК РФ не без оснований называли в литературе экономической Конституцией России. Он служил главным флагманом внедрения в экономику России частной собственности и явился триумфом для лиц, заинтересованных в олигархическом государственно-монополистическом устройстве страны. Понятно, что в процессе принятия всего природоресурсного и экологического законодательства в нем, как в зеркале, нашли отражение данные процессы, другого не могло быть. Тогдашним реформаторам России, да и современным властителям, судя по всему, не понять, в какую природно-естественную пропасть мы идем при таком законодательстве и что оставим нашим потомкам на этом географическом пространстве, которое Конституцией РФ именуется основой жизни и деятельности населяющих ее народов.

Закономерно, что цивилистический уклон в природоресурсном законодательстве нашел адекватное отражение и в теоретических исследованиях. Отдельные цивилисты, воспользовавшись близостью к властным структурам, монополизировали юридическую науку, подключили «свои рычаги» к сфере природоресурсных отношений. Теперь диссертации, в которых область исследования природоресурсного характера, как правило, защищаются по специальности гражданского права. Все нацелено на то, чтобы окончательно исчезла научная специальность природоресурсных отраслей права. В. Н. Яковлев, будучи доктором юридических наук по природоресурсным отраслям права и по гражданскому праву, безусловно, является главным поборником восстановления должного отношения законодателя и вообще представителей властных структур к экологическому и природоресурсным отраслям права, какое было в советский период (более подробно об этом см. [6, 7]).

Не следует путать политику как явление преходящее, постоянно меняющееся, существенно зависящее от субъ-

ективного фактора, с естественно-природным фактором. Конечно же, после того, что уже происходит с природными ресурсами, законодателю следует принять также и закон о национализации, предлагаемый В. Н. Яковлевым. В самом деле, если существует закон о приватизации, то почему для него нет уравновешивающего закона о национализации?

Совершенно правильно В. Н. Яковлев предлагает очистить гражданское право от норм, регулирующих экологические и природоресурсные отношения. Они не являются по своей сути вещными или имущественными, поэтому не составляют предмет регулирования нормами гражданского права. По его справедливому мнению, можно говорить лишь о рецепции (отражении, вписывании) этих норм в природоресурсные отрасли права наподобие рецепции древнеримского частного права в современное гражданское право. На этом основании признать и законодательно закрепить в качестве предмета регулирования гражданским правом только вещно-имущественные отношения, объектом воздействия которых являются произведения человеческого труда: товары, работы и услуги, свободно включенные в гражданский оборот. Следует исключить полностью из предмета регулирования гражданским правом экологические и природоресурсные отношения. В связи с этим изъять из ГК РФ правовые нормы всей главы 17, ибо предмет регулирования этими нормами составляют экологические и природоресурсные отношения.

Назрела необходимость, как верно полагает В. Н. Яковлев, в системе права России выделить в самостоятельную отрасль «Право социальной защиты граждан России» или «Социальную защиту прав и интересов граждан России». Для этого имеются все отраслеобразующие факторы. Представляется необходимым отношения в области использования природных ресурсов и охраны окружающей среды регулировать не федеральными законами, а Основами законодательства об использовании природных ресурсов и охраны окружающей среды. Эти Основы могут стать базой для принятия субъектами РФ Кодексов с аналогичными названиями. Тем самым будут реализованы установления Конституции РФ о том, что земля и другие природные ресурсы находятся в совместной собственности Российской Федерации и субъектов РФ [2, с. 43–44].

В заключение отметим, что мы затронули лишь малую часть интереснейших мыслей В. Н. Яковлева, сформулированных им в анализируемых нами всего двух его статьях, которые заслуживают того, чтобы быть востребованными российским законодателем. Не говоря уже о том, что они являют нам пример глубокого научного исследования столь актуальных и животрепещущих проблем современной России. Василий Никитович Яковлев – яркий пример для подражания вновь появляющихся ученых в российской юридической науке.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Яковлев В. Н. Конституционные установления – основополагающие принципы концепции совершенствования гражданского и иных отраслей законодательства современной России // Юридическая наука в XXI веке: теория и практика : материалы Всерос. науч.-практ. конф., посвящ. 80-летию УГПИ-УдГУ, 14–15 апр. 2011 г. / ГОУВПО «Удмуртский государственный университет», Институт права, социального управления и безопасности; редкол.: С. Д. Бунтов, В. Г. Ившин, М. А. Мокшина [и др.]. Ижевск: Jus est, 2011. С. 297–313.
2. Яковлев В. Н. Компоненты окружающей природной среды – не «вещь» и не «имущество», отношения по их использованию и охране – предмет регулирования экологической и природоресурсных отраслей права // Российская юстиция. 2010. № 8. С. 5–11.

3. О внесении изменений в часть первую Гражданского кодекса Российской Федерации : федер. закон от 30.12.2004 № 213-ФЗ // Собрание законодательства РФ. 2005. № 1 (ч. 1). Ст. 39.
4. Каменецкий В. А., Патрикеев В. П. Основы социальной экономики. М.: «Экономика», 2010. 798 с.
5. Гончаров А. И., Рыженков А. Я., Черноморец А. Е. Законодательное искажение отношений собственности и участия в структуре хозяйственных товариществ и обществ // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2011. № 3. С. 32–40.
6. О коренной перестройке дела охраны природы в стране : постановление ЦК КПСС, Совмина СССР от 07.01.1988 № 32 // Свод законов СССР. 1990. Т. 4.
7. Злобин С. В. Этапы развития экологического предпринимательства в России // Новая правовая мысль. 2010. № 3. С. 44–47.
8. Гончаров А. И., Рыженков А. Я., Черноморец А. Е. Вернуть понятие собственности в материалистическое русло // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 16 (3). С. 241–248.

REFERENCES

1. Yakovlev V. N. Constitutional statements – fundamental principles of the concept of improvement of the civil and other branches of legislation in modern Russia // Legal literature of XXI century: materials of the all-Russia scientific and practical conference devoted to 80-anniversary of UGPI-UdGU, April 14–15, 2011 / GOUVPO Udmurtsky state university, Institute of law, social management and safety; editorial board: С. D. Buntov, V. G. Ivshin, M. A. Mokshina et al. Izhevsk: Jus est, 2011. P. 297–313.
2. Yakovlev V. N. Components of the environment is neither a thing nor a property, its use and protection is the subject of the ecological and natural resources branches of the law // Russian justice. 2010. # 8. P. 5–11.
3. On incorporation of changes into the first part of the Civil Code of the Russian Federation: federal law dated 30.12.2004 # 213-FZ // Collection of the RF legislation. 2005. # 1 (part 1). Article 39.
4. Kamenetsky V. A., Patrikeyev V. P. Fundamentals of the social economics. M.: “Economics”, 2010. 798 p.
5. Goncharov A. I., Ryzhenkov A. Ya., Chernomoretz A. E. Legislative misrepresentation of the property relations and participation in the structure of economic partnerships and companies // National interests: priorities and safety. 2011. # 3. P. 32–40.
6. On the fundamental reconstruction of the nature preservation in the country: decree of the CPSU Central Committee, USSR Board of Ministers dated 07.01.1988 # 32 // USSR collection of laws. 1990. Vol. 4.
7. Zlobin S. V. Stages of ecological entrepreneurship in Russia // New legal thought. 2010. # 3. P. 44–47.
8. Goncharova A. I., Ryzhenkova A. Ya., Chernomoretz A. E. Put back the concept of property into materialistic way // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2011. # 16 (3). P. 241–248.

УДК 349.41
ББК 67.407.1-32

Чаркин Сергей Анатольевич,
заместитель председателя Волгоградского областного суда,
канд. юрид. наук,
г. Волгоград,
e-mail: anisimovap@mail.ru

К ВОПРОСУ О СОДЕРЖАНИИ ЗЕМЕЛЬНЫХ ПРАВООТНОШЕНИЙ

TO THE ISSUE ON THE CONTENT OF THE LAND LEGAL RELATIONS

Рассматриваются теоретические вопросы содержания земельных правоотношений, структура субъективных земельных прав и юридических обязанностей, специфика их осуществления в рамках регулятивных и охранительных правоотношений. Несмотря на существующие в науке точки зрения, отрицающие наличие в структуре субъективного права права-пользования или права-притязания, доказывается, что субъективное земельное право включает право-действие, право-пользование, право-требование и право-притязание. С этой точки зрения владение, пользование и распоряжение – это не правомочия собственника земельного участка, а субправомочия. Структура юридической обязанности включает в себя четыре правомочия – необходимости, корреспондирующие субъективным правам – возможностям.

The article has reviewed the theoretical issues of the content of the land legal relations, the structure of subjective land rights and legal duties, specificity of their implementation within the frame of regulatory and guarding legal relations. Despite the existing scientific points of view, denying the availability of the right to use and the right to claim in the structure of subjective right, it is proved that the subjective land right includes the right to act; right to use, right to require, and the right to claim. From this point of view, possession, use and disposition are not powers of the land plot owner, but sub-powers. The structure of the legal duty includes four powers – necessities corresponding to the subjective rights – possibilities.

Ключевые слова: правоотношение, субъективное право, юридическая обязанность, возможность, земельный участок, право собственности, формы реализации, владе-

ние, пользование, разрешенное использование, правомерные действия, самовольный захват.

Keywords: legal relations, subjective right, legal duty, possibility, land plot, property right, implementation forms, possession, use, permitted use, lawful actions, autocratic capture.

Вопрос о содержании земельных правоотношений является одним из самых малоисследованных в современной юридической науке. Приступая к его рассмотрению, следует сразу обратить внимание на существование различий между материальным и юридическим содержанием правоотношения. Материальное содержание правоотношения – это фактическое поведение его участников. В свою очередь, юридическое содержание – это взаимные субъективные права и юридические обязанности участников правоотношения.

Поскольку фактическое поведение присутствует в любом общественном отношении, в нем нет каких-то специфических правовых характеристик (оно может проявляться, например, в выращивании арендатором сельскохозяйственных культур). Далее мы будем рассматривать только юридическое содержание земельного правоотношения, которое раскрывает специфику правоотношений по сравнению со всеми иными видами общественных отношений.

Наиболее дискуссионным является вопрос о соотношении субъективного права и составляющих его содержание возможностей.

Как отмечал В. А. Белов, можно выделить три наиболее распространенных подхода к определению субъективного гражданского права: 1) право как мера возможного поведения субъекта; 2) право как возможность требовать определенных действий (бездействия) обязанного субъекта и 3) комбинационный подход, объединяющий первые два [1, с. 217].

На наш взгляд, **субъективное земельное право** представляет собой не просто возможность лица самостоятельно своей волей и в своем интересе определять варианты своего поведения (а также поведения правообязанной стороны), но и обеспеченную законом **меру такого возможного** (право на свои действия или бездействия) и **должного поведения** (право на чужие действия или бездействия). Признак меры означает количественную сторону реализуемой субъектом возможности. При неисполнении предусмотренных правом и реализуемых в рамках регулятивных правоотношений возможностей их обладатель **может прибегнуть к мерам государственного принуждения**.

Изложенное понимание субъективного права требует уточнения терминологического смысла категории «возможность». Представляется, что данная категория может толковаться с различных методологических позиций. Во-первых, при филологическом толковании «возможность» – это средство, условие, обстоятельство, необходимое для осуществления чего-нибудь [2].

Во-вторых, в случае понимания возможности в качестве *средства реализации* субъективного права можно констатировать ее совпадение с самим «субъективным правом» в его «классических» формах: право-пользование, право-требование, право-действие, право-притязание.

В-третьих, ГК РФ трактует «возможность» как *способность* своими действиями приобретать, осуществлять какие-либо права, исполнять определенные обязанности (например, в случае с дееспособностью по ст. 21 ГК РФ).

На наш взгляд, возможность не совпадает с субъективным правом, а отражает содержательную сторону (дина-

мику) осуществления входящих в его состав конкретных правомочий. Если же попытаться применить данную теоретическую конструкцию к земельным отношениям, можно обнаружить, что общераспространенное представление о субъективном праве как возможности свободно определять вид и меру своего поведения нередко вытесняется возложением на правообладателя земельного участка ряда обязанностей, которые можно понять и как смешение субъективного права и юридической обязанности.

Так, собственник земельного участка вправе использовать его по своему усмотрению. Однако если он использует его недостаточно интенсивно (или не использует вовсе) законодатель предполагает изъятие у него земельного участка и продажу его с публичных торгов (ст. 6 Федерального закона «Об обороте земель сельскохозяйственного назначения» от 24 июля 2002 г.). Более того, согласно ст. 40 ЗК, собственник *вправе* возводить жилые и иные строения с соблюдением требований градостроительных регламентов, строительных и иных правил и нормативов. Согласно ст. 42 ЗК РФ собственник *обязан* соблюдать при использовании земельных участков требования градостроительных регламентов, строительных, противопожарных и иных правил и нормативов. При этом остается совершенно непонятным, о праве или об обязанности все-таки идет речь. Думается, что в последнем случае правильной говорить не о появлении новых тенденций, связанных с отождествлением субъективного права и юридической обязанности, а, скорее, о недостатках юридической техники в ЗК РФ.

Более сложная ситуация будет в случае изъятия неиспользуемого земельного участка. Как отмечал В. А. Тархов, ст. 209 ГК закрепляет права собственника владеть, пользоваться и распоряжаться принадлежащим ему имуществом, в то время как ст. 240, 241 ГК РФ предусматривают возможность изъятия у собственника имущества в случаях бесхозяйственного его содержания. «Создается впечатление, будто бы обязанность хозяйского отношения к вещам входит в содержание права собственности, право является в то же время обязанностью. Однако это не так. В правовом отношении собственности нет такой обязанности собственника, потому что другая сторона – окружающие собственника лица – не имеет права требовать исполнения этой обязанности. В ст. 240, 241 ГК РФ речь идет о таких вещах, в которых заложен большой общественный интерес, и государство как представитель общества вправе требовать от собственника надлежащего отношения к подобным вещам, а собственник обязан выполнить это требование под страхом применения к нему предусмотренных указанными статьями последствий. Это другое правоотношение» [3, с. 117]. Следовательно, смешения прав и обязанностей здесь нет, и речь идет о публичных ограничениях и санкциях за их неисполнение.

Указанное обстоятельство обуславливает необходимость выявления внутренней структуры субъективного земельного права. Заметим, что развитие представлений о *структуре* субъективного права прошло в советской юридической науке несколько этапов. Первоначально в ней господствовал подход, согласно которому субъективное право как юридическая возможность включает в себя три взаимосвязанных конкретных возможности (правомочия): право на положительные действия, право требовать исполнения юридической обязанности, право на защиту при нарушении юридической обязанности. С содержательной стороны центральным элементом субъективного права считалась юридическая возможность собственных действий,

тем более что именно сюда относилась возможность обладать, пользоваться и распоряжаться социальными благами и ценностями, в том числе свободой [4].

Эта конструкция вызвала и ряд возражений. О. С. Иоффе и М. Д. Шаргородский полагали, что «субъективное право не было бы правом, если бы его осуществление не обеспечивалось мерами государственного принуждения. Поэтому возможность прибегнуть в необходимых случаях к принудительной силе государственного аппарата существует не параллельно с другими закрепленными в субъективном праве возможностями, а свойственна им самим, так как без этого они не были бы юридическими возможностями» [5, с. 225].

Наряду с этим, в советской юридической литературе был поставлен вопрос и о четвертом элементе субъективного права – самостоятельном значении возможности пользования социальным благом. Н. И. Матузов писал, что «возможность пользоваться определенным социальным благом – экономическим, политическим, духовным, культурным – является четвертым необходимым элементом субъективного права, который как бы органически скрепляет три остальные и придает им практически реальный смысл» [6, с. 115]. Впоследствии данный подход получил широкую поддержку в научной литературе [7].

В данном случае речь идет о структуре субъективного права в целом. Если же говорить об отдельных обязательствах, возникающих, например, по поводу купли-продажи земельного участка (например, дачного), то в них мы обнаружим только два правомочия – правомочие требования и правомочие притязания. Наиболее же «классической» моделью субъективного земельного права, включающего в свое содержание весь набор правомочий, является субъективное право собственности на земельный участок (причем без разницы, частной или публичной собственности). При этом заметим, что «деление гражданских правоотношений на абсолютные и относительные носит в значительной степени условный характер, поскольку во многих гражданских правоотношениях сочетаются как абсолютные, так и относительные элементы» [8, с. 87]. Действительно, таким сочетанием характеризуются права арендатора, субъекта безвозмездного срочного пользования земельным участком и т. д.

Учитывая изложенное выше уточняющее обстоятельство, рассмотрим структуру субъективного земельного права на примере абсолютных правоотношений (правоотношений собственности на земельный участок). При этом сразу обратим внимание на тот факт, что, во-первых, абсолютные субъективные права следует отличать от вторичных прав (право акцепта, право на принятие наследства и т. д.), которым не противостоят обязанности. В случае с правом собственности обязанности возникают у неопределенного круга лиц, хотя и носят пассивный характер. Во-вторых, не существует исчерпывающего перечня правомочий собственника земельного участка. Наиболее общие (рамочные) права закреплены в ГК и ЗК РФ и конкретизируются в иных федеральных законах, законах субъектов РФ и подзаконных актах федерального, регионального и муниципального уровня. При этом набор таких прав и их непосредственное содержание ощутимо отличаются в зависимости от целевого назначения и разрешенного использования земельного участка.

Если же говорить в самом общем виде, то у собственника земельного участка можно выделить следующие виды правомочий:

1. Право-пользование. Данное правомочие означает возможность владения и пользования земельным участком в соответствии с его целевым назначением и разрешенным использованием. В состав данного правомочия входит возможность получения прибыли от хозяйственной эксплуатации земельного участка либо удовлетворение некоммерческих нужд (проживание, ведение дачного хозяйства и т. д.). Содержание права-пользования принципиально различается у частного и публичного собственника. Последние в лице органов государственной власти и местного самоуправления сами непосредственно не занимаются осуществлением хозяйственной деятельности на земельном участке, равно как и не могут использовать его в потребительских целях.

2. Право-требование. Данное правомочие следует отличать от права-притязания. Основное различие между ними состоит в отношении к категории принуждения: первое не обеспечивается таковым в отличие от второго. Императивность права-требования выражается не только в самом предъявлении требования, но и в той юридической обязанности, которая делает необходимым определенный вариант поведения правообязанной стороны.

Так, например, собственник вправе требовать от любых третьих лиц исполнения возложенных на них объективным правом обязанностей как активного, так и пассивного типа, содержащих либо не содержащих признаки противоправного поведения и препятствующих осуществлению его субъективных земельных прав. Право собственника требовать прекращения правомерных действий проявляется, например, в случае его обращения к органу публичной власти с ходатайством о прекращении действия публичного сервитута, обременяющего его земельный участок, если исчезли общественные нужды, повлекшие ранее его установление (п. 2 ст. 48 ЗК РФ). Примером прекращения правомерных действий будет являться требование собственника (как частного, так и публичного) о прекращении самовольного захвата его земельного участка третьими лицами и устранении последствий такового.

3. Право-действие (право-поведение) охватывает все действия управомоченного субъекта, которые он осуществляет самостоятельно в целях реализации своих прав (включая самозащиту земельных прав). В состав данного правомочия входят следующие возможности: осуществлять распоряжение земельным участком (продать, передать в аренду и т. д., причем в случае с публичным собственником такое право может быть ограничено необходимостью проведения торгов); использовать для собственных нужд находящиеся на участке общераспространенные полезные ископаемые, пресные подземные воды, пруды и обводненные карьеры; возводить жилые, производственные и иные здания, строения и сооружения в соответствии с целевым назначением и разрешенным использованием земельного участка; производить осушительные и иные мелиоративные работы, строить пруды и т. д.

4. Право-притязание. Как справедливо отмечал Ф. М. Рудинский, «принуждение является вынужденной реакцией на правомерное поведение. Оно необходимо для защиты интересов общества и его граждан и регламентировано законом» [9]. Данное правозащитное полномочие отличается от права-поведения и права-требования тем, что имеет ретроспективное значение. Оно включает в себя ряд возможностей собственника по защите своих нарушенных прав в административном (посредством направления жалоб и заявлений в исполнительные органы государственной

и местной власти) или судебном порядке (в том числе посредством третейских судов).

О. Ю. Селиванова полагает, что «реальное субъективное право может включать одно, два и более правомочий, каждое из которых, в свою очередь, имеет свою структуру и состоит из более “мелких” элементов (субправомочий)» [10, с. 18]. Думается, что этот подход не противоречит общепринятому пониманию структуры субъективного права, а, скорее, существенно развивает его указанием на эластичность, приспособляемость субъективного права к юридически значимой ситуации его осуществления.

Указанный вывод о существовании субправомочий можно проследить на примере любого правомочия субъективного земельного права. Так, например, право-притязание может включать в себя самые разнообразные возможности субъекта земельных отношений обратиться за защитой своих интересов в различные суды (общей юрисдикции, конституционный суд и т. д.) и другие компетентные органы (государственные и негосударственные).

Наряду с субъективным правом, элементом содержания земельных правоотношений выступает *юридическая обязанность*. В самом общем виде субъективная обязанность – мера должного поведения участника земельного правоотношения. Сущность обязанностей кроется в необходимости совершения субъектом определенных действий или воздержания от них, а их содержание различается в регулятивных и охранительных правоотношениях.

Н. Г. Александров определял юридическую обязанность как требуемые законом вид и меру «должного поведения лица, соответствующие субъективному праву другого лица» [11, с. 112]. Н. И. Матузов и Б. М. Семенко писали, что обязанность следует понимать: 1) как вид и меру должного поведения; 2) как необходимый элемент демократии; 3) как неотъемлемую черту жизни; 4) как звено в механизме правового регулирования; 5) как одно из слагаемых правового статуса личности; 6) как средство правового воспитания граждан; 7) как гарантию и необходимое условие осуществления прав; 8) как фактор укрепления законности и правопорядка, выполнения функций государства [12, с. 29].

Юридическая обязанность как целостное правовое явление характеризуется следующими признаками: 1) юридическая обязанность – это предписанный законом вариант поведения; 2) сущность обязанности заключается в том, что она есть мера необходимого поведения, причем такая мера, которая обладает безусловной императивностью; 3) в каждом конкретном случае, т. е. в конкретном правоотношении, юридическая обязанность наполняется таким содержанием, которое согласовано с корреспондируемым с ней правомочием; 4) юридическая обязанность всегда направлена на удовлетворение требований, вытекающих из того или иного правомочия; 5) юридическая обязанность обеспечена мерами принуждения (санкциями) [13, с. 85].

Существует два подхода к пониманию структуры юридической обязанности. Одни считают, что юридическая обязанность имеет три основные формы: обязанность воздерживаться от запрещенных действий (пассивное поведение); обязанность совершать конкретные действия (активное поведение); обязанность претерпевать меры юридической ответственности [14, с. 94].

Другие выделяют четыре вида обязанностей: необходимость совершить определенные действия либо воздержаться от них; необходимость для правообязанного лица отреагировать на обращенные к нему законные требования управомоченного; необходимость нести юридическую от-

ветственность за неисполнение этих требований; необходимость не препятствовать контрагенту пользоваться тем благом, в отношении которого он имеет право [15, с. 492]. Последний подход разделяется и нами, поскольку структура субъективного права и юридической обязанности должны совпадать. Рассмотрим более подробно указанные виды земельных юридических обязанностей:

а) необходимость не препятствовать пользованию субъективным правом. Реализуется путем соблюдения предусмотренных законом запретов. Заметим, что в абсолютных правоотношениях речь идет о пассивных обязанностях не самого собственника, а третьих лиц. Последнее означает, что одному носителю субъективного права собственности на земельный участок противостоит неопределенный круг лиц (включая даже и не знающих о нем), наделенных юридическими обязанностями пассивного типа;

б) необходимость совершить определенные действия либо воздержаться от них может повлечь (или не повлечь) появление у обязанного лица права на получение встречного удовлетворения. В качестве примера последнего отметим передачу земельного участка по договору купли-продажи, что влечет право продавца требовать от покупателя уплаты покупной цены. Между тем большая часть подобных обязанностей активного типа в регулятивных земельных правоотношениях не влечет никакого встречного удовлетворения, например проведение обязательных мероприятий по охране земель и других природных ресурсов; уплата земельного налога; сохранение межевых, геодезических и иных знаков, расположенных на участке собственника; соблюдение в ходе использования земельного участка его целевого назначения и разрешенного использования способами, которые не наносят вред окружающей среде; соблюдение требований градостроительных регламентов и т. д.;

в) необходимость для правообязанного лица отреагировать на обращенные к нему законные требования управомоченного (например, такая ситуация может возникнуть в случае предъявления требований государственного инспектора к собственнику земельного участка в ходе осуществления земельного контроля об устранении нарушений земельного законодательства);

г) необходимость претерпевать неблагоприятные меры имущественного или неимущественного характера в рамках юридической ответственности, которая реализуется в рамках охранительных земельных правоотношений.

Аналогично субъективному праву каждая из четырех указанных «необходимостей» состоит из более мелких «долженствований». Так, необходимость нести юридическую ответственность включает в себя «субобязанность» претерпевать меры дисциплинарной, уголовной, административной, гражданско-правовой, земельно-правовой или иной юридической ответственности.

Реализация земельных юридических обязанностей происходит в двух формах – соблюдения (добровольном и принудительном) и исполнения, в отличие от субъективных прав, реализуемых в форме соблюдения, исполнения, использования и применения. Основными методами исполнения юридических обязанностей являются убеждение и принуждение.

Деление юридических обязанностей по отраслевому критерию, как и в случае с субъективными правами, не имеет особого практического значения ввиду тесного взаимодействия норм таких отраслей. В самом деле, как можно понимать обязанность собственника земельного участка сельскохозяйственного назначения по уведомлению органа

публичной власти перед продажей земельного участка (ст. 8 Федерального закона «Об обороте земель сельскохозяйственного назначения» от 24 июля 2002 г.) – как земельную или как гражданскую обязанность? Если считать, что это публичное ограничение и потому такая обязанность земельная, то тогда из ГК РФ следует убрать все нормы о публичном договоре, государственной регистрации и т. д.

Все приведенные выше суждения относились к двум разновидностям регулятивных земельных правоотношений – относительным и абсолютным. Между тем свою специфику субъективные права и юридические обязанности имеют в *общерегулятивных правоотношениях*. Принципиальной особенностью последних является более высокий уровень отражения субъективных прав и юридических обязанностей, поскольку они фиксируются непосредственно в нормах конституционного права (например, ст. 36 Конституции РФ).

Всеобщим субъективным правам корреспондируют всеобщие юридические обязанности. К числу таких субъективных прав относятся те, которые возникают лишь при наличии соответствующих юридических фактов, но для своей реализации не нуждаются в конкретных правоотношениях и не имеют определенного круга обязанных лиц. Примером всеобщих прав можно считать право общего природопользования, заключающееся в возможности граждан беспрепятственно пребывать на государственных и муниципальных земельных участках (включая неразграниченные государственные земли) лесного и водного фонда (либо в составе иных категорий земель), пользоваться соответствующими природными ресурсами (купаться в реке, собирать грибы и т. д.). В свою очередь, на органы государственной власти и местного самоуправления возлагается обязанность не препятствовать им в этом.

Примером всеобщих обязанностей является долг каждого сохранять природу и окружающую среду, бережно относиться к природным богатствам (ст. 58 Конституции РФ). Заметим, что нарушение прав и обязанностей, вытекающих из общерегулятивных правоотношений, влечет возникно-

вание не «общеохранительных», а обычных охранительных правоотношений.

В рамках *охранительных правоотношений* субъективные права и юридические обязанности имеют принципиально иное, чем в регулятивных правоотношениях, содержание. Общей особенностью охранительных земельных правоотношений является основание их возникновения – не из правомерного юридического факта, а из земельного правонарушения.

Своеобразие охранительных правоотношений заключается в том, что они опосредствуют применение государственно-принудительных мер, охватываемых понятием юридических санкций. Субъективное право в охранительном правоотношении состоит в правомочии компетентных лиц по применению санкций. Юридическая же обязанность состоит в их претерпевании, на основе которого лицо в ряде случаев обязано и к совершению известных положительных действий (уплата штрафа, возмещение убытков) [16, с. 149].

Таким образом, несмотря на существующие в науке точки зрения, отрицающие наличие в структуре субъективного права права-пользования или права-притязания, мы полагаем, что субъективное земельное право включает право-действие, право-пользование, право-требование и право-притязание. С этой точки зрения владение, пользование и распоряжение – это не правомочия собственника земельного участка, а субправомочия. Соответственно, структура юридической обязанности включает в себя четыре правомочия – необходимости, корреспондирующие субъективным правам – возможностям. Структура субъективного земельного права и юридической обязанности не монолитны и включают соответствующие субправомочия и субобязанности.

Существует определенная специфика содержания и осуществления субъективных прав и исполнения юридических обязанностей в регулятивных и охранительных правоотношениях, а также (в рамках регулятивных) в относительных, абсолютных и общерегулятивных правоотношениях.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Гражданское право: актуальные проблемы теории и практики / под общ. ред. В. А. Белова. М.: Юрайт-Издат, 2007. 993 с.
2. Возможность [Электронный ресурс] // Толковый словарь русского языка Ожегова. Режим доступа: <http://www.ozhegov.org/words/3809.shtml> (дата обращения: 01.12.2011).
3. Тархов В. А. Гражданское право. Общая часть. Уфа: Уфимск. юрид. ин-т МВД РФ, 1998. 207 с.
4. Явич Л. С. Общая теория права. Л.: Изд-во ЛГУ, 1976. С. 176–177.
5. Иоффе О. С., Шаргородский М. Д. Вопросы теории права. М.: Юридическая литература, 1961. 381 с.
6. Матузов Н. И. Личность. Права. Демократия (теоретические проблемы субъективного права). Саратов: Изд-во Саратов. ун-та, 1972. 290 с.
7. Комаров С. А. Общая теория государства и права. СПб.: Питер, 2004. 512 с.
8. Гражданское право : учебник: в 2 ч. Изд-е 3, перераб. и доп. / под ред. А. П. Сергеева, Ю. К. Толстого. М.: ПРОСПЕКТ, 1998. Ч. I. 632 с.
9. Рудинский Ф. Гражданские права человека: общетеоретические вопросы // Право и жизнь. 2000. № 31.
10. Селиванова О. Ю. Субъективное право: сущность, структура, ценность : автореф. дис. ... канд. юрид. наук. Н. Новгород, 2001. 22 с.
11. Александров Н. Г. Законность и правоотношения в советском обществе. М.: Госгориздат, 1955. 175 с.
12. Матузов Н. И., Семенко Б. М. Исследование проблемы юридических обязанностей граждан СССР // Советское государство и право. 1980. № 12. С. 25–36.
13. Матузов Н. И. Юридические обязанности и ответственность как элементы правового статуса личности // Конституция СССР и правовое положение личности. М., 1979. С. 83–91.
14. Теория государства и права : учебное пособие : в 2 ч. Екатеринбург, 1994. Ч. 2. 207 с.
15. Теория государства и права : курс лекций / под ред. Н. И. Матузова и А. В. Малько. М.: Юрист, 1997. 672 с.
16. Алексеев С. С. Механизм правового регулирования в социалистическом государстве. М.: Юридическая литература, 1966. 187 с.

REFERENCES

1. Civil law: vital issues of the theory and practice / ed. by V. A. Belov. M.: Yurite-Izdat, 2007. 993 p.
2. Possibility [Electronic resource] // Explanatory dictionary of the Russian language by Ozhegov. Access mode: <http://www.ozhegov.org/words/3809.shtml> (date of viewing: 01.12.2011).
3. Tarkhov V. A. Civil law. General part. Ufa: Ufa law institute of the RF Ministry of Internal Affairs, 1998. 207 p.
4. Yavitch L. S. General theory of law. L.: Publishing house of LGU, 1976. P. 176–177.
5. Ioffe O. S., Shargorodsky M. D. Issues of the theory of law. M.: Legal literature, 1961. 381 p.
6. Matuzov N. I. Personality. Rights. Democracy (theoretical issues of the subjective right). Saratov: Publishing house of Saratov university, 1972. 290 p.
7. Komarov S. A. General theory of the state and law. SPb.: Piter, 2004. 512 p.
8. Civil law: textbook: in 2 parts. 3 ed., revised and amended / edited by A. P. Sergeyev, Yu. K. Tolstoy. M.: PROSPEKT, 1998. Part I. 632 p.
9. Rudinsky F. Civil rights of a human being: general theoretic issues // Law and life. 2000. # 31.
10. Selivanova O. Yu. Subjective law: essence, structure and value: abstract of dissertation of the candidate of science. N. Novgorod, 2001. 22 p.
11. Aleksandrov N. G. Legitimacy and legal rights in the Soviet society. M.: Gosgorinzdat, 1955. 175 p.
12. Matuzov N. I., Semenko B. M. Examination of the issue of legal duties of the USSR citizens // Soviet state and law. 1980. # 12. P. 25–36.
13. Matuzov N. I. Legal duties and responsibility as components of the legal status of personality // Constitution of the USSR and legal conditions of personality. M., 1979. P. 83–91.
14. Theory of state and law: textbook: in 2 parts. Ekaterinburg, 1994. Part 2. 207 p.
15. Theory of state and law: lectures / ed. by N. I. Matuzov and A. V. Malko. M.: Yurist, 1997. 672 p.
16. Alekseyev S. S. Mechanism of legal regulation in the social state. M.: Legal literature, 1966. 187 p.

УДК 343.57
ББК 67.408.132

Горничар Герман Михайлович,
соискатель каф. уголовного права и криминалистики
Ростовского института защиты предпринимателя,
г. Ростов-на-Дону,
e-mail: meon_nauka@mail.ru

АНАЛИЗ УГОЛОВНОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА, НАПРАВЛЕННОГО ПРОТИВ НЕЗАКОННОГО ОБОРОТА И УПОТРЕБЛЕНИЯ НАРКОТИКОВ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ANALYSIS OF THE CRIMINAL LEGISLATION AIMED AGAINST ILLEGAL TURNOVER AND USE OF DRUGS IN THE RUSSIAN FEDERATION

Анализируются пробелы ст. 228 и 228.1 УК РФ, предлагается внести ряд изменений в редакции данных статей. Рассматриваются вопросы, возникающие при квалификации незаконного изготовления, переработки, хранения, перевозки наркотиков. Анализируются поправки, внесенные в УК РФ, вступившие в силу 12 мая 2004 г., касающиеся регулирования ответственности за незаконный оборот наркотических средств и психотропных веществ. Указываются недостатки ряда положений Пленума Верховного суда РФ от 15 июня 2006 г. № 14 «О судебной практике по делам о преступлениях, связанных с наркотическими средствами, психотропными, сильнодействующими и ядовитыми веществами». Комментируется вопрос разграничения понятий изготовления наркотических средств и психотропных веществ (ст. 228 УК РФ) и их производства (ст. 228.1 УК РФ).

The article has analyzed the gaps of Article 228 and 228.1 the RF Criminal Code, and has proposed the number of changes to the revisions of these articles. The issues arising in the process of classification of illegal manufacturing, processing, storage, transportation of drugs have been reviewed. The amendments to

the RF Criminal Code that entered into force on 12 May 2004 concerning the regulation of responsibility for illegal turnover of narcotic drugs and psychotropic substances have been analyzed. Weaknesses of the number of provisions of Plenum of the Supreme Court on June 15, 2006 # 14 “On the court practice in the cases of crimes connected with narcotic drugs, psychotropic and poisonous substances” have been specified. The article has commented the issue of distinction between the concepts of manufacturing of narcotic drugs and psychotropic substances (Article 228 of the RF Criminal Code) and their production (Article 228.1 of the RF Criminal Code).

Ключевые слова: квалификация, незаконное изготовление, переработка, хранение, перевозка, наркотические средства и психотропные вещества, преступления, сильнодействующие и ядовитые вещества, пробелы в ст. 228 и 228.1 УК РФ, поправки, внесенные в УК РФ, вопрос разграничения понятий изготовления наркотических средств и психотропных веществ и их производства.

Keywords: qualification, illegal manufacture, processing, storage, transportation of narcotic drugs and psychotropic

substances, crimes, potent and toxic substances, gaps in art. 228 and 228.1 of the RF Criminal Code, amendments to the RF Criminal Code, issue of distinction between the terms manufacturing of narcotic drugs and psychotropic substances and their production.

Поправки в УК РФ, вступившие в силу с 12 мая 2004 г., существенно изменили ситуацию уголовно-правового регулирования ответственности за незаконный оборот наркотических средств и психотропных веществ. В частности, ст. 228 в настоящее время устанавливает ответственность только для потребителей наркотиков, приобретающих наркотические вещества без цели сбыта, то есть для собственного употребления. Дополнительно введена ст. 228.1, устанавливающая ответственность для производителей и сбытчиков наркотических средств и психотропных веществ. Внесение этих изменений обусловлено необходимостью усиления борьбы с оборотом наркотиков при одновременном отказе от практики широкого применения уголовной репрессии против наркопотребителей.

Считаем необходимым сделать некоторые комментарии к новой редакции ст. 228 УК РФ и введенной в УК РФ ст. 228.1. По поводу данных поправок следует отметить ряд важных обстоятельств, связанных с изменениями редакции статей Уголовного кодекса.

В соответствии с действующим КоАП РФ немедицинское употребление наркотиков – это правонарушение, но ведь действия, осуществляемые к моменту употребления, криминализированы и являются преступлениями. Таким образом, окончанный результат – потребление наркотиков в немедицинских целях – является менее тяжким деянием, чем неоконченная деятельность, а именно любые действия с наркотиками, предшествующие их потреблению. В соответствии с ФЗ-162 от 08.12.2003 г., ныне действующая редакция ст. 228 УК РФ предусматривает ответственность, в отличие от предыдущей редакции, не только за приобретение и хранение, но еще и за изготовление, переработку и перевозку наркотиков в крупном размере (ч. 1). Статья 228.1 предусматривает деяния, связанные со сбытом наркотиков: производство, сбыт и пересылка. Проанализировав данные статьи, достаточно легко сделать вывод, что объективная сторона преступления, предусмотренного ст. 228, содержит гораздо расширенный состав деяний, осуществляемых без цели сбыта, по сравнению со ст. 228.1, которая направлена, прежде всего, против незаконного оборота наркотиков с целью сбыта. На наш взгляд, это является существенным упущением. Можно было бы согласиться с тем, что деяния, даже совершенные без цели сбыта наркотиков, представляют повышенную опасность для общества, если бы перечень незаконных действий в целях сбыта не был бы значительно сокращен [1].

Если внимательно посмотреть редакцию ст. 228 УК РФ на момент принятия УК РФ 1996 г., то видно, что в законе четко устанавливалась ответственность за деяния, совершаемые в целях сбыта наркотиков (приобретение и хранение), а также изготовление, переработку, перевозку, пересылку. Таким образом, ответственности в полной мере подлежали лица, совершающие любые деяния с наркотическими средствами и психотропными веществами с целью дальнейшего их сбыта, а также сам сбыт наркотиков. Ныне действующая редакция вызывала достаточно много споров, в связи с чем в целях единообразной квалификации деяний, связанных с наркоманией и наркотизмом, вышла Постановления Пленума Верховного суда РФ от 15 июня 2006 г. № 14 «О судебной практике по делам о преступлениях,

связанных с наркотическими средствами, психотропными, сильнодействующими и ядовитыми веществами» [2].

Но дело в том, что действующие рекомендации Постановления ПВС РФ от 15.06.2006 № 14 не совсем понятны и логичны в плане квалификации деяний, совершенных в целях сбыта наркотиков. В частности, в п. 13 постановления указано, что «...об умысле на сбыт указанных средств и веществ могут свидетельствовать при наличии к тому оснований их приобретение, изготовление, переработка, хранение, перевозка лицом, самим их не употребляющим, их количество (объем), размещение в удобной для сбыта расфасовке либо наличие соответствующей договоренности с потребителями и т. п.». Надо отметить, что в ст. 228.1 УК приобретение, изготовление, переработка, хранение, перевозка наркотиков не обозначены как уголовно наказуемые деяния, совершаемые в целях сбыта наркотиков.

Рекомендации постановления предлагают правоприменителям квалифицировать по ч. 1 ст. 30 УК РФ и соответствующей части ст. 228.1 УК РФ как приготовление к незаконному сбыту наркотических средств, психотропных веществ или их аналогов, если лицо незаконно приобретает, хранит, перевозит, изготавливает или перерабатывает наркотические средства, психотропные вещества или их аналоги в целях последующего сбыта этих средств или веществ, но умысел не доводит до конца по не зависящим от него обстоятельствам.

Таким образом, если лицо приобретает, хранит, перевозит, изготавливает или перерабатывает наркотические средства, психотропные вещества или их аналоги без цели их сбыта, оно подлежит уголовному наказанию в полном объеме: по ч. 1 ст. 228 УК – штраф в размере до сорока тыс. руб. или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период до трех месяцев, либо исправительные работы на срок до двух лет, либо лишение свободы на срок до трех лет; по ч. 2 ст. 228 УК – лишение свободы на срок от трех до десяти лет со штрафом в размере до пятисот тыс. руб. или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период до трех лет либо без такового.

Если же лицо совершает указанные действия в целях дальнейшего сбыта наркотиков, его деяние квалифицируется как приготовление к незаконному сбыту, т. е. подлежит наказанию в размере «не более половины максимального срока или размера наиболее строгого вида наказания, предусмотренного соответствующей статьей Особенной части настоящего Кодекса за оконченное преступление», т. е. не более ½ наказаний по ст. 228.1 УК РФ, а именно не более десяти лет лишения свободы со штрафом в размере не более пятисот тыс. руб.

Такая объективная сторона ст. 228, как хранение наркотических веществ, не вызывает особых разночтений. Хранение – любое незаконное владение, фактическое обладание данным предметом. Под незаконным хранением без цели сбыта следует понимать действия лица, связанные с незаконным владением этими средствами или веществами, в том числе для личного потребления (содержание при себе, в помещении, тайнике и других местах). При этом для квалификации преступления не имеют значения продолжительность, а также место хранения наркотиков [2].

Автор не полностью согласен с определением, предложенным Э. Г. Гасановым: хранение наркотических средств, психотропных веществ или их прекурсоров – фактическое нахождение в собственном распоряжении лица вверенных ему наркотических средств, психотропных веществ или их прекурсоров. Хранение может проявляться в их ношении

при себе, в карманах одежды, сумке, портфеле, размещении в квартире, тайнике, служебном кабинете или ином месте [3]. К примеру, лицо по собственному волеизъявлению содержит у себя наркотики в целях дальнейшего распоряжения ими, но не совсем понятно, кто и на каком основании вернул виновному указанные средства или вещества. Вернуть означает поручить, доверить что-нибудь. Таким образом, если лицу вверены наркотики, необходимо устанавливать направленность умысла лица, совершившего данное вверение. Таким образом, признак «вверение» излишен и скорее запутывает, чем помогает.

Разъяснение Пленума судам необходимости устанавливать в каждом конкретном случае при незаконной перевозке или хранении наркотических веществ направленность умысла (с целью либо без цели сбыта), количество, размер, объем наркотиков, цели использования транспортного средства и всех других обстоятельств дела (ч. 3 п. 4 постановления) выглядит, как представляется, нечетко. Например, предложено установить направленность умысла. Если наркотик хранится и перевозится в целях сбыта, то действия виновного следует квалифицировать только по ст. 228.1 УК РФ и отграничение при этом хранения от перевозки не имеет решающего значения при квалификации. А если виновный перевозит (и хранит) наркотик для личного употребления, то его умысел направлен только на личное потребление (т. е. без цели сбыта), поэтому его определение не поможет суду в отграничении перевозки от хранения.

Также Пленум рекомендует определять цель использования транспортного средства. Конечно, при перевозке с целью сбыта установление факта использования транспортного средства имеет большое значение. Если же наркотик перевозится без цели сбыта, то неважно, каким образом лицо добиралось до места, где возможно будет применять этот наркотик. Таким образом, определение цели использования транспортного средства не поможет суду. Предложенные Пленумом Верховного суда РФ критерии помогут установить правоприменителю наличие у виновного умысла на сбыт наркотика, но не позволят отграничить перевозку данных средств или веществ от хранения во время поездки [4, с. 121].

Таким образом, под незаконным хранением без цели сбыта наркотиков следует понимать умышленные действия лица, связанные с сокрытием от посторонних этих средств или веществ в помещении, тайнике, а также в иных местах, обеспечивающих их сохранность, совершенные без цели сбыта наркотиков независимо от времени их хранения.

Незаконные изготовление, передача и перевозка наркотиков оставлены законодателем в ст. 228 УК РФ (не перенесены во вновь созданную ст. 228.1 УК РФ), что, по логике вещей, должно было быть сделано и что означает в настоящее время понижение пределов наказуемости лишением свободы сроком «от трех до семи лет» до «до трех лет». Следовательно, произошла отчетливо выраженная гуманизация практической уголовной наркополитики, поскольку изготовление и переработка наркотиков – основные источники их получения, а перевозка – основной способ их распространения. Представляется целесообразным сохранить ту наказуемость вышеуказанных действий, которая была определена Уголовным кодексом РФ до принятия Федерального закона РФ от 8 декабря 2003 г.

Нельзя не остановиться еще на одной спорной, на наш взгляд, рекомендации постановления. Так, правоприменителем указано, что пересылка и перевозка наркотиков –

это два самостоятельных действия, совершаемые либо без участия отправителя (пересылка), либо с его участием (перевозка). При этом перевозка без цели сбыта наркотиков – деяние, подлежащее наказанию в рамках санкций ст. 228 УК, а в целях сбыта – не более 1/2 от максимального размера наказания по ст. 228.1 УК. И наоборот, пересылка в целях сбыта наркотиков – деяние, подлежащее наказанию в рамках санкций ст. 228.1 УК. Как при перевозке, так и при пересылке речь идет о транспортировке наркотиков, а следовательно, лицо, осуществляющее данную транспортировку, должно подлежать уголовной ответственности в равной мере и за перевозку, и за пересылку либо без цели сбыта наркотиков, либо в целях их дальнейшего сбыта.

Под незаконной пересылкой понимаются действия лица, направленные на перемещение наркотиков адресату, когда эти действия по перемещению осуществляются без непосредственного участия отправителя. Преступление по ст. 228.1 УК окончено с момента отправления посылки, письма, багажа и т. п., содержащего наркотик, независимо от получения их адресатом [2]. Вместе с тем существует точка зрения, что не вполне оправданно приравнивание степени общественной опасности «пересылки» к «сбыту». И здесь необходимо вспомнить высказывание И. Поветкина о том, что «перевозка, по сути, является разновидностью хранения наркотических средств либо одним из способов их сбыта. То же самое можно сказать и о пересылке наркотиков» [5, с. 36].

В указанном случае необходимо пояснить, что преступление, связанное с незаконной пересылкой наркотиков, считается оконченным с момента передачи наркотического средства или психотропного вещества либо их аналога для его перемещения на расстояние. В то же время сбыт наркотического средства или психотропного вещества либо их аналога следует считать оконченным преступлением с момента получения наркотика другим лицом [5, с. 36].

В п. 8 ПВС РФ от 15.06.2006. № 14 указано, что перевозка наркотиков совершается умышленно, но форма вины не определена в отношении пересылки. С одной стороны, деяния по ст. 228 и 228.1 УК носят формальный характер, и, следовательно, субъективная сторона этих преступлений всегда характеризуется виной в виде прямого умысла: виновный сознает, что совершает общественно опасное противоправное деяние, ответственность за которое наступает по ст. 228 или 228.1 УК, и желает его совершить.

С другой стороны, ссылка на то, что эти действия по перемещению осуществляются без непосредственного участия отправителя, не позволяет однозначно квалифицировать действия лиц, которые могут перемещать наркотики, не зная об этом. Это может привести к неверной квалификации преступления и, как следствие, к судебной ошибке, к примеру, когда лицо является посредником между отправителем и получателем наркотиков, не догадываясь, что передает запрещенные средства и вещества. Привлечь это лицо за соучастие в сбыте невозможно, так как соучастие предполагает умышленную совместную деятельность, привлечение к ответственности за пособничество в пересылке наркотиков (со ссылкой на ч. 5 ст. 33 УК) также невозможно: для этого необходимо, чтобы посредник знал, что передает наркотики. Если посредник знает, что является промежуточным звеном между отправителем и получателем, его действия квалифицируются как соучастие в сбыте или в приобретении наркотиков в зависимости от того, в чьих интересах (сбытчика или приобретателя) действует посредник [2].

Получается, что УК РФ позволяет либо избежать уголовной ответственности, либо наказание данным лицам, а именно лицам, осуществляющим перевозку наркотиков с целью сбыта и пересылку наркотиков без цели сбыта, не в полной мере будет соответствовать характеру и степени общественной опасности содеянного. Возможно, следует установить ответственность не за перевозку или пересылку, а за транспортировку наркотиков по ст. 228 и 228.1 УК. Понятие «незаконная транспортировка» шире, чем «перевозка» или «пересылка», и включает в себя перемещение наркотиков как без участия отправителя, так и при его непосредственном участии.

В настоящее время также остается открытым вопрос: на основании каких именно признаков правоприменитель в ходе практической работы будет отграничивать «изготовление» наркотических средств и психотропных веществ (ст. 228 УК РФ) от их производства (ст. 228.1 УК РФ). Одно дело, если, например, раскрыта крупная подпольная лаборатория по изготовлению наркотиков. Достаточно много наркотиков для целей дальнейшего сбыта изготавливается именно кустарным способом с применением, порой, самых примитивных орудий труда. И признак серийности в рассматриваемом случае доказать будет очень непросто – было изготовление единичным или же серийным? На наш взгляд, законодателю нужно заменить понятие «производство» в ст. 228.1 УК РФ на «изготовление в целях сбыта», что значительно упростит задачу применения нормы. К тому же «изготовление в целях сбыта» по степени общественной опасности может быть приравнено к «сбыту» [6, с. 521].

Автор предлагает внести соответствующие изменения в УК РФ с целью разделения незаконного употребления, приобретения, хранения, изготовления, переработки, транспортировки наркотиков в целях сбыта и без цели сбыта, в связи с чем изложить в следующей редакции ст. 228 и ст. 228.1 УК РФ:

Статья 228. Потребление в немедицинских целях, а также незаконное завладение и владение наркотиками.

1. Систематическое употребление наркотиков без назначения врача, совершенное повторно в течение года, после наложения административного взыскания за те же нарушения либо уклонение от лечения от наркомании наказываемся, назначением специальных мер контроля, обязательных работ либо лишением свободы на срок до трех лет.

2. Незаконное приобретение, хранение, изготовление наркотиков без цели сбыта в крупном или особо крупном размере наказываются обязательными работами на срок от ста восьмидесяти до двухсот сорока часов, либо исправительными работами на срок до двух лет, либо лишением свободы на срок до пяти лет.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Уголовный кодекс РФ : закон РФ от 13.06.1996 № 63-ФЗ (ред. от от 21.07.2011) // Собрание законодательства РФ. 1996. № 25. Ст. 2954.
2. О судебной практике по делам о преступлениях, связанных с наркотическими средствами, психотропными, сильнодействующими и ядовитыми веществами : постановление Пленума Верховного суда Российской Федерации от 15.06.2006 № 314 (ред. от 23.12. 2010) // Бюллетень Верховного суда РФ. 2006. № 8.
3. Гасанов Э. Г. Ответственность за преступления, связанные с незаконным оборотом наркотических средств и психотропных веществ. Сравнительно-правовой и уголовно-правовой аспекты : монография. М.: Центр ЮрИнфоР, 2002. 23 с.
4. Братчиков В. А., Клименко Т. М., Сальников П. П. Применение норм, связанных с незаконным оборотом наркотических средств и психотропных веществ (глава 25 УК РФ). Саратов : Изд-во Саратовск. ун-та, 2006. 244 с.
5. Поветкин И. Ответственность за незаконный оборот наркотических средств // Законность. 1999. № 1. С. 34–36 .
6. Побегайло Э. Ф. Комментарий к Уголовному кодексу Российской Федерации. М., 1996.

Статья 228.1. Незаконное приобретение, хранение, изготовление, переработка, транспортировка в целях сбыта и сбыт наркотиков.

1. Незаконные приобретение, хранение, изготовление, переработка, транспортировка в целях сбыта наркотиков наказываются лишением свободы на срок от четырех до семи лет со штрафом в размере от двухсот тысяч до пятисот тыс. руб. либо в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период от одного года до двух лет.

2. Сбыт наркотиков наказывается лишением свободы на срок от семи до десяти лет со штрафом в размере от пятисот тыс. до миллиона руб. либо в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период от одного года до четырех лет.

3. Деяния, предусмотренные частями первой или второй настоящей статьи, совершенные:

- а) группой лиц по предварительному сговору;
- б) лицом, ранее совершившим одно из преступлений, предусмотренных ст. 150.1, 228–234 настоящего Кодекса;
- в) в крупном размере;
- г) в отношении заведомо несовершеннолетнего;
- д) на территории учреждения системы исполнения наказания, лечебного учреждения, воинской части либо в других местах, которые используются для проведения учебных, спортивных, культурных или общественных мероприятий наказываются лишением свободы на срок от десяти до пятнадцати лет со штрафом в размере от пятисот тыс. до одного миллиона руб. или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период от двух лет до четырех лет.

4. Деяния, предусмотренные частями первой, второй или третьей настоящей статьи, совершенные:

- а) организованной группой или преступным сообществом (преступной организацией);
- б) лицом с использованием своего служебного положения;
- в) в отношении лица, заведомо малолетнего (малолетних);
- г) в особо крупном размере наказываются лишением свободы на срок от пятнадцати до двадцати лет со штрафом в размере от одного миллиона до десяти миллионов руб. или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период от трех до пяти лет, либо пожизненного лишения свободы со штрафом в размере полученного или предполагаемого дохода в результате приобретения или сбыта наркотиков.

REFERENCES

1. Criminal code of the RF: the RF law dated 13.06.1996 # 63-FZ (revision as of 21.07.2011) // Collection of the RF legislation. 1996. # 25. Article 2954.
2. On the court practice in the cases connected with drugs, psychotropic agents, potent agents and poisonous substances: decree of the Plenum of the Supreme court of the Russian Federation dated 15.06.2006 # 314 (revision as of 23.12. 2010) // Bulletin of the Supreme court of the RF. 2006. # 8.
3. Gasanov E. G. Responsibility for crimes connected with illegal turnover of drugs and psychotropic agents. Comparative-legal and criminal-legal aspects: monography. M.: Center of YurInfoR, 2002. 23 p.
4. Bratchikov V. A., Klimenko T. M., Salmikov P. P. Application of the norms connected with illegal turnover of drugs and psychotropic agents (chapter 25 of the RF UK). Saratov: Publishing house of Saratov University, 2006. 244 p.
5. Povetkin I. Responsibility for illegal turnover of drugs // Zakonnost. 1999. # 1. P. 34–36.
6. Pobegailo E. F. Comments to the Criminal code of the Russian Federation. M., 1996.

УДК 343.618
ББК 67.408.111

Давыдов Роман Альбертович,
аспирант каф. права факультета социологии, экономики и права
Московского педагогического государственного университета,
индивидуальный предприниматель (частная юридическая практика),
г. Москва,
e-mail: pravoved-dra@mail.ru

ПРЕСТУПЛЕНИЯ ПРОТИВ ЖИЗНИ И ЗДОРОВЬЯ ЛИЧНОСТИ, СОВЕРШЕННЫЕ МЕДИЦИНСКИМИ РАБОТНИКАМИ ПО НЕОСТОРОЖНОСТИ: ТИПИЧНАЯ ИНФОРМАЦИЯ О ЛИЧНОСТИ ПРЕСТУПНИКА

CRIMES AGAINST LIFE AND HEALTH OF INDIVIDUALS COMMITTED BY THE MEDICAL STAFF BY NEGLIGENCE: TYPICAL INFORMATION ON THE PERSONALITY OF THE CRIMINAL

Рассматривается информация о личности преступника – медицинского работника, совершившего по неосторожности преступление, которое повлекло причинение вреда жизни и здоровью пациента или смерть. Статья определяет специфику субъекта преступления: кто такой медицинский работник, каковы его профессиональные особенности, является ли медицинский работник должностным лицом. Проводится краткий анализ медицинского работника – должностного лица медицинского учреждения. Исследуется характеристика составов преступлений, совершенных по неосторожности медицинскими работниками, определяется понятие «врачебная ошибка», определяется виновность субъекта.

The article has reviewed the personality of criminal – medical professionals, who has committed a crime by negligence, which caused damage to life and health of the patient or his death. The article has defined the specificity of the subject of crime: who is the medical professional, what are his professional peculiarities, whether medical professional is official. The brief analysis of the medical professional, the official of medical organization, has been performed. The characteristics of the crimes committed by negligence by medical professionals have been studied, the term “medical error” has been defined, the subject guilt has been determined.

Ключевые слова: врачебные ошибки, причинение смерти, причинение вреда здоровью, преступление по неосторожности, медицинский работник, должностное лицо, жизнь и здоровье, личность преступника, несчастный случай, наказуемое упущение, специальный субъект преступления.

Keywords: medical errors, causing death, injury, crime of negligence, medical professional, official, life and health, criminal personality, accident, punishable omission, special subject of crime.

В юридической литературе, в частности в многочисленных учебниках по криминологии, криминалистике, уголовному праву и уголовно-процессуальному праву понятие личности преступника по-разному определяется, но смысл этого понятия общий: личность преступника – это совокупность свойств лица, совершившего преступление, то есть антиобщественное деяние, отражающих внутренний мир этого лица, на который оказывают влияние внешние условия и обстоятельства. Проще говоря, преступник – это субъект преступления, а личность преступника – это особенности его характера, мотивации и прочих субъективных признаков.

Субъект преступления – это вменяемое физическое лицо, которое достигло возраста, установленного законом, пренебрегшее уголовно-правовым запретом и совершившее общественно опасное деяние [1, с. 81].

Специальным субъектом преступления является физическое вменяемое лицо, достигшее установленного законом возраста, наделенное или обладающее дополнительными признаками, присущими ему на момент совершения общественно опасного деяния, и способное нести уголовную ответственность за преступление [1, с. 208]. Соответственно, медицинский работник является специальным субъектом преступлений против жизни и здоровья, рассматриваемых в настоящей статье.

Для начала необходимо определить само понятие «медицинский работник». Действующее законодательство не содержит четкого определения данного понятия. Однако его можно вывести логически из содержания ст. 54 «Основ законодательства Российской Федерации об охране здоровья граждан», согласно которой право на занятие медицинской и фармацевтической деятельностью в Российской Федерации имеют лица, получившие высшее или среднее медицинское и фармацевтическое образование в Российской Федерации, имеющие диплом и специальное звание, а также сертификат специалиста и лицензию на осуществление медицинской или фармацевтической деятельности.

Сертификат специалиста выдается на основании послевузовского профессионального образования (аспирантура, ординатура), или дополнительного образования (повышение квалификации, специализация), или проверочного испытания, проводимого комиссиями профессиональных медицинских и фармацевтических ассоциаций, по теории и практике избранной специальности, вопросам законодательства в области охраны здоровья граждан.

Кроме того, указанная статья содержит ряд положений, касающихся лиц, не имеющих высшего медицинского образования. Так, в период обучения в учреждениях государственной или муниципальной системы здравоохранения врачи имеют право на работу в этих учреждениях под контролем медицинского персонала, несущего ответственность за их профессиональную подготовку. Студенты высших и средних медицинских учебных заведений допускаются к участию в оказании медицинской помощи гражданам в соответствии с программами обучения под контролем медицинского персонала, несущего ответственность за их профессиональную подготовку, в порядке, устанавливаемом федеральным органом исполнительной власти в области здравоохранения.

Лица, не имеющие законченного высшего медицинского или фармацевтического образования, могут быть допущены к занятию медицинской или фармацевтической деятельностью в должностях работников со средним медицинским образованием в порядке, устанавливаемом федеральным органом исполнительной власти в области здравоохранения [2].

Данная норма отсылочная, и ее более подробное разъяснение содержится в Приказе Минздравсоцразвития РФ от 15.01.2007 № 30 «Об утверждении Порядка допуска студентов высших и средних медицинских учебных заведений к участию в оказании медицинской помощи гражданам». В соответствии с п. 5 указанного Порядка «медицинский персонал, осуществляющий контроль за участием студентов в оказании медицинской помощи гражданам, несет ответственность в порядке и на условиях, установленных законодательством Российской Федерации» [3].

На основании вышеуказанного можно сделать вывод, что, несмотря на то обстоятельство, что студенты высших и средних медицинских учебных заведений допускаются к участию в оказании медицинской помощи гражданам, а лица, не имеющие законченного высшего медицинского или фармацевтического образования, могут быть допущены к занятию медицинской или фармацевтической деятельностью в должностях работников со средним медицинским образованием, они не будут являться полноценными медицинскими работниками. Право на занятие медицинской или фармацевтической деятельностью имеют лица, обладающие:

– высшим или средним медицинским и фармацевтическим образованием;

– дипломом и специальным званием;

– сертификатом специалиста и лицензией на осуществление медицинской или фармацевтической деятельности.

Таким образом, субъектом неосторожных преступлений против жизни и здоровья, совершенных медицинскими работниками, будет лицо, получившее высшее или среднее медицинское и фармацевтическое образование в Российской Федерации, имеющее диплом и специальное звание, а также сертификат специалиста и лицензию на осуществление медицинской или фармацевтической деятельности.

В следственно-судебной практике нередко возникают трудности отграничения должностных функций медицинских работников от их сугубо профессиональных функций. Имея в виду ненадлежащее врачевание, профессор М. Д. Шаргородский отмечал, что «медицинские работники должны нести ответственность за преступления, повлекшие тяжкие последствия для потерпевшего, по статьям о преступлениях против жизни и здоровья, а не за должностные преступления».

Сходное мнение высказывал П. С. Дагель: «Ответственность за причинение вреда жизни и здоровью в результате неправильного лечения должна наступать за соответствующее преступления против жизни и здоровья». Между тем В. С. Орлов отмечал, что «врачи являются служащими тех или иных учреждений и занимают определенные должности. Поэтому не исключена возможность признания их должностными лицами и привлечения к ответственности за злоупотребления по статьям Уголовного кодекса, но не в связи с их профессией, а в связи с исполнением обязанностей по службе». А с точки зрения А. К. Квицинии, «любой врач, работающий в медицинском учреждении, является должностным лицом, а чисто профессиональная деятельность хотя и не порождает прямо юридических последствий и не связана с организационно-распорядительными функциями, однако неотделима от статуса советского медицинского работника» [4].

Я разделяю мнение Шаргородского и Дагеля, но не согласен с мнениями Орлова и Квицинии по следующему основанию. Статья 285 Уголовного кодекса РФ содержит примечание, согласно которому должностными лицами в статьях главы 30 Уголовного кодекса РФ признаются лица, постоянно, временно или по специальному полномочию осуществляющие функции представителя власти либо выполняющие организационно-распорядительные, административно-хозяйственные функции в государственных органах, органах местного самоуправления, государственных и муниципальных учреждениях, государственных корпорациях, а также в Вооруженных силах Российской Федерации, других войсках и воинских формированиях Российской Федерации [5]. По моему мнению, медицинского работника можно признавать должностным лицом в случаях, когда состав преступления, совершенного таким работником, предусматривает именно специальный субъект, которым может являться лишь такой медицинский работник, который по специальному полномочию осуществляет функции представителя власти либо выполняет организационно-распорядительные, административно-хозяйственные функции в медицинском учреждении.

Вопрос о том, является ли обычный врач или иной медицинский персонал должностным лицом, пусть даже государственного или муниципального медицинского учреждения (речь не идет о коммерческих медицинских организациях), стоял довольно остро еще в конце 80-х гг. XX в. Так, Постановлением Пленума Верховного суда

СССР от 30 марта 1990 г. № 4 «О судебной практике по делам о злоупотреблении властью или служебным положением, превышении власти или служебных полномочий, халатности и должностном подлоге» было дано следующее разъяснение.

Решая вопрос о субъекте должностного преступления, судам следует иметь в виду следующее:

а) к представителям власти относятся работники государственных органов и учреждений, наделенные правом в пределах своей компетенции предъявлять требования, а также принимать решения, обязательные для исполнения гражданами или предприятиями, учреждениями, организациями независимо от их ведомственной принадлежности и подчиненности;

б) под организационно-распорядительными обязанностями следует понимать функции по осуществлению руководства трудовым коллективом, участком работы, производственной деятельностью отдельных работников (подбор и расстановка кадров, планирование работы, организация труда подчиненных, поддержание трудовой дисциплины и т. п.);

в) под административно-хозяйственными обязанностями следует понимать полномочия по управлению или распоряжению государственным, кооперативным или общественным имуществом: установление порядка его хранения, переработки, реализации, обеспечение контроля за этими операциями, организация бытового обслуживания населения и т. д.

Субъектом должностного преступления в соответствии с законом могут быть также лица, которые выполняют указанные обязанности в порядке осуществления возложенных на них правомочными на то органами или должностными лицами специальных полномочий.

Не являются субъектом должностного преступления те работники государственных, кооперативных и общественных организаций, предприятий, учреждений, которые выполняют сугубо профессиональные или технические обязанности. Если наряду с осуществлением этих обязанностей на данного работника в установленном порядке возложено и исполнение организационно-распорядительных и административно-хозяйственных функций, то в случае их нарушения он может нести ответственность за должностное преступление (например, врач – за злоупотребление полномочиями, связанными с выдачей листков нетрудоспособности или с участием в работе ВТЭК, призывных комиссий) [6]. Однако Постановлением Верховного суда Российской Федерации от 10 февраля 2000 г. № 6 «О судебной практике по делам о взяточничестве и коммерческом подкупе» все указанные выше положения утратили свою силу на всей территории Российской Федерации.

Современное понимание должностного лица довольно определено: «должностное лицо – лицо, постоянно, временно или по специальному полномочию осуществляющее функции представителя власти либо выполняющее организационно-распорядительные, административно-хозяйственные функции в государственном органе или органе местного самоуправления» – п. 5 ст. 4 Федерального закона от 02.05.2006 № 59-ФЗ «О порядке рассмотрения обращений граждан Российской Федерации» [7].

Определение, данное в Примечании 1 к ст. 285 Уголовного кодекса РФ, несколько иное, но общий смысл перенесен практически дословно: «Должностными лицами в статьях настоящей главы (глава 30 «Преступления против государственной власти, интересов государственной службы и службы в органах местного самоуправления») призна-

ются лица, постоянно, временно или по специальному полномочию осуществляющие функции представителя власти либо выполняющие организационно-распорядительные, административно-хозяйственные функции в государственных органах, органах местного самоуправления, государственных корпорациях, а также в Вооруженных силах Российской Федерации, других войсках и воинских формированиях Российской Федерации».

Из указанных выше определений следует, что обычный медицинский работник (не главный врач, не заведующий отделением), то есть лицо, не осуществляющее функции представителя власти, не выполняющее организационно-распорядительные, административно-хозяйственные функции в медицинском учреждении, не будет являться должностным лицом медицинского учреждения.

Субъективная сторона рассматриваемых деяний характеризуется неосторожностью. В соответствии со ст. 24 Уголовного кодекса РФ деяние, совершенное по неосторожности, будет признано преступлением лишь в случае, специально предусмотренном соответствующей статьей Особенной части Уголовного кодекса.

Статья 26 Уголовного кодекса РФ предусматривает два вида неосторожных преступлений: деяния, совершенные по легкомыслию или по небрежности. В случае, если лицо предвидело возможность наступления общественно опасных последствий своих действий (бездействия), но без достаточных к тому оснований самонадеянно рассчитывало на предотвращение этих последствий, это будет являться неосторожным преступлением, совершенным по легкомыслию. Частным случаем подобного преступления может быть проведение врачом манипуляции, требующей анестезии, но по легкомыслию врача проведенной без ее использования.

Если же лицо не предвидело возможности наступления общественно опасных последствий своих действий (бездействия), хотя при необходимой внимательности и предусмотрительности должно было и могло предвидеть эти последствия, преступление будет совершено по небрежности. В данном случае частным примером может быть неправильная постановка диагноза, следствием чего было неверно назначенное лечение.

В соответствии со ст. 28 Уголовного кодекса РФ, если лицо, совершившее определенное действие (бездействие), не осознавало и по обстоятельствам дела не могло осознавать общественной опасности своих действий (бездействия) либо не предвидело возможности наступления общественно опасных последствий и по обстоятельствам дела не должно было или не могло их предвидеть, то данное деяние признается совершенным невиновно. Типичным примером данного случая может быть наступление смерти пациента или причинение вреда его здоровью вследствие неисполнения пациентом рекомендаций врача.

Уголовный кодекс РФ предусматривает составы неосторожных преступлений, связанных с профессиональной деятельностью медицинского работника: причинение смерти по неосторожности вследствие ненадлежащего исполнения лицом своих профессиональных обязанностей (ч. 2 ст. 109 УК РФ) и причинение тяжкого вреда здоровью по неосторожности вследствие ненадлежащего исполнения лицом своих профессиональных обязанностей (ч. 2 ст. 118 УК РФ).

Указанные последствия, то есть причинение смерти или тяжкого вреда здоровью пациента, могут быть результатом как действия, так и бездействия.

В медицинской и юридической литературе случаи неосторожного причинения смерти, тяжкого вреда здоровью пациента в результате осуществления медицинским работником своих профессиональных обязанностей по оказанию медицинской помощи принято называть неблагоприятными исходами лечения.

Г. Р. Колоколов в своем научном труде «Медицинские услуги: как пациенту отстоять свои интересы» подразделил неблагоприятные исходы лечения на врачебные ошибки, несчастные случаи, наказуемые упущения.

Врачебная ошибка – добросовестное заблуждение врача в диагнозе, методах лечения, выполнении операций и так далее, возникшее вследствие объективных и субъективных причин: несовершенства медицинских знаний, техники, недостаточности знаний в связи с недостаточным опытом работы. Ответственность не наступает.

Несчастный случай – неблагоприятный исход такого врачебного вмешательства, в результате которого не удается предвидеть, а следовательно, и предотвратить его из-за объективно складывающихся случайных обстоятельств, хотя врач действует правильно и в полном соответствии с принятыми в медицине правилами и методами лечения. Ответственность не наступает.

Наказуемые упущения – случаи уголовно наказуемого недобросовестного оказания медицинской помощи.

Сущность врачебной ошибки и несчастного случая сводится главным образом к тому, чтобы показать, что действия медицинского персонала были объективно ненадлежащими, неверными. Следует отметить, что когда речь идет об объективных причинах недостатков и упущений в диагностике и лечении, то этим самым как бы определяется их относительная независимость от деяний конкретных медицинских работников [8].

С представленной «классификацией» неблагоприятных исходов лечения Г. Р. Колоколова я согласен не полностью, поскольку заблуждение (пусть даже и добросовестное) врача в диагнозе, методах лечения, выполнении операций, возникшее из-за недостаточности знаний, в связи с недостаточным опытом работы, по моему мнению, также следует причислить к уголовно наказуемым деяниям, поскольку врач должен реально осознавать свои возможности и уровень своих познаний для постановки диагноза, определения метода лечения, выполнения манипуляций, тем более инвазивных. И если медицинский работник не обладает достаточными знаниями и опытом для указанных действий, он должен осознавать всю ответственность за свои решения и действия. И в случае неуверенности ему стоит спросить мнения более опытных коллег. В случае же принятия самостоятельного решения при отсутствии должного опыта и знаний, если это впоследствии повлечет за собой наступление неблагоприятного исхода лечения, медицинский работник, по моему мнению, должен быть привлечен к уголовной ответственности.

Кроме указанных свойств личности преступника немаловажную роль играет профессиональная деятельность преступника. Медицинский работник будет субъектом рассматриваемых преступлений, то есть самим преступником, лишь в случае, если в момент совершения преступления он выполнял свои профессиональные обязанности. Однако это не означает, что медицинский работник выполняет свои профессиональные обязанности только в границах медицинского учреждения. Существуют такие составы преступлений, предусмотренных Уголовным кодексом РФ, как не оказание помощи больному (ст. 124 Уголовного кодекса

РФ) и оставление в опасности (ст. 125 Уголовного кодекса РФ). Указанные деяния показывают, что медицинский работник – это лицо, обязанное оказывать помощь больному вне зависимости от окружающих обстоятельств.

Согласно ст. 15 Трудового кодекса РФ трудовые отношения – отношения, основанные на соглашении между работником и работодателем о личном выполнении работником за плату трудовой функции (работы по должности в соответствии со штатным расписанием, профессии, специальности с указанием квалификации; конкретного вида поручаемой работнику работы), подчинении работника правилам внутреннего трудового распорядка при обеспечении работодателем условий труда, предусмотренных трудовым законодательством и иными нормативными правовыми актами, содержащими нормы трудового права, коллективным договором, соглашениями, локальными нормативными актами, трудовым договором [9]. Однако в случае возникновения экстренных ситуаций, если на месте происшествия оказывается врач, но при этом он не находится в трудовых отношениях (случайно оказался на месте происшествия), он также будет осуществлять свои не трудовые (служебные), а профессиональные (гражданские) обязанности. Медицинские работники, дающие клятву Гиппократу, должны оказывать неотложную медицинскую помощь независимо от того, находятся они при исполнении своих служебных обязанностей или нет.

В случае, если медицинский работник не оказал помощь больному, даже при условии, что он не осуществлял в данный момент свои служебные обязанности, что, в свою очередь, повлекло по неосторожности причинение средней тяжести вреда здоровью больного, смерть больного либо причинение тяжкого вреда его здоровью, данный медицинский работник понесет ответственность по ст. 124 Уголовного кодекса РФ. Кроме того, не оказание помощи больному, равно как и оставление в опасности, – деяния, характеризующиеся с субъективной стороны умыслом, то есть не являющиеся совершенными по неосторожности.

Из указанного выше следует, что медицинский работник должен оказывать медицинскую помощь независимо от того, находится ли он в данный момент при исполнении своих служебных обязанностей. Однако ответственность за действия (бездействие), повлекшие по неосторожности причинение вреда жизни и/или здоровью пациента, может наступить лишь при выполнении медицинским работником своих профессиональных трудовых обязанностей.

На основании изложенного выше можно сделать следующий вывод: личность преступника – это совокупность свойств лица, совершившего преступление, то есть антиобщественное деяние, отражающих внутренний мир этого лица, на который оказывают влияние внешние условия и обстоятельства.

Типичная информация о личности медицинского работника, совершившего неосторожное преступление против жизни и здоровья пациента, складывается из следующих свойств:

- субъект преступления специальный – медицинский работник, то есть лицо, получившее высшее или среднее медицинское и фармацевтическое образование в Российской Федерации, имеющее диплом и специальное звание, а также сертификат специалиста и лицензию на осуществление медицинской или фармацевтической деятельности;

- поскольку речь идет о преступлениях, совершенных медицинским работником при ненадлежащем исполнении им своих профессиональных обязанностей, данное лицо

в момент совершения преступления должно осуществлять свою профессиональную деятельность, при этом такая деятельность должна быть сопряжена с осуществлением трудовой деятельности (то есть трудовой функции, ограниченной трудовым договором). При совершении действий (бездействии) медицинским работником вне места его работы (медицинского учреждения, кабинета и пр.) не при выполнении им своих профессиональных обязанностей,

примером которых могут быть неоказание помощи больному или оставлении его в опасности, преступление будет умышленным;

– существенным свойством личности преступника является виновность, выраженная в неосторожности, которая, в свою очередь, подразделяется на легкомыслие и небрежность.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Павлов В. Г. Субъект преступления. СПб.: Юридический центр Пресс, 2001. 318 с.
2. Основы законодательства Российской Федерации об охране здоровья граждан (утв. ВС РФ 22.07.1993 № 5487-1) (ред. от 18.07.2011) // Ведомости СНД и ВС РФ. 1993. № 33. Ст. 1318.
3. Об утверждении Порядка допуска студентов высших и средних медицинских учебных заведений к участию в оказании медицинской помощи гражданам : приказ Минздравсоцразвития РФ от 15.01.2007 № 30 // Бюллетень нормативных актов федеральных органов исполнительной власти. 2007. № 8.
4. Крылова Н. Е., Павлова Н. В. Субъект преступлений, совершаемых в медицинской деятельности // СПС «КонсультантПлюс».
5. Уголовный кодекс Российской Федерации от 13.06.1996 № 63-ФЗ (ред. от 21.07.2011) (с изм. и доп., от 07.08.2011) // Собрание законодательства РФ. 1996. № 25. Ст. 2954.
6. О судебной практике по делам о злоупотреблении властью или служебным положением, превышении власти или служебных полномочий, халатности и должностном подлоге : постановление Пленума Верховного суда СССР от 30.03.1990 № 4 (ред. от 10.02.2000) // СПС «КонсультантПлюс».
7. О порядке рассмотрения обращений граждан Российской Федерации : федер. закон от 02.05.2006 № 59-ФЗ (ред. от 27.07.2010) // Собрание законодательства РФ. 2006. № 19. Ст. 2060.
8. Колоколов Г. Р. Медицинские услуги: как пациенту отстоять свои интересы. М.: Омега-Л, 2009. 168 с.
9. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 № 197-ФЗ (ред. от 07.11.2011) // Собрание законодательства РФ. 2002. № 1 (ч. 1). Ст. 3.

REFERENCES

1. Pavlov V. G. The subject of the crime. SPb.: Legal Center Press, 2001. 318 p.
2. Fundamentals of legislation of the Russian Federation on Health Protection (approved by the Supreme Soviet of the RF on 22.07.1993 # 5487-1) (revision as of 18.07.2011) // Bulletin of the RF SND and VS. 1993. # 33. Article 1318.
3. Order of the Ministry of Health and social development of the Russian Federation dated 15.01.2007 # 30 "On approval of the admission of students of higher and secondary medical schools to participation of rendering medical care to the citizens" // Bulletin of regulatory enactments of the federal executive authorities. 2007. # 8.
4. Krylova N. E., Pavlova N. V. The subject of crimes committed in medical practice // SPS "ConsultantPlus".
5. Criminal Code of the Russian Federation as of 13.06.1996 # 63-FZ (revised and amended on 07.08.2011) // Collection of the RF legislation. 1996. # 25. Article 2954.
6. On the judicial practice in the cases of abuse of power or position, abuse of power or official authority, negligence and forgery : resolution of the Plenum of the Supreme Court as of 30.03.1990 # 4 (revision as of 10.02.2000) // SPS "ConsultantPlus".
7. On the order of review of the applications of the citizens of the Russian Federation: Federal Law as of 02.05.2006 # 59-FZ (revision as of 27.07.2010) // Collection of the RF legislation. 2006. # 19. Article 2060.
8. Kolokolov G. R. Medical services: how the patient can defend his interests. M.: Omega-L, 2009. 168 p.
9. Labor Code of the Russian Federation as of 30.12.2001 # 197-FZ (revision as of 07.11.2011) // Collection of the RF legislation. 2002. # 1 (part 1). Article 3.

УДК 343.9

ББК 67.51

Тазабаев Резван Хизбулаевич,
помощник судьи Октябрьского районного суда г. Грозного,
г. Грозный,
e-mail: tssib@rambler.ru

КРИМИНОЛОГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ОТДЕЛЬНЫХ ВИДОВ ПРЕСТУПЛЕНИЙ В ЧЕЧЕНСКОЙ РЕСПУБЛИКЕ

CRIMINOLOGICAL ANALYSIS OF SEVERAL FORMS OF CRIMES IN CHECHEN REPUBLIC

На основе криминологического анализа объема, структуры и динамики преступлений, определяющих состояние обеспечения личной и имущественной безопасности насе-

ления Чеченской Республики, автор приходит к ряду обобщенных выводов: динамика большинства преступлений против собственности граждан в целом имеет тенденцию

к росту; значительную часть преступлений совершают лица, не имеющие постоянного источника доходов; материальное расслоение и обнищание части населения обуславливают общую тенденцию роста преступлений против личности, жизни, здоровья и имущества граждан; общий уровень жизни населения региона ниже среднероссийского, в том числе и за счет роста безработицы.

On the basis of the criminological analysis of the volume, structure and dynamics of the crimes, which determine the state of providing personal and property safety of the population of Chechen Republic, the author comes to a number of the valid conclusions: the dynamics of the majority of crimes against the property of citizens as a whole has the upward trend; the majority of crimes is committed by the persons without permanent source of income; material stratification and impoverishment of the part of the population cause the general upward trend of the crimes against the personality, lives, health and the property of citizens; the overall standard of living of the population of the region is lower than the average Russian, including due to the unemployment increase.

Ключевые слова: криминологический анализ, Чеченская Республика, население, личная безопасность, имущественная безопасность, преступность, структура преступлений, динамика преступлений, особо тяжкие и тяжкие преступления, преступления против собственности, сбыт наркотиков.

Keywords: criminological analysis, Chechen Republic, population, personal safety, property safety, criminality, structure of crimes, dynamics of crimes, especially grave and grave crimes, crime against property, drug marketing.

Предлагаемая статья является логическим продолжением криминологического анализа одной из наиболее актуальных проблем в Чеченской Республике. Глава Чеченской Республики Рамзан Кадыров в интервью центральному телевидению (канал «Россия 1») 11 ноября 2011 г. подтвердил данный тезис, заявив: «Все люди должны жить в безопасности».

В предыдущей публикации нами было исследовано состояние проблемы с 2002 по 2006 г. [1]. С целью углубленного изучения проблемы нами проанализировано состояние (объем), структура и динамика преступлений против личности, жизни, здоровья и имущества населения Чеченской Республики за период с 2008 по 2011 г.

В первую очередь это относится к таким особо тяжким и тяжким преступлениям, как убийства и покушения на убийство, умышленное причинение тяжкого вреда здоровью, изнасилования и покушение на изнасилование, грабежи. При этом автор исходил из того, что перечисленное выше – и общероссийская проблема. По данным выдающегося отечественного криминолога профессора В. В. Лунеева, «в первые годы нового столетия, когда, казалось, жизнь более или менее начала налаживаться, каждый час в России в среднем только регистрировалось 4–5 убийств, 507 разбойных нападений, 15–20 грабежей и до 150–200 краж. Реально эти цифры в 4–5 раз больше. Перечисленные деяния составляют в структуре всей учтенной преступности до 60 %» [2, с. 108].

Отметим, что в связи с отрицательными последствиями экономического кризиса приведенные выше показатели выявили тенденцию к росту.

С учетом проведенных профессором В. В. Лунеевым, а также другими криминологами страны исследований преступности нами проанализированы ее показатели, опубликованные в официальных статистических сборниках МВД РФ и МВД Чеченской Республики, включая результаты собственных исследований начиная с 2002 г. Так, согласно официальным данным, состояние (объем) анализируемых нами видов преступлений по Чеченской Республике за период с 2008 по 2011 г. выглядит следующим образом (табл. 1). Наглядно динамика анализируемых преступлений отражена на рис. 1.

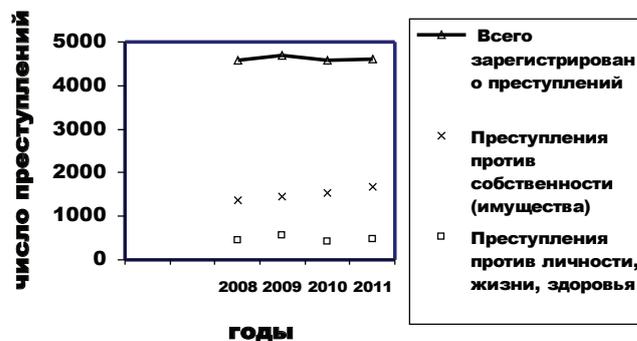


Рис. 1. Динамика зарегистрированной преступности, а также преступлений против личности, жизни, здоровья и собственности (имущества) населения Чеченской Республики в абсолютных показателях (по данным Министерства внутренних дел ЧР, 2008–2010 гг., 9 месяцев 2011 г. и прогноз на 2011 г.)

Результат анализа статистических данных за период с 2008 по 2011 г., приведенных в табл. 1 и на рис. 1, а также наш прогноз на 2011 г. наглядно подтверждают актуальность проблемы обеспечения антикриминальной безопасности населения, т. к. не прослеживается тенденция снижения числа преступлений рассматриваемых нами категорий, и в первую очередь по преступлениям против собственности (имущества) населения Республики.

Таблица 1

Состояние (объем) преступлений против личности, жизни, здоровья и имущества населения Чеченской Республики в динамике за период с 2008 по 2011 г.

Годы	Виды преступлений в абсолютных показателях в динамике						
	Всего преступлений	Особо тяжкие и тяжкие	Против собственности	Кражи	Против личности, жизни и здоровья	Сбыт наркотических веществ	Итого в целом, против личной и имущественной безопасности
2008	4 573	1 353	1 368	428	458	193	1 079
2009	4 700	1 422	1 445	449	547	177	1 173
2010	4 581	1 399	1 547	531	410	91	1 032
9 мес. 2011	3 318	1 077	1 249	426	361	47	834
2011 (прогноз)	4 608	1 438	1 665	568	481	63	1 112

Примечание: по данным ИЦ МВД Чеченской Республики, г. Грозный.

В целях дополнительного анализа состояния проблемы нами рассмотрена динамика особо тяжких и тяжких преступлений, зарегистрированных в Чеченской Республике

в рассматриваемый период, а также краж личного имущества граждан (рис. 2).

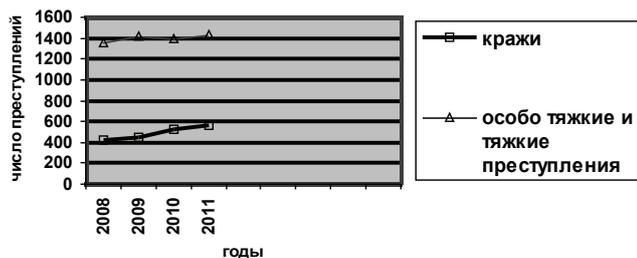


Рис. 2. Динамика краж, особо тяжких и тяжких преступлений в Чеченской Республике за период с 2008 по 2010 гг., 9 месяцев 2011 г. (по данным ИЦ МВД Чеченской Республики, г. Грозный)

По нашему мнению, динамика краж личного имущества граждан в Чеченской Республике за рассматриваемый период убедительно отражает недостаточную эффективность мер профилактики данного вида преступлений и борьбы с ним. Следует также учитывать, какую криминогенную роль в ряду отрицательных социально-экономических факторов, определяющих совершение именно имущественных преступлений, играют возрастающая бедность и разрыв в уровне реальных доходов населения страны, в том числе в Чеченской Республике. Следует подчеркнуть, что выявленная нами тенденция достаточно четко прослеживается и при анализе структуры перечисленных выше категорий преступлений по всем четырем исследуемым нами годам (табл. 2).

Анализ данных, отраженных в табл. 2, показал, что динамика особо тяжких и тяжких преступлений за рассматриваемый период в целом носит стабильный характер. Наиболее нестабильна динамика убийств, так как выявлены колебания ее показателей почти на 7%. В свою очередь, в динамике преступлений против собственности четко прослеживается тенденция к постоянному росту, особенно начиная с 2010 г.

Вызывает сомнения и, соответственно, требует дополнительного исследования динамика преступлений по сбыту наркотических средств. Несмотря на то, что данный вид преступлений носит наиболее латентный характер в ряду рассматриваемых нами преступлений, тем не менее последовательное снижение этих показателей с 4 до 1,4% вызывает сомнения в связи с оценкой общего масштаба наркомагии в стране, особенно среди молодежи, включая наш регион [3, с. 391].

И, наконец, преступления против личности, жизни и здоровья также имеют нестабильную динамику, хотя и в пределах статистической погрешности (2,5%).

Подводя итог рассмотрению ситуации, связанной с состоянием преступлений против личности, жизни, здоровья и имущества населения Чеченской Республики за период с 2008 по 2011 г., следует констатировать ее последовательное, хотя и незначительное ухудшение, особенно в период с 2008 по 2010 г., так как разрыв составляет более 3% (даже без учета прогнозируемых показателей по итогам 2011 г.).

Автор предполагает, что выявленная тенденция во многом определяется последствиями глобального экономического кризиса 2008 г., поскольку предыдущие исследования за период с 2002 по 2006 г. четко выявили тенденцию к улучшению ситуации по обеспечению личной и имущественной безопасности населения Чеченской Республики к началу 2007 г.

Подтверждением сказанному служат данные динамики преступлений против собственности, прирост которых (2008–2011 гг.) составил 3,3% даже без учета прогноза. Указанное, на наш взгляд, подтверждает рост расслоения населения Республики по имущественному признаку, спровоцированного кризисом 2008–2009 гг. и его последствиями.

Таблица 2

Структура преступлений против личности, жизни, здоровья, имущества населения Чеченской Республики в динамике за период с 2008 по 2011 г.

Годы	Структура преступлений, %					
	Особо тяжкие и тяжкие	Против личности, жизни и здоровья	В т.ч. убийства	Сбыт наркотических веществ	Против собственности (кражи)	Итого в целом против личной и имущественной безопасности
2008	29,3	9,8	22,0	4,0	30,4	44,2
2009	30,2	11,6	27,0	3,7	30,8	46,1
2010	30,4	8,9	24,9	1,9	33,7	44,5
2011 (включая прогноз)	30,3	9,0	19,1	1,4	37,8	48,2

Примечание: по данным ИЦ МВД Чеченской Республики, г. Грозный [4, 5].

С учетом проанализированных выше основных криминологических характеристик преступлений, влияющих на уровень обеспечения личной и имущественной безопасности населения Чеченской Республики, можно сделать следующие выводы.

Динамика большинства преступлений против личности, жизни и здоровья за рассматриваемый период (2008–2011 гг.) в целом имеет тенденцию к росту.

За четыре исследуемых года в среднем от 45,0 до 55,0% всех преступлений совершили лица, не имеющие постоянного источника доходов.

Материальное расслоение и обнищание части населения Чеченской Республики обуславливают общую тенденцию роста преступлений против личности, жизни, здоровья и имущества граждан за рассматриваемый нами период.

Общий уровень жизни населения Чеченской Республики ниже среднероссийского, в том числе и за счет роста безработицы, особенно среди молодежи.

Население Чеченской Республики все еще в недостаточной степени защищено от преступлений против личности, жизни, здоровья и имущества. Оценка уровня антикриминальной безопасности ее жителей позволяет прийти к выводу о наличии достаточно сложной криминогенной ситуации, сложившейся в регионе за последние годы.

В заключение автор считает необходимым подчеркнуть, что объективные показатели преступности в Чеченской Республике как в сравнении с показателями по Северокавказскому округу, так и с общероссийскими в целом по-прежнему являются меньшими. В частности, коэффициенты зарегистрированной преступности по итогам 2010 г. составили соответственно: 361,3 (ЧР); 810,1 (СКФО) и 1 852,4 (РФ). Непосредственно в СКФО данный коэффициент колеблется от максимального 1 332,5 (Ставропольский край) до минимального 361,3 (ЧР).

Тем не менее руководство Чеченской Республики продолжает наращивать усилия по дальнейшему улучшению криминогенной ситуации в нашем регионе, защите гражданских прав и обеспечению антикриминальной безопасности населения.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Тазабаяев Р. Х. Криминологические аспекты обеспечения безопасности жизнедеятельности населения Чеченской Республики // Бизнес. Образование Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2008. Вып. 4. С. 64–69.
2. Лунеев В. В. Сколько стоит преступность? // Российский криминологический взгляд. 2008. № 4. С. 107–127.
3. Теоретические основы исследования и анализа латентной преступности : монография / под ред. С. М. Иншакова. М.: ЮНИТИ-ДАНА; Закон и право, 2011. 839 с.
4. Статистические данные ИЦ МВД Чеченской Республики. Грозный, 2008.
5. Статистические данные ИЦ МВД Чеченской Республики. Грозный, 2010.

REFERENCES

1. Tazabayev R. Kh. Criminological aspects of providing population life safety in Chechen Republic // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2008. Issue 4. P. 64–69.
2. Luneyev V. V. How much does the criminality cost? // Russian criminological view. 2008. # 4. P. 107–127.
3. Theoretical bases of research and analysis of latent criminality: abstract / ed. by S.M. Inshakov M.: UNITY-DANA; Law and right, 2011. 839 p.
4. Statistical data of the Information Center of Chechen republic Ministry of Internal Affairs. Grozny, 2008.
5. Statistical data of the Information Center of Chechen republic Ministry of Internal Affairs. Grozny, 2010.

УДК 343.971
ББК 67.408.15

Муртузалиев Андрей Шайхул-Исламович,
соискатель каф. уголовного права, криминологии и уголовно-исполнительного права
Дагестанского государственного университета,
г. Волгоград,
e-mail: gjan@hotmail.ru

К ВОПРОСУ О ПРИЧИНАХ САМОВОЛЬНОГО ОСТАВЛЕНИЯ ЧАСТИ ИЛИ МЕСТА СЛУЖБЫ

TO THE ISSUE OF THE REASONS OF UNAUTHORIZED LEAVING OF MILITARY UNITS OR THE SERVICE PLACES

Разделение детерминант преступности на причины и условия позволяет избежать серьезных методологических изъянов так называемой «теории факторов». При этом оценка явлений в качестве причин или условий носит относительный характер. Выделим блоки причин данного преступления: общие и сугубо воинские причины. Общие причины реализуются через условия жизни, воспитания, учебы и работы до призыва на военную службу, в последующем специфично преломляются через армейские условия жизни и быта. Сугубо воинские причины и условия непосредственно связаны с армейской спецификой: условиями жизни и взаимоотношениями между военнослужащими, отступлениями от уставных требований при организации деятельности и быта военнослужащих, формализмом и бюрократизмом.

Splitting of the determinants of crime for the reasons and conditions allows avoiding serious methodological errors in the so-called “theory of factors”. Whereas, evaluation of phenomena as reasons or conditions has relative character. Let’s underline the blocks of reasons for this crime: the general and purely military reasons. General reasons are implemented through the conditions of life, education; study and work prior to being called to the military service, and then are refracted through specific military conditions of everyday life. Purely military reasons and conditions are directly related to the

specifics of the Army: the living conditions and relationship between the servicemen, violations of the statutory requirements during arrangement of the servicemen activities and life, the formalism and bureaucracy.

Ключевые слова: воинская преступность, детерминанты преступности, «теория факторов», причины, условия, факторы, Вооруженные силы, общие причины, сугубо воинские причины, самовольное оставление части.

Keywords: military criminality, criminality determinants, theory of factors, reasons, conditions, factors, Armed forces, general reasons, specifically military reasons, unauthorized leaving of the military unit.

За последние годы в структуре воинской преступности уклонения от военной службы имеют закономерное постоянство, прогрессирующим преступлением является самовольное оставление части или места службы, и это несмотря на проводимое реформирование Вооруженных сил РФ. По данным Генерального штаба Вооруженных сил РФ, в 2011 г. насчитывается 200 тыс. уклонистов от военной службы [1]. Такая ситуация требует принятия со стороны государства незамедлительных адекватных мер. Изучение специфики детерминации данного вида преступления дает возможность разобраться в причинах и условиях самоволь-

ного оставления части или места службы, понять особенности личности преступника и выработать эффективные методы профилактики и предупреждения данного вида преступления.

Иерархическое разделение детерминант преступности на причины и условия позволяет избежать серьезных методологических изъянов так называемой «теории факторов». При этом оценка явлений в качестве причин или условий носит относительный характер, т. к. одно и то же явление может выступать либо причиной, либо условием.

Согласно материалистическому пониманию любое поведение человека, в том числе и преступное, причинно обусловлено. Однако причины заключены не в самом субъекте, а в тех общественных отношениях, в которые он включается (социальная среда). «Именно социальная среда определяет личностные характеристики людей, социально-психологические характеристики социальных групп, порождает соответствующую мотивацию поведения, избрание конкретных средств достижения целей» [2, с. 224].

Многие авторы сходятся в том, что причины, порождающие преступность в Вооруженных силах РФ, и условия, способствующие их совершению, необходимо рассматривать в двух плоскостях – это общество и Вооруженные силы [3, с. 383; 4, с. 540; 5, с. 281]. На первый план следует выдвинуть комплекс причин, связанных с повсеместной деградацией на фоне социально-экономических катаклизмов общества [6, с. 25]. В связи с этим нужно выделить следующие укрупненные блоки причин: общие и сугубо воинские причины.

Общие причины реализуются через условия жизни, воспитания, учебы и работы до призыва на военную службу, в последующем специфично преломляются через армейские условия жизни и быта. Имеются факторы, которые усиливают действие общих причин.

Сугубо воинские причины и условия – это конкретные недостатки в управленческой, организационной, дисциплинарной и воспитательной деятельности командиров и начальников [7, с. 403].

Анализ позиций, взглядов и материалов, публикуемых в различных источниках, а также сведение причин рассматриваемого правонарушения в блоки позволили выделить типологию общих причин самовольного оставления части или места службы: экономические, идеологические, связанные с недостатками функционирования в обществе системы воспитания и обучения подрастающего поколения, связанные с недостатками отбора и подготовки военных кадров, дефектами правового регулирования их статуса и стимулирования служебной активности.

Сугубо воинские причины непосредственно связаны с армейской спецификой. Это специфические условия жизни и взаимоотношения военнослужащих, отступления от уставных требований при организации деятельности и быта военнослужащих, живучесть негативных традиций, слабая борьба с пьянством и наркоманией, формализм, бюрократизм отдельных начальников. Их особенности заключены в негативном, отрицательном, неуважительном отношении военнослужащих к нормам и правилам воинской дисциплины, ненадлежащем обеспечении прав военнослужащего и контроле за их реализацией [8, с. 42].

Вопрос о социальной оценке причин самовольного оставления части или места службы имеет большое практическое значение для воспитательно-профилактической работы. Причины, выступая определенными элементами социальной психологии, проявляются в искаженных по-

требностях, интересах, целях, мотивах, нравственных ценностях и правосознании военнослужащих. Например, военнослужащий, желая проявить заботу о матери, совершает самовольное оставление части или места службы. Социальная оценка причины в данном случае является положительной по своему абстрактному содержанию, но как причина совершения преступления противопоставляется интересам военной службы.

Изучение ряда уголовных дел показало, что причинность преступного поведения при самовольном оставлении части или места службы прагматична. Она направлена в основном на удовлетворение материальных и естественных потребностей. Доминирование естественных и материальных потребностей в структуре детерминантов преступной мотивации является отличительной особенностью причин преступного поведения военнослужащего, совершившего самовольное оставление части или места службы. Мотивация военнослужащего обусловлена внутренними влечениями, которые обладают побуждающей силой и объективной необходимостью, постоянно управляя его поведением [9, с. 60].

Согласно анализу изученных уголовных дел в Военной прокуратуре Махачкалинского гарнизона и приговоров Махачкалинского гарнизонного военного суда и Волгоградского гарнизонного военного суда, причины, по которым военнослужащие совершили самовольное оставление части, примерно одни и те же, хотя обстоятельства оказываются разными.

Как показывает практика, причины индивидуального противоправного поведения включают такие группы явлений, как антиобщественные взгляды определенного круга лиц и внешние обстоятельства, сформировавшие эти взгляды и различные жизненные ситуации. Прежде всего это нежелание переносить трудности военной службы, что явилось результатом неподготовленности к военной службе; неуставные взаимоотношения, когда под угрозой оказываются здоровье и жизнь военнослужащего; причины, связанные с обстоятельствами, прямо или косвенно затрагивающими личные права и интересы субъекта, ухудшающими его службу или исполнение возложенных на него обязанностей; боязнь ответственности за собственные поступки, хотя нередко они незначительны.

Случается, что военнослужащие совершают самовольное оставление части и вовсе без видимой причины, в силу своей эмоционально-психологической неустойчивости, разочарованности в военной службе.

Сугубо воинские причины проявляются в искаженных потребностях, интересах, целях, мотивах, нравственных ценностях и правосознании военнослужащих.

Обобщая все вышеизложенное, изучив и проанализировав весь комплекс причин данного преступления, высказанных рядовым, сержантским и офицерским составом, а также с учетом мнения ведущих ученых, можно выделить следующую типологию сугубо воинских причин:

1. *Повышенная значимость субъективных, идеологических факторов*, включающая: неподготовленность к военной службе (физическая неподготовленность и слабая адаптация к изменившимся условиям жизни); разочарование в военной службе в конкретном воинском подразделении.

В Вооруженные силы призываются молодые люди, которые находятся под воздействием деструктивной идеологии, и многие являются ее приверженцами, что является результатом бедной культурной жизни общества, особенно молодежи.

«В армию сегодня призывается не более 13 % молодых людей» [10]. В Республике Дагестан призывается около 10 %, при этом призываются с высшим образованием 32 %, со средним – 46 %, с неполным – 22 %, из неполной семьи – около 25 %, состояли на учете в милиции около 1 %. Освобождаются от призыва на военную службу по состоянию здоровья около 30 %.

В войска приходят граждане, несущие на себе все признаки происходящих в обществе негативных процессов. По мнению военного политолога, академика Академии военных наук профессора Г. Ильичева, «в российском обществе отсутствует концептуальное видение решения проблемы военно-патриотического воспитания» [11, с. 16].

Желание избежать тягот и лишений военной службы обусловлено восприятием военной службы, анархическо-индивидуалистической мотивацией поведения военнослужащего и отношением ко всем возложенным на него обязанностям.

Неподготовленность к службе в армии выражается в том, что призывник, попадая в армейскую среду, подвергается серьезным физическим и эмоциональным нагрузкам, проблемам социально-бытового обеспечения военнослужащих.

В ходе исследования определены некоторые показатели, наиболее существенно влияющие на ценностную значимость воинской службы. Большинство военнослужащих в целом удовлетворены своей службой, остальные в той или иной степени испытывают социальный дискомфорт, что негативно отражается на процессе их адаптации. Последнее обуславливается не только негативным отношением молодого пополнения к возросшим физическим и психологическим нагрузкам, издержками в организации военной службы, но и длительной разлукой с близкими, друзьями, домом, бытовой неустроенностью.

2. *Нарушение уставных правил взаимоотношений между военнослужащими.* В последние годы «неуставные взаимоотношения» в Российской армии меняют имидж. Если раньше молодой солдат боялся сослуживца более раннего призыва, то теперь к «неуставным взаимоотношениям» подключились офицеры. «По данным Военного следственного управления Следственного комитета при прокуратуре Российской Федерации, в отчетном году общее количество потерпевших от неуставных отношений между рядовыми увеличилось на 6,1 % по сравнению с 2008 г. и составило 1 920 человек. Число погибших от неуставных отношений между рядовыми снизилось на 25 % и составило 9 человек. От рукоприкладства (должностные преступления) в 2009 г. пострадал 1 501 человек, что на 5,5 % меньше, чем в 2008-м. Число погибших от рукоприкладства снизилось на 50 % и составило 6 человек. При всем желании эту информацию все же нельзя назвать вселяющей оптимизм. Причем не только потому, что пострадавших все равно недопустимо много. Представляется, что официальные показатели такого рода – это лишь вершина айсберга» [12].

3. *Причины, связанные с обстоятельствами, прямо или косвенно затрагивающими личные права и интересы субъек-*

та, ухудшающими его службу или исполнение возложенных на него обязанностей, включают: несправедливость, невнимание командиров к личным проблемам подчиненных (искусственное ограничение увольнения, необоснованные отказы в предоставлении отпуска), неудовлетворительные бытовые условия, решение личных проблем.

«Резким контрастом на этом фоне выглядит неизменно тяжелое положение с соблюдением прав военнослужащих, проходящих военную службу по призыву. По-прежнему имеют место «серийные» нарушения прав военнослужащих, совершаемые при вопиющем попустительстве командиров или даже с их участием» [12].

Несправедливость, невнимание командиров к личным проблемам подчиненных проявляются в искусственном ограничении увольнения, необоснованных отказах в предоставлении отпуска, это толкает военнослужащего на совершение преступления. Особенностью данной причины совершения преступления является то, что стремление военнослужащего разрешить возникшую сложную ситуацию или личную проблему игнорируется, не воспринимается командованием, либо ему кажется, что его личные просьбы не учитываются командиром и не находят поддержки и понимания. Единственный выход из сложившейся ситуации военнослужащий видит в самостоятельном решении возникшей проблемы путем самовольного оставления части или места службы.

Вооруженные силы РФ требуют значительного материального вложения, улучшения социально-бытовой стороны жизнедеятельности военнослужащих. Неудовлетворенность социально-бытовыми условиями службы оказывает негативное влияние на восприятие солдатами своей службы и приводит к формированию негативных настроений в воинских коллективах, создает такую ситуацию, когда до 30 % опрошенных военнослужащих по призыву думали о том, чтобы оставить свою часть.

Решение личных проблем включает в себя смену места службы, боязнь, беспокойство за собственное здоровье и жизнь либо состояние здоровья и жизнь членов семьи военнослужащего.

4. *Боязнь ответственности за собственные поступки* является одной из разновидностей напряженной ситуации. Она возникает в зависимости от характера поставленной военнослужащему задачи, целей поведения, опыта, знаний, навыков выхода из напряженных ситуаций, свойств, особенностей нервной системы (эмоционально-волевой устойчивости).

5. *Отдых от тягот и лишений военной службы* включает: усталость от условий военной службы, желание навестить родителей, родственников, друзей. Данная причина обусловлена особым восприятием военной службы военнослужащим, анархическо-индивидуалистической мотивацией его поведения и отношением ко всем возложенным на него обязанностям. Самовольное оставление части или места службы не воспринимается военнослужащим как преступление ввиду отсутствия наличного, видимого причинения вреда интересам службы.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. 200 тысяч в бегах. Количество уклонистов уже сопоставимо с числом новобранцев [Электронный ресурс] // Российская газета. Режим доступа: <http://rg.ru/gazeta/rg/2011/01/21.html> (дата обращения: 01.12.2011).
2. Криминология : учебник / под ред. А. И. Долговой. М.: Инфра-М; Норма, 1997. 784 с.
3. Лунеев В. В. Преступность XX века. Мировые, региональные и российские тенденции: мировой криминологический анализ. М.: Норма, 1997. 525 с.

4. Криминология / под ред. В. Н. Кудрявцева, В. Е. Эминова. М., 2002. 512 с.
5. Криминология : учебник для вузов / под ред. В. Д. Малкова. Изд-е 2. М.: Юстицинформ, 2006. 524 с.
6. Омигов В. И. Преступность и правонарушения военнослужащих // Человек и закон. 2004. № 10. С. 56–58.
7. Лунеев В. В. Преступность военнослужащих и ее предупреждение. М., 2001. 510 с.
8. Борисенко В. Особенности уголовной ответственности военнослужащих // Российская юстиция. 2000. № 2. С. 40–42.
9. Лунеев В. В. Мотивация преступного поведения. М., 1991. 383 с.
10. Глава Генштаба: «Сегодня в армию призывается не более 13 процентов молодых людей» [Электронный ресурс] // Российская газета. Режим доступа: <http://www.rg.ru/2010/09/22/army-anons.html> (дата обращения: 01.12.2011).
11. Ильичев Г. Реформирование Вооруженных сил: Процесс пошел? Но вопросов по-прежнему больше, чем ответов, особенно по поводу конечных результатов // Военные знания. 2009. № 2. С. 16.
12. Доклад Уполномоченного по правам человека за 2009 год [Электронный ресурс] // Российская газета. Режим доступа: <http://www.rg.ru/2011/05/13/doklad-lukin-dok.html> (дата обращения: 01.12.2011).

REFERENCES

1. 200 thousands are running away. The number of fugitives is equal to the number of recruits [Electronic resource] // Russian newspaper. Access mode: <http://rg.ru/gazeta/rg/2011/01/21.html> (date of viewing: 01.12.2011).
2. Criminology: textbook / ed. by A. I. Dolgova. M.: Infra-M; Norma, 1997. 784 p.
3. Luneyev V. V. Criminality of XX century. The world, regional and Russian trends: the world criminological analysis. M.: Norma, 1997. 525 p.
4. Criminology / ed. by V. N. Kudryavtsev, V. E. Eminov. M., 2002. 512 p.
5. Criminology: textbook for higher school / ed. by V. D. Malkov. 2 edition. M.: Yustitsinform, 2006. 524 p.
6. Omigov V. I. Criminality and delinquency of the servicemen // Human being and law. 2004. # 10. P. 56–58.
7. Luneyev V. V. Criminality of the servicemen and its prevention. M., 2001. 510 p.
8. Borisenko V. Peculiarities of the criminal responsibility of the servicemen // Russian justice. 2000. # 2. P. 40–42.
9. Luneyev V. V. Motivation of the criminal behavior. M., 1991. 383 p.
10. Head of the headquarter: 'Currently not more than 13 per cent of the young men are called to the army' [Electronic resource] // Russian newspaper. Access mode: <http://www.rg.ru/2010/09/22/army-anons.html> (date of viewing: 01.12.2011).
11. Ilyichev G. Reforming of the Armed forces: Has the process started? There are still more issues than responses, especially regarding the final results // Military knowledge. 2009. # 2. P. 16.
12. Report for 2009 of the Representative in charge for the human rights [Electronic resource] // Russian newspaper. Access mode: <http://www.rg.ru/2011/05/13/doklad-lukin-dok.html> (date of viewing: 01.12.2011).

УДК 347.23
ББК 67.404.1

Алтенгова Ольга Леонидовна,
аспирант каф. гражданского права и процесса
Волгоградского института бизнеса,
старший преподаватель каф. гражданско-правовых дисциплин
Волжского института экономики, педагогики и права,
г. Волжский,
e-mail: altengova.79@mail.ru

ЮРИДИЧЕСКИЕ ФАКТЫ КАК ОСНОВАНИЯ ПРИНУДИТЕЛЬНОГО ПРЕКРАЩЕНИЯ ПРАВА СОБСТВЕННОСТИ НА ЖИЛОЕ ПОМЕЩЕНИЕ В СВЯЗИ С ИЗЪЯТИЕМ ЗЕМЕЛЬНОГО УЧАСТКА, НА КОТОРОМ ОНО НАХОДИТСЯ

LEGAL FACTS AS THE BASES OF THE FORCED TERMINATION OF THE OWNERSHIP RIGHTS FOR RESIDENTIAL PREMISES DUE TO WITHDRAWAL OF THE LAND PLOT, ON WHICH IT IS LOCATED

Статья посвящена рассмотрению юридических фактов, совокупность которых является основанием для прекращения права собственности на жилое помещение в связи с изъятием земельного участка для государственных и муниципальных нужд. В работе проанализированы основные законодательные акты, закрепляющие возможность органов государственной власти и органов местного самоуправления принятия решения об изъятии земельного участка для государственных и муниципальных нужд

и всех прочно связанных с этим участком объектов, сделана попытка определить характер соглашения о выкупе жилого помещения в связи с изъятием земельного участка, а также рассмотрены некоторые точки зрения ученых-юристов, работающих в этом направлении. В заключение делается вывод об этапности юридических фактов, совокупность которых является основанием для прекращения права собственности на жилое помещение в связи с изъятием земельного участка, на котором оно находится.

The article is devoted to examination of the legal facts, the totality of which is the basis for termination of ownership for a dwelling due to withdrawal of the land plot for the state and municipal needs. The article has analyzed the key legal enactments that endorse the possibility for the state and local governments to make decision regarding withdrawal of the land plot for the state and municipal needs, as well as all facilities closely connected with the land plot; the article has attempted to determine the nature of the agreement on procurement of residential premises due to withdrawal of the land plot; several points of view of scientists-lawyers working in this area have been reviewed. The conclusion about the phasing of the legal facts, the totality of which is the basis for termination of the ownership rights for residential premises due to withdrawal of the land plot, on which it is located, has been made at the end of article.

Ключевые слова: жилое помещение, изъятие земельного участка, резервирование земли, государственные нужды, муниципальные нужды, право собственности, земельный участок, недвижимое имущество, юридические факты, устойчивое развитие территорий.

Keywords: residential premises, withdrawal of land plot, reservation of the land plot, state needs, municipal needs, property right, land plot, real estate, legal facts, stable development of areas.

Статья 239 Гражданского кодекса РФ определяет правила и порядок принудительного прекращения права собственности на недвижимое имущество в связи с изъятием участка, на котором оно находится. Поскольку жилые помещения являются разновидностью недвижимого имущества, то установленный Гражданским кодексом порядок относится и к ним. Вместе с тем ввиду особой социальной значимости жилых помещений порядок их изъятия в связи с изъятием соответствующего земельного участка для государственных и муниципальных нужд устанавливается также нормами Жилищного кодекса РФ (ст. 32) [1, с. 194].

Наличие оснований принудительного прекращения права собственности на жилое помещение в связи с изъятием земельного участка для государственных и муниципальных нужд, предусмотренных ст. 239 ГК РФ и ст. 32 ЖК РФ, создают только возможность реализации такого правоотношения. Для достижения желаемых правовых последствий необходимо юридико-фактические основания, а именно юридические факты, которые приводят в действие нормы права. Юридическими фактами, которые лежат в основе прекращения права собственности на жилое помещение в связи с изъятием участка для государственных или муниципальных нужд, по мнению О. Г. Алексеевой, являются:

- 1) принятие компетентным органом решения об изъятии земельного участка;
- 2) государственная регистрация принятого решения в порядке, установленном законодательством;
- 3) письменное уведомление собственника о предстоящем выкупе жилого помещения в связи с изъятием земельного участка для государственных или муниципальных нужд.

На наш взгляд, данный юридический состав является неполным и его необходимо дополнить следующими юридическими фактами. Во-первых, принятию компетентным органом решения об изъятии земельного участка для государственных или муниципальных нужд должно предшествовать принятие уполномоченным органом власти реше-

ния о резервировании земель для государственных или муниципальных нужд. Считаем, что данный юридический факт будет отсутствовать только в случае возникновения правоотношения по прекращению прав собственности на жилые помещения дома, признанного в установленном порядке аварийным, т. е. в данном случае необходимым юридическим фактом будет принятие решение о признании дома аварийным. Помимо этого, как справедливо замечает Е. А. Конюх, уполномоченный орган сначала должен принять решение об изъятии земельного участка, а потом уже – об изъятии жилого помещения. Исходя из принципа единства судьбы земельного участка и прочно связанных с ним объектов, согласно которому все прочно связанные с участком объекты следуют судьбе земельных участков, данные решения должны приниматься по возможности одновременно либо с небольшим разрывом по времени после завершения документального оформления процедуры изъятия земельного участка [2, с. 36].

Во-вторых, в соответствии с п. 4 ст. 9 Градостроительного кодекса РФ не допускается принятие органами государственной власти и органами местного самоуправления решений о резервировании земель, об изъятии, в том числе путем выкупа, земельных участков для государственных или муниципальных нужд при отсутствии документов территориального планирования, за исключением случаев, предусмотренных федеральными законами [3].

В-третьих, необходимым юридическим фактом также является заключение соглашения о выкупе жилого помещения в связи с изъятием земельного участка для государственных или муниципальных нужд. В случае же недостижения соглашения между собственником выкупаемого жилого помещения и органом власти, принявшим решение об изъятии земельного участка для государственных или муниципальных нужд, данный юридический факт заменяет другой, а именно вступившее в законную силу решение суда о принудительном выкупе жилого помещения.

Таким образом, юридическим составом, лежащим в основе прекращения прав собственности на жилое помещение в связи с изъятием земельного участка для государственных или муниципальных нужд, является:

- 1) территориальное планирование, т. е. совершение органами государственной власти и органами местного самоуправления действий по определению на будущее и фиксации в соответствующих документах основных видов совокупного использования объектов, расположенных на соответствующей территории [4];
- 2) принятие решения компетентным органом о резервировании земель для государственных или муниципальных нужд или принятие решения о признании в установленном законом порядке дома аварийным и подлежащим сносу или реконструкции;
- 3) принятие компетентным органом решения об изъятии земельного участка для государственных или муниципальных нужд и всех прочно связанных с этим участком объектов;
- 4) государственная регистрация принятого решения в порядке, установленном законодательством;
- 5) письменное уведомление собственника о предстоящем выкупе жилого помещения в связи с изъятием земельного участка для государственных или муниципальных нужд;
- 6) заключение соглашения о выкупе жилого помещения в связи с изъятием земельного участка для государственных или муниципальных нужд или вступление в законную

силу решения суда о принудительном выкупе жилого помещения.

В целях обеспечения устойчивого развития территорий, развития инженерной, транспортной и социальной инфраструктур, обеспечения учета интересов граждан и их объединений, Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, муниципальных образований органы государственной власти и органы местного самоуправления должны определять в документах территориального планирования назначение территорий. Документы территориального планирования подразделяются: 1) на документы территориального планирования Российской Федерации; 2) документы территориального планирования субъектов Российской Федерации; 3) документы территориального планирования муниципальных образований. Документы территориального планирования являются обязательными для органов государственной власти и органов местного самоуправления при принятии ими решений, в частности решений о резервировании земель, об изъятии, в том числе путем выкупа, земельных участков для государственных или муниципальных нужд [5].

Резервирование земель под некоторые будущие государственные или местные нужды относится к особому виду земельно-планировочных мероприятий. Резервирование позволяет избежать или уменьшить потери, допустимые лишь в исключительных случаях перепланировки территории. Резервирование территорий может происходить при планировании создания водохранилищ, крупных промышленных предприятий, коммунальных объектов, железных и шоссейных дорог, аэропортов, новых населенных пунктов, при проектировании развития открытой и подземной добычи полезных ископаемых [6, с. 297]. Право уполномоченных органов власти резервировать земли для государственных или муниципальных нужд закрепляется ст. 70.1 ЗК РФ.

Цели резервирования совпадают с целями изъятия земельных участков для государственных или муниципальных нужд, перечень которых содержится в ст. 49 Земельного кодекса РФ. Например, резервирование может осуществляться в целях размещения объектов инженерной, транспортной и социальной инфраструктур, объектов обороны и безопасности, создания особо охраняемых природных территорий, строительства водохранилищ и иных искусственных водных объектов, что позволяет сделать вывод о том, что резервирование земельных участков следует рассматривать как предпосылку к изъятию земельных участков для государственных и муниципальных нужд [7, с. 261].

При этом ст. 56.1 Земельного кодекса РФ устанавливает возможность ограничения прав собственников земельных участков, землепользователей, землевладельцев, арендаторов земельных участков на использование земельных участков в связи с резервированием земель для государственных или муниципальных нужд. Так как все ограничения прав на землю подлежат государственной регистрации в порядке, установленном Федеральным законом «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним», следовательно, мы можем предполагать, что решение уполномоченного органа власти о резервировании земель подлежит обязательной государственной регистрации. Максимальный срок резервирования составляет 7 лет. Допускается резервирование земель, находящихся в государственной или муниципальной собственности и не предоставленных гражданам и юридическим лицам, для строительства автомобильных дорог, железных дорог и других линейных объектов на срок до двадцати лет (п. 3

ст. 70.1 ЗК РФ). Стоит согласиться с мнением Р. Г. Аракеляна, согласно которому правовой режим резервирования земельного участка представляет собой совокупность предусмотренных законом запретов и связываний, адресованных собственнику земельного участка, поэтому режим резервирования земельного участка следует вводить на срок не свыше одного года, после чего земельный участок подлежит изъятию либо прекращается действие режима резервирования [8, с. 7].

Резервирование земель осуществляется в порядке, установленном Постановлением Правительства РФ от 22 июля 2008 г. № 561 «О некоторых вопросах, связанных с резервированием земель для государственных или муниципальных нужд» [9]. В зависимости от того, для чьих нужд осуществляется резервирование, решение о резервировании принимает федеральный орган исполнительной власти, исполнительный орган государственной власти субъекта Российской Федерации или орган местного самоуправления, уполномоченные на оказание государственных услуг и управление федеральным или муниципальным имуществом соответственно, в установленной сфере деятельности которого планируется осуществить резервирование.

Согласно п. 7 Положения о резервировании земель для государственных или муниципальных нужд [9] решение о резервировании земель, принятое органами государственной власти, подлежит опубликованию в официальных средствах массовой информации субъекта Российской Федерации, на территории которого расположены резервируемые земельные участки. Решение о резервировании земель, принятое органами местного самоуправления, подлежит опубликованию в официальных средствах массовой информации органов местного самоуправления по месту нахождения резервируемых земельных участков. Решение о резервировании земель вступает в силу не ранее его опубликования. Таким образом, уже в этот момент лицу, чей земельный участок попал под резервирование, может стать известно о возможном изъятии его имущества для государственных или муниципальных нужд.

Следующим юридическим фактом является принятие уполномоченным органом власти решения об изъятии земельного участка и всех прочно связанных с ним объектов для государственных или муниципальных нужд. Принятое надлежащим образом решение направляется в орган, осуществляющий государственную регистрацию прав на недвижимое имущество и сделок с ним с целью его государственной регистрации. Задача регистрирующего органа – провести проверку законности принятого решения, его соответствия нормам действующего законодательства. В противном случае в регистрации решения должно быть отказано.

Еще одной, не менее важной, задачей регистрирующего органа является защита интересов третьих лиц – возможных приобретателей жилого помещения. Так как принятие решения об изъятии жилого помещения никоим образом не стесняет собственника в осуществлении им своих правомочий и гражданское законодательство не обязывает собственника извещать потенциального приобретателя жилого помещения о предстоящем изъятии, то, как замечает О. Г. Алексеева, представляется обоснованным установление в ЖК РФ нормы о государственной регистрации решения об изъятии жилого помещения [10]. Другими словами, регистрирующий орган будет обязан сообщить потенциальному приобретателю жилого помещения о том, что в отношении этого помещения принято решение о его изъятии.

С данной позицией трудно согласиться. Как показывает практика, жилое помещение, в отношении которого принято решение об изъятии, будет уничтожено либо в силу его аварийного состояния, либо для строительства автомобильных дорог, магистралей, новых домов, других общественно-полезных целей. В связи с этим мы считаем необходимым обязать собственника изымаемого жилого помещения уведомлять потенциальных покупателей такого жилого помещения о предстоящем изъятии. В соответствии со ст. 460 Гражданского кодекса РФ «продавец обязан передать товар свободным от любых прав третьих лиц, за исключением случая, когда покупатель согласился принять товар, обремененный правами третьих лиц». Из этого следует, что собственник обязан все-таки сообщить потенциальному приобретателю жилого помещения о принятом в отношении этого помещения решении, поскольку решение уже будет зарегистрировано, а именно проведена проверка его законности. Следовательно, на данное жилое помещение зарегистрированы права третьих лиц – уполномоченного органа власти. Вопрос об изъятии является решенным, но остается спорным вопрос о равноценном и своевременном возмещении собственнику изымаемого жилого помещения.

Схожей точки зрения придерживается С. П. Гришаев, по мнению которого решение об изъятии жилого помещения следует рассматривать как обременение жилого помещения. В то же время он указывает, что согласно ст. 1 Федерального закона от 21 июля 1997 г. № 122-ФЗ «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним» под ограничениями (обременениями) понимается наличие установленных законом или уполномоченными органами в предусмотренном законом порядке условий, запрещений, стесняющих правообладателя при осуществлении права собственности либо иных вещных прав на конкретный объект недвижимого имущества (сервитута, ипотеки, доверительного управления, аренды, концессионного соглашения, ареста имущества и др.). Поскольку в силу п. 5 ст. 32 ЖК РФ решение об изъятии не стесняет собственника, следовательно, оно не может рассматриваться как ограничение (обременение) прав собственника. Поэтому считать государственную регистрацию решения об изъятии жилого помещения регистрацией ограничения (обременения) не совсем точно [11].

На основании вышеизложенного, а также в целях избежания правовой неопределенности порядка изъятия жилого помещения для государственных или муниципальных нужд мы считаем необходимым внести дополнения в п. 5 ст. 32 Жилищного кодекса РФ следующего содержания: «при отчуждении жилого помещения, подлежащего изъятию, с момента государственной регистрации решения об изъятии данного помещения собственник обязан уведомить о предстоящем изъятии потенциального приобретателя этого жилого помещения». Тем самым следует законодательно обременить собственника изымаемого жилого помещения обязанностью извещать потенциальных приобретателей о принятом решении об изъятии жилого помещения для государственных или муниципальных нужд.

Кроме того, мнение о том, что на регистрирующий орган возлагается функция по защите интересов третьих лиц – возможных приобретателей жилого помещения, высказанная О. Г. Алексеевой и С. П. Гришаевым, также вызывает сомнения. В соответствии с п. 3 ст. 131 ГК РФ и ст. 7 Федерального закона «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним» регистрирующий орган обязан предоставлять информацию о произведенной

регистрации и зарегистрированных правах любому лицу. Это означает, что информация об интересующем объекте предоставляется по инициативе третьего лица – возможно-приобретателя жилого помещения. Обязанность регистрирующего органа самостоятельно уведомлять третье лицо, без его обращения, законом не предусмотрена. Таким образом, только в случае подачи соответствующего заявления, документа, удостоверяющего личность, а для юридического лица – документов, подтверждающих его регистрацию и полномочия его представителя, регистрирующий орган будет обязан предоставить интересующую информацию.

Далее следует письменное уведомление собственника о предстоящем изъятии жилого помещения. Так как письменное уведомление собственника имеет целью достижение определенного правового результата, то, как считает О. Г. Алексеева, его следует рассматривать как сделку.

С такой точкой зрения нельзя согласиться. Достижение ожидаемого правового результата может и не наступить, например в случае несогласия собственника жилого помещения с решением органа власти об изъятии жилого помещения или возникновении спора по поводу размера компенсации за изымаемое жилое помещение. Тогда возникшие разногласия будут урегулированы в суде и вступившее в законную силу решение суда будет основанием для возникновения определенного правового результата, о котором говорит О. Г. Алексеева. В связи с этим наиболее верно уведомление собственника о предстоящем изъятии рассматривать как административный акт, одновременно с которым целесообразно направлять собственнику проект соглашения о выкупе жилого помещения, которое и является сделкой.

Уведомление должно быть направлено собственнику в срок не позднее, чем за год до изъятия. Очень важным, по мнению Е. А. Конюх, является вопрос о начальном и конечном периоде исчисления годичного срока для уведомления собственника о предстоящем изъятии жилого помещения. Исчисляться он должен со дня получения лицом уведомления, поскольку именно с этого момента лицо узнает о планируемых органом государственной власти (органом местного самоуправления) мероприятиях и может надлежащим образом реализовать и защитить свои права. Подтверждением данного суждения является указание закона на то, что как выкуп земельного участка, так и выкуп жилого помещения до истечения года со дня получения уведомления допускается только с согласия собственника земельного участка, землевладельца, землепользователя, арендатора земельного участка, собственника жилого помещения (п. 3 ст. 279 ГК РФ, п. 2 ст. 63 ЗК РФ, ч. 4 ст. 32 ЖК РФ).

В связи с этим нельзя согласиться с мнением Е. А. Конюх о том, что ч. 5 ст. 32 ЖК РФ нарушает конституционные права, устанавливая, что обладатель прав на земельный участок (собственник жилого помещения) с момента государственной регистрации решения об изъятии несет риск отнесения на него при определении выкупной цены затрат и убытков, связанных с произведенными с этого периода вложениями, значительно увеличивающими стоимость изымаемого в том случае, когда момент государственной регистрации решения об изъятии и момент извещения обладателя прав существенно разорваны во времени, в течение которого лицом произведены улучшения в имуществе. Е. А. Конюх считает это несправедливым, поскольку лицо еще не знает о принятом в отношении его имущества решении [2, с. 37].

Довод об отсутствии у лица сведений о решении, принятом государственным органом (органом местного само-

управления), является, по нашему мнению, спорным. Как отмечалось ранее, государственная регистрация прав носит открытый характер. Орган, осуществляющий государственную регистрацию прав, обязан предоставлять сведения, содержащиеся в Едином государственном реестре прав, о любом объекте недвижимости любому лицу, предъявившему удостоверение личности и заявление в письменной форме (юридическому лицу – документы, подтверждающие регистрацию данного юридического лица и полномочия его представителя) (п. 1 ст. 7 ФЗ «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним») [12].

Решением данной проблемы может стать осуществление процедуры государственной регистрации решения и уведомление собственника о принятом решении одновременно или по возможности близко по времени друг от друга. Кроме того, так как изымаемые дома будут снесены, тогда действительно нет смысла собственнику изымаемого жилого помещения производить улучшения, разве только если лицо узнало о принятом решении до получения уведомления и намеренно произвело улучшения с целью увеличения выкупной цены жилого помещения. Таким образом, мы считаем необходимым уведомлять лицо о принятом в отношении его жилого помещения решении об его изъятии по возможности одновременно с осуществлением государственной регистрации. Момент получения уведомления собственником изымаемого жилого помещения будет началом течения годичного срока.

Стоит согласиться с мнением Р. А. Батурина, который считает, что ст. 32 ЖК РФ имеет внутренние противоречия, связанные с установлением даты начала течения сроков применительно к возможности принудительного изъятия жилого помещения, которые, безусловно, требуют устранения. Законодателю следует определить единую дату начала течения сроков из числа установленных на сегодня в законе и перечисленных ниже:

- с момента направления уведомления о предстоящем изъятии;
- со дня получения собственником соответствующего уведомления;
- со дня государственной регистрации решения об изъятии.

С точки зрения обеспечения защиты права частной собственности как основы стабильности общества и гражданского оборота более предпочтительным представляется расчет всех сроков со дня получения собственником уведомления о предстоящем изъятии [13].

Также является спорным вопрос о том, должно ли направляться уведомление собственнику, приобретшему права на изымаемый объект после регистрации обременения и направления уведомления первоначальному собственнику. С одной стороны, считает Р. А. Батурина, положение о том, что лицу, приобретшему права на объект, известно о наличии решения об изъятии, включается в договор, на основании которого происходит переход права. При отсутствии соответствующего положения в договоре государственная регистрация не осуществляется. С другой стороны, обязанность по уведомлению собственника о принятом решении прямо возложена на уполномоченный государственный (муниципальный) орган [13]. Тогда возникает вопрос, с какого момента начинает в данном случае течь годичный срок уведомления. Представляется невозможным обязывать уполномоченный орган, принявший решение об изъятии, уведомлять об этом каждый раз появляющегося нового собственника. Поскольку годичный срок начинается

течь с момента уведомления собственника, а собственник может в течение этого срока свободно распоряжаться этим жилым помещением, возникает ситуация, связанная с возобновлением течения годичного срока каждый раз, как сменяется собственник. На наш взгляд, как было предложено ранее, следует закрепить за первоначальным собственником, получившим уведомление, обязанность извещать об этом потенциального приобретателя и вносить соответствующее положение в договор об отчуждении такого жилого помещения.

Поэтому мы считаем справедливым предложение Р. А. Батурина о законодательном закреплении факта надлежащего уведомления собственника, которым является факт подписания приобретателем имущества договора, в котором содержится указание на обременение, наложенное на объект на основании решения уполномоченного органа, и факт получения приобретателем недвижимости документа Росреестра, подтверждающего наличие зарегистрированного права, где отражено наличие соответствующего обременения.

Заслуживает внимания предложение И. Малюткиной-Алексеевой о законодательном закреплении, помимо минимального годичного срока, также и максимального срока – три года. Объясняется это тем, что недвижимость подвержена износу и для поддержания жилого дома в надлежащем состоянии требуется косметический, а иногда и капитальный ремонт. Кроме того, вследствие инфляции стоимость недвижимости возрастает. Поэтому целесообразно законодательно установить максимальный срок три года для реализации прав уведомленного, по истечении которого решение об изъятии и уведомление прекращают действие, а лицо получает право проведения любых мероприятий, повышающих стоимость изымаемого жилого помещения [14, с. 26].

Как уже отмечалось ранее, уведомление о предстоящем изъятии направляется собственнику в срок не позднее, чем за один год до изъятия. Данное время предоставляет собственнику возможность принять меры для защиты своих прав и законных интересов, например определиться с выкупной ценой изымаемого жилого помещения, принять меры по поиску другого жилого помещения. Кроме того, собственник изымаемого жилого помещения может обратиться в суд с целью обжаловать принятое решение.

Согласно п. 7 ст. 32 Жилищного кодекса РФ в выкупную цену включаются рыночная стоимость жилого помещения и все убытки, причиненные собственнику жилого помещения его изъятием. Убытки, в свою очередь, подразделяются на реальный ущерб и упущенную выгоду. Примерный перечень убытков, подлежащих включению в состав выкупной цены, содержится в п. 7 ст. 32 ЖК РФ. Это расходы, понесенные собственником в связи с изменением места проживания, временным пользованием иным жилым помещением до приобретения в собственность другого жилого помещения, переездом, поиском другого жилого помещения для приобретения права собственности на него, оформлением права собственности на другое жилое помещение.

Также среди расходов, перечисленных в названной статье, указаны убытки, вызванные досрочным прекращением своих обязательств перед третьими лицами. В состав таких убытков, помимо реального ущерба (например, уплаты неустойки, возврат ранее уплаченных сумм), также входит и упущенная выгода, т. е. неполученные доходы в связи с прекращением обязательств. Однако в выкупную цену жилого помещения не входят расходы, понесенные

собственником жилого помещения в виде произведенных вложений, значительно увеличивающих его стоимость (например, капитальный ремонт), если они сделаны в период с момента получения собственником уведомления о принудительном изъятии жилого помещения до заключения договора о выкупе жилого помещения и не относятся к числу необходимых затрат, обеспечивающих использование жилого помещения по назначению [15].

По мнению Е. В. Седловой, в выкупную цену собственник жилого помещения многоквартирного дома вправе требовать включения стоимости принадлежащей ему доли в общей собственности многоквартирного дома [16]. Г. А. Пысина считает, что собственник вправе требовать выплаты компенсации, если цена предоставленного ему жилья ниже выкупной цены снесенного [17].

Заключение соглашения о выкупе жилого помещения в случае отсутствия разногласий между собственником изымаемого жилого помещения и органом государственной власти (местного самоуправления) является последним юридическим фактом, входящим в юридический состав, лежащий в основе прекращения прав собственности на жилое помещение в связи с изъятием земельного участка для государственных или муниципальных нужд.

По мнению Р. А. Батурина, данное соглашение является разновидностью договора купли-продажи недвижимости. Предметом договора является конкретная разновидность недвижимого имущества – жилое помещение [18]. Согласно ст. 15 Жилищного кодекса РФ [19] жилое помещение – это изолированное помещение, которое является недвижимым имуществом и пригодно для постоянного проживания граждан (отвечает установленным санитарным и техническим правилам и нормам, иным требованиям законодательства). В соответствии с п. 1 ст. 16 ЖК РФ к жилым помещениям относятся жилой дом, часть жилого дома, квартира, часть квартиры и комната. Существенными условиями договора являются предмет и цена. В договоре должны быть указаны данные, позволяющие определенно установить недвижимое имущество, подлежащее передаче покупателю по договору, в том числе данные, определяющие расположение недвижимости на соответствующем земельном участке либо в составе другого недвижимого имущества (п. 1 ст. 554 ГК РФ).

Однако объектом прав может выступать не комната или часть жилого дома или квартиры как обособленное недвижимое имущество, а доля в праве собственности. Следовательно, как замечает Р. А. Батурин, для заключения договора об изъятии в отношении отдельных частей дома или квартиры в случае долевой собственности необходимо установить, соответствует ли доля, являющаяся предметом договора об изъятии, конкретной комнате либо обособленной части дома или квартиры. И тогда условие о том, что изымаемая доля представляет собой конкретное жилое помещение, необходимо включать в текст договора и передаточного акта с указанием порядкового номера или литера и площади такого помещения.

В противном случае, если доля в праве не может быть признана жилым помещением, заключение в отношении такой доли самостоятельного договора об изъятии жилого помещения путем выкупа осуществляться не должно в связи с тем, что отсутствует жилое помещение как объект права и, соответственно, как предмет сделки. В этом случае Р. А. Батурин считает единственно возможным заключение договора на изъятие путем выкупа тех долей, которые в целом составляют жилое помещение. Для этого в соответ-

ствии с п. 1 ст. 32 ЖК РФ требуется согласие всех участников долевой собственности на совершение сделки по выкупу доли, не являющейся отдельным жилым помещением [19]. Исходя из сказанного, Р. А. Батурин усматривает наличие ограничения у собственника доли в праве на заключение договора в отношении принадлежащего ему имущества, а также ограничение прав уполномоченного органа, выражающееся в невозможности исполнить возложенные на него функции в части изъятия жилого помещения в связи с изъятием земельного участка для государственных или муниципальных нужд [18].

Поэтому, по мнению Р. А. Батурина, предоставление возможности заключения договоров об изъятии не только в отношении жилых помещений, но и в отношении долей в них как самостоятельных объектов прав и гражданского оборота позволит защитить права владельцев относительно небольших долей в праве собственности на жилые помещения в рамках процесса изъятия. Однако нельзя забывать о закрепленном в ст. 250 ГК РФ праве преимущественной покупки при продаже доли в праве общей собственности, согласно которому возможность продать свою долю в праве общей собственности возникает у лица только после письменного отказа купить эту долю другими сособственниками или если другие сособственники не приобретут продаваемую долю в праве собственности на недвижимое имущество в течение месяца. На наш взгляд, на отношения по прекращению права собственности на жилое помещение в связи с изъятием земельного участка для государственных или муниципальных нужд вообще не следует распространять правило о преимущественном праве покупки, поскольку:

- во-первых, если изымается часть жилого дома, квартиры, часть квартиры, следовательно, изыматься будет в конечном итоге весь жилой дом;

- во-вторых, наличие срока приобретения в один месяц, установленный п. 2 ст. 250 ГК РФ, будет затягивать процесс изъятия жилого помещения путем выкупа или вообще, как верно замечает Р. А. Батурин, делать его практически невозможным по следующим причинам: место нахождения собственников неизвестно; один или несколько сособственников умерли, однако процедура вступления в наследство не завершена; право собственности на основании свидетельства о праве на наследство не зарегистрировано (фактическое принятие наследства); сособственник находится в длительной командировке, на учебе, лечении или отсутствует по иной причине [18].

В силу указанных причин считаем невозможным рассматривать соглашение о выкупе жилого помещения в связи с изъятием земельного участка для государственных или муниципальных нужд как разновидность договора купли-продажи недвижимости. Более точным будет отнесение его к квазиконтрактам, поскольку соглашение о выкупе по некоторым признакам очень схоже с договором купли-продажи недвижимости, однако не является им.

Таким образом, совокупность рассмотренных юридических фактов, образующих сложный состав, является основанием для прекращения права собственности на жилое помещение в связи с изъятием соответствующего земельного участка для государственных и муниципальных нужд. Считаем, что последовательность возникновения данных юридических фактов имеет решающее значение при соблюдении гарантий прав и законных интересов собственников изымаемых жилых помещений, в том числе соблюдения принципа недопустимости произвольного лишения жилища, сформулированного в ст. 1 Жилищного кодекса РФ.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Возникновение, прекращение и защита права собственности: постатейный комментарий глав 13, 14, 15 и 20 Гражданского кодекса РФ / под ред. В. П. Крашенинникова. М.: Статут, 2009. 254 с. (Комментарии к Гражданскому кодексу Российской Федерации).
2. Конюх Е. А. Обеспечение жилищных и земельных прав собственника жилого помещения при изъятии земельного участка для государственных или муниципальных нужд // Журнал российского права. 2006. № 1. С. 30–43.
3. Градостроительный кодекс Российской Федерации от 29.12.2004 № 190-ФЗ (принят ГД ФС 22.12.2004, ред. от 21.07.2011) // Собрание законодательства РФ. 2005. № 1 (часть 1). Ст. 16.
4. Боголюбов С. А., Галиновская Е. А., Игнатюк Н. А. Комментарий к Градостроительному кодексу РФ (постатейный). 3 изд., перераб. и доп. М.: Проспект, 2009. 464 с.
5. Ст. 9 Градостроительного кодекса Российской Федерации от 29.12.2004 № 190-ФЗ (принят ГД ФС 22.12.2004, ред. от 21.07.2011) // Собрание законодательства РФ. 2005. № 1 (часть 1). Ст. 16.
6. Земельное право : учебник / под ред. С. А. Боголюбова. М.: ТК Велби; Проспект, 2004. 400 с.
7. Ельникова Е. В. Ограничение прав титульных владельцев вследствие резервирования земель для публичных нужд. Частное право: проблемы и тенденции развития : материалы Междунар. науч.-практ. конф. / отв. ред. В. В. Долинская, Н. П. Заикин. М.: Юридические программы, 2009.
8. Аракельян Р. Г. Резервирование и изъятие земельных участков в механизме правового регулирования отношений собственности (гражданско-правовой аспект) : автореф. дис. ... канд. юрид. наук. Краснодар, 2007.
9. Положение о резервировании земель для государственных или муниципальных нужд. Утв. Постановлением Правительства РФ от 22 июля 2008 г. № 561 «О некоторых вопросах, связанных с резервированием земель для государственных или муниципальных нужд» // Собрание законодательства РФ. 2008. № 30 (часть 2). Ст. 3646.
10. Алексеева О. Г. Прекращение права собственности на жилое помещение в связи с изъятием земельного участка // Закон. 2006. № 8. С. 44–45.
11. Гришаев С. П. Права собственника жилого помещения при изъятии земельного участка для государственных или муниципальных нужд // СПС «КонсультантПлюс», 2010.
12. Федеральный закон «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним» от 21 июля 1997 г. № 122-ФЗ // Собрание законодательства РФ. 1997. № 30. Ст. 3594.
13. Батурин Р. А. О порядке и сроках уведомления собственника жилого помещения о предстоящем изъятии // Жилищное право. 2008. № 12.
14. Малюткина-Алексеева И. Усилить гарантии прав граждан при изъятии у них земельных участков // Российская юстиция. 2002. № 12.
15. О некоторых вопросах, возникших в судебной практике при применении ЖК РФ: постановление Пленума Верховного суда РФ от 2 июля 2009 г. № 14 // Бюллетень Верховного суда РФ. 2009. № 9.
16. Седлова Е. В. Обеспечение прав собственника жилого помещения при изъятии земельного участка для государственных или муниципальных нужд // Законы России: опыт, анализ, практика. 2009. № 6.
17. Пысина Г. А. О защите прав собственников жилья // Российская юстиция. 2007. № 2.
18. Батурин Р. А. Вопросы правоприменительной практики при заключении договоров об изъятии жилого помещения путем выкупа // Жилищное право. 2009. № 3.
19. Жилищный кодекс РФ от 29.12.2004 № 188-ФЗ (ред. от 18.07.2011) // Собрание законодательства РФ. 2005. № 1 (часть 1). Ст. 14
20. Рогачев А. А. Правовое регулирование наложения категорий земель населенных пунктов и земель особо охраняемых природных территорий // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 3 (16). С. 280–282.

REFERENCES

1. Occurrence, termination and protection of the property right: the article-by-article comment of chapters 13, 14, 15 and 20 of the Civil code of the Russian Federation / ed. by V. P. Krasheninnikov. M.: Statute, 2009. 254 p. (Comments to the Civil code of the Russian Federation).
2. Konyukh E. A. Provision of the housing and land rights of the proprietor of the residential premises at withdrawal of the land plot for the state or municipal needs // Magazine of the Russian law. 2006. # 1. P. 30–43.
3. The town-planning code of the Russian Federation dated 12/29/2004 # 190-FZ (accepted by the GD FS on 12.22.2004), (revision as of 21.07.2011) // Collection of the RF legislation. 2005. # 1 (part 1). Article 16.
4. Bogolyubov S. A., Galinovsky E. A., Ignatjuk N. A et al. Comments to the Town-planning code of the Russian Federation (article-by-article). 3 ed., revised and amended. M.: Prospekt, 2009. 464 p.
5. Article 9 of the Town-planning code of the Russian Federation dated 12/29/2004 # 190-FZ (accepted by GDFS on 12.22.2004), (revision as of 21.07.2011) // Collection of the RF legislation. 2005. # 1 (part 1). Article 16.
6. The land right: textbook / ed. by S. A. Bogolyubov. M.: TK Velbi; Prospekt, 2004. 400 p.
7. Elnikova E. V. Restriction of the rights of the title owners due to reservation of the land plots for public needs. Private law: issues and development tendencies: Materials of the International scientifically-practical conference / editor-in-chief: V. V. Dolinsky, N. P. Zaikin; M.: Legal programs, 2009.
8. Arakelyan R. G. Reservation and withdrawal of the land plots in the mechanism of legal regulation of relations of the ownership (civil-legal aspect): abstract of dissertation of the candidate of law. Krasnodar, 2007.

9. Provision on the reservation of the land plots for the state or municipal needs. Approved by the order of the RF Government on July, 22, 2008 # 561 “On some issues connected with the reservation of the land plots for the state or municipal needs” // Collection of the RF legislation dated 28.07. 2008. # 30 (part 2). Article 3646.

10. Alekseyeva O. G. Termination of the property right for residential premises due to the land plot withdrawal // Law. 2006. # 8. P.40–47

11. Grishaev S. P. The rights of the owner of residential premises at withdrawal of the land plot for the state or municipal needs // SPS “Consultant Plus”, 2010.

12. On the state registration of the rights to the real estate and transactions with it: federal law, dated July, 21, 1997 # 122-FZ // Collection of the RF legislation. 1997. # 30. Article 3594.

13. Baturin R. A. On the procedure and terms of the notice of the proprietor of residential premises about forthcoming withdrawal // Housing law. 2008. # 12.

14. Maljutkina-Alekseeva I. Enhancement of the guarantees of the rights of citizens at withdrawal of the land plots // Russian justice. 2002. # 12.

15. On some issues arisen in judiciary practice during application of the Housing Code of the Russian Federation: decree of the Plenum of the Supreme Court of the Russian Federation dated July 2, 2009 # 14 // Bulletin of the Supreme Court of the Russian Federation. # 9. 2009.

16. Sedlova E. V. Provision of the rights of the proprietor of residential premises at withdrawal of the land plot for the state or municipal needs // Laws of Russia: experience, analysis, practice. 2009. # 6.

17. Pysina G. A. On protection of the rights of proprietors of residential premises // Russian justice. 2007. # 2.

18. Baturin R. A. Issues of the law enforcement at making agreements on withdrawal of residential premises by means of procurement // Housing law. 2009. # 3.

19. The RF housing code dated 12.29.2004 # 188-FZ (revision as of 7/18/2011) // Collection of the RF legislation dated 1.3.2005, # 1 (part 1). Article 14.

20. Rogachev A. A. Legal regulation of assigning categories to the land plots of residential areas and the land plots of specially protected natural territories // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2011. # 3 (16). P. 280–282.

УДК 343.359

ББК 67.408.122

Перельгин Александр Евгеньевич,
адвокат, аспирант каф. уголовного права и процесса
Елецкого государственного университета им. И. А. Бунина,
г. Липецк,
e-mail: per777@mail.ru

НАЛОГОВЫЕ ПРЕСТУПЛЕНИЯ В ПЕРИОД НОВОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ: РЕТРОСПЕКТИВНЫЙ ВЗГЛЯД

TAX CRIMES AT THE PERIOD OF NEW ECONOMIC POLICY: RETROSPECTIVE VIEW

Статья посвящена проблеме налоговых преступлений в России в двадцатые годы XX столетия в период новой экономической политики. Сравниваются некоторые нормы этого периода с современными нормами, анализируются состав налогового мошенничества. Рассматриваемый период характеризуется временным изменением экономических отношений и возобновлением осуществления налогообложения. Постоянное увеличение количества взимаемых налогов и их размера стали причиной серьезного роста количества налоговых преступлений. В статье приводятся примеры из судебной практики этого периода. Особенный интерес представляют правовые нормы рассматриваемого периода, связанные с преступлениями в сфере налогообложения.

This article is about the issue of tax crimes in Russia in twenties of the XX century, at the period of new economic policy. Several norms of that period have been compared with the modern norms; the content of the tax fraud has been analyzed. The period under consideration is characterized by temporary change of the economic relations and restoration of taxation. Constant increase of the amount of charged taxes and their size

has become the reason of the serious growth of the number of tax crimes. The examples from the judiciary practice of that period have been provided in the article. The legal norms of the period under consideration connected with the crimes in sphere of taxation are of special interest.

Ключевые слова: Россия, налоговые преступления, налоговое мошенничество, новая экономическая политика, налогообложение, наказание, финансовая наука, правоохранительная система, ответственность, прокурор, реформа налоговой системы.

Keywords: Russia, tax crimes, tax fraud, new economic policy, taxation, punishment, financial science, law-enforcement system, responsibility, prosecutor, taxation system reform.

В 1917 г. был начат новый этап преобразований налоговой системы России. Отменялись все налоги, сборы, пошлины и акцизы на всей территории Советской России. В данный период налоговая система в классическом ее понимании перестала существовать [1, с. 11]. А. В. Щепотьев, А. П. Рожок отмечают, что в послереволюционный период, начиная с октября 1917 г. и до окончания военного комму-

низма действие всех налогов в России было приостановлено, а податный аппарат полностью расформирован. В это время налоговая политика государства фактически сводилась лишь к принудительному взиманию натурального сбора с крестьянства. Характерной чертой этого периода стала трудовая повинность, которую можно рассматривать как своеобразный трудовой налог. В первые месяцы диктатуры пролетариата трудовая повинность была обязательна только для представителей буржуазии, однако вскоре принцип принудительного труда был распространен и на другие слои общества. Все трудоспособные и неработающие на этот момент женщины и мужчины от 16 до 55 лет были обязаны встать на учет в отделах распределения рабочей силы, где им давали направления на работу по усмотрению этих отделов. Эта обязанность была провозглашена в Декларации прав трудящегося и эксплуатируемого народа, а позже включена и в Конституцию РСФСР 1918 г. [2, с. 68].

В течение последующего десятилетия количество налогов и их объем существенно увеличились. Это обуславливалось тем, что государство очень остро нуждалось в денежных средствах.

После 1917 и до 1921 г. системное налогообложение в России не существовало и было возобновлено только на сравнительно короткий период НЭПа. Первые советские акцизы были введены в 1921 г., как указывалось в резолюции XI съезда партии, из-за отсутствия налаженного советского налогового аппарата и вследствие острой нужды государства в средствах (на первых порах преобладающее значение должно было получить косвенное налогообложение). В 1921 г. ввели акцизы на виноградные, плодово-ягодные и изюмные вина, спички, табачные изделия, гильзы и курительную бумагу, в 1922 г. – на спирт, отпускаемый для технических, химических и других специальных надобностей, на пиво, мед, квас, фруктовые и искусственные минеральные воды, соль, нефтепродукты, свекловичный и крахмальный сахар, восковые и озокеритовые свечи; в 1923 г. – на текстильные изделия, резиновые галоши. В дальнейшем, по мере укрепления финансового положения страны, на ряд товаров широкого потребления (сахар, соль, керосин, спички, чай) ставки акцизов были несколько снижены, и введены новые акцизы на товары не первой необходимости (спиртные напитки и табачные изделия). Доля акцизов в налоговых доходах с 1923 по 1930 г. составляла соответственно, %: 17,7; 24,2; 31,6; 38,4; 40,2; 42,3; 41,6; 40,1 [3, с. 69]. Государственная власть осознавала, что нормальное существование страны без системы налогообложения невозможно, поэтому вводились новые налоги, и процентные ставки по ним постоянно увеличивались.

При этом научный интерес к налогообложению в начале 1920-х гг. ослаб. Советская финансовая наука придерживалась определений налога, господствовавших в западной финансовой науке. Воспроизведем одно из таких определений: «Налогам называются принудительные сборы, взимаемые государством или уполномоченными им публично-правовыми органами в силу права верховенства, без какого-либо эквивалента со стороны государства, на основании изданного закона и идущие на покрытие общегосударственных потребностей».

В Советской финансовой энциклопедии 1924 г. читаем: «Налог – принудительные сборы, взимаемые с населения на известной территории, на установленных законом основаниях, в целях покрытия общих потребностей государства». В годы торжества марксизма в финансовой науке все определения налога свелись к идеологическому, классово-

му содержанию, к определению налога как инструмента эксплуатации в буржуазных государствах.

Теория коллективных потребностей и налога как источника их удовлетворения, разработанная и сформулированная неоклассиками, была полностью принята кейнсианцами и неокейнсианцами с поправкой на «общественные потребности» вместо «коллективных».

Для российской науки актуальность и сложность проблем налогов и налогообложения состояла в том, что советское «общество законодательно провозгласило построение первого в мире государства без налогов». Это означало, что в годы социалистического строительства в СССР отсутствовала мотивация и востребованность научных разработок в области налогов [4, с. 35].

Однако вскоре стало понятно, что «государство без налогов» – цель утопическая и в принципе недостижимая.

В 1920-е гг. финансовая наука развивала традиции русской и европейской финансовых школ. Следует назвать исследователей и работы рассматриваемого периода. А. И. Буковецкий, П. П. Гензель, И. М. Кулишер, В. Н. Твердохлебов представляют авторский коллектив монографии «Налоги в иностранных государствах» (1926 г.). Далее следует отметить работы Г. И. Болдырева «Подходный налог на Западе и в России» (1924 г.), П. В. Микеладзе «Тяжесть обложения в иностранных государствах» (1928 г.), К. Ф. Шмелева «Проблемы тяжести обложения» (1928 г.), А. А. Тривуса «Налоги как орудие экономической политики» (1925 г.), В. В. Дитмана «Переложение налогов» (1930 г.). Финансовая политика периода НЭПа нашла яркое отражение в трехтомной работе Г. Я. Сокольников «Финансовая политика Революции» и в труде М. Г. Бронского «Финансовая политика» [5, с. 24].

В начале 1920-х гг. налоги взимались различными органами: наркоматами продовольствия, финансов, труда и др., в период НЭПа – централизованно управлением налогами и госдоходами Наркомфина, на местах – финансовыми инспекторами, их помощниками и финансовыми агентами [6, с. 179].

Острые противоречия, возникавшие между финансовыми интересами государства и проводимой им экономической политикой, направленной на вытеснение частного сектора, выражались в непомерном увеличении налогового пресса. Высокие налоговые ставки, действовавшие в это время, являлись одной из главных причин постепенного сокращения частной торговли, промышленности, приводили к резкому неприятию частными налогоплательщиками положений налогового законодательства, массовому уклонению от уплаты налогов [1, с. 11]. В тяжелой обстановке рассматриваемого периода новым властям приходилось заниматься организацией правоохранительной системы и налаживанием ее работы [7, с. 93].

Серьезное отношение государства к налоговой сфере подтверждается наличием секретных инструкций Всероссийской Чрезвычайной Комиссии 1921 г. Далее целесообразно привести некоторые выдержки из указанных инструкций: «Катастрофическое падение ценности денег было не страшно, поскольку это вело к их естественному отмиранию и сопровождалось параллельно натурализацией заработной платы ввиду предоставления трудящимся бесплатно материальных благ, вырабатываемых и социализированных государством на заводах. Мероприятия, изложенные выше, заставляют государство вернуться опять на путь налогового обложения с одной стороны в целях изъятия денег для обращения и сокращения и выпуска,

последнее достигается установлением платности за оказываемые государством услуги.

Уклонение от платежа государственных налогов, утечка денег и их фальсификация превращается в этих условиях в чрезвычайно сильное оружие борьбы, которая в умелых руках из простого мошенничества может превратиться иной раз в совершенное контрреволюционное дело. Борьба с обходом законов по платежу причитающихся денежных налогов, борьба с наводнением нашего денежного рынка фальсифицированными продуктами местного финансового обложения так, чтобы последнее не превращалось в непомерное обложение трудящихся – все это является отныне также одной из задач Чрезвычайной Комиссии (Тезисы о новой экономической политике и вытекающих из них особых заданиях для всех органов ВЧК)» [8, с. 116].

«Задачей Экономических Отделов Губчека является содействие финансовым органам в правильном и неуклонном взимании всех введенных новыми декретами податей и налогов и вообще всякого рода оплат за услуги, представляемые гражданам государством. Роль Экономических Отделов не только в содействии, но и в контроле за действиями Финотделов в смысле неуклонного проведения налоговой системы согласно всем предписаниям центра (Инструкция Экономическим Отделам Губчека по надзору за органами Наркомфина на местах)» [9, с. 122].

В указанной инструкции также раскрываются особенности некоторых мошеннических финансовых схем, многие из которых являлись очень хитроумными. Наличие таких инструкций говорит об остроте проблемы уклонения от уплаты налогов в рассматриваемый период. От вынужденной гибкости налоговой системы, характерной для XIX столетия, не осталось и следа, ее место заняла постепенно нарастающая уголовная репрессия по отношению к лицам, которые так или иначе пытались уклоняться от уплаты налогов.

В 20-е гг. XX в. государство очень остро нуждалось в постоянном поступлении денежных средств, в том числе посредством взимания налогов. В данной ситуации можно провести аналогию с эпохой Петра I: в тот период также имел место острый дефицит бюджета и нарушения законодательства, касающегося налогообложения, жестоко карались (вплоть до смертной казни). Конечно, в 20-е гг. XX в. наказания за указанные преступления были куда более мягкими, однако к уголовной ответственности за это привлекалось огромное количество людей. Таким образом, аналогию можно провести в вопросах острой нехватки денежных средств у государства и его особого внимания к нарушению гражданами законодательства о налогах и сборах.

Стремление государства искоренить подобные проявления привело к резкому усилению мер уголовной репрессии, направленной против налоговых правонарушений. В Уголовном кодексе РСФСР в редакции 1922 г. в разделе «Преступления против порядка управления» содержался целый ряд статей, предусматривающих ответственность за преступление против порядка налогообложения. Ответственность наступала за преступления: массовый отказ от внесения налогов, денежных и натуральных, или от выполнения повинностей; неплатеж отдельными гражданами в срок или отказ от платежей налогов, денежных или натуральных, от выполнения повинностей или производства работ, имеющих общегосударственное значение; изготовление, продажа, скупка и хранение в целях сбыта, а равно пользование продуктами и изделиями, обложенными акцизным сбором, с нарушением установленных акцизных правил [1, с. 12].

И. А. Исаев указывает, что судебная практика зафиксировала несколько форм уклонения от уплаты налогов: по сговору, сокрытие источников доходов под чужой вывеской и за подставным лицом, путем использования двойной бухгалтерии, в форме организации «лжекооператива» [10, с. 688].

Один из самых распространенных способов уклонения от уплаты налогов, который применяли в то время городские промышленники и торговцы, сводился к «ликвидации предприятия» на тот момент, когда наступала обязанность уплачивать налоги. Вот пример из судебной практики. С 1922 г. гражданин С. совместно с женой содержал в Москве галантерейную торговлю. В целях неуплаты налогов и избежания принудительного взыскания С. с женой продали товары на сумму 104 550 руб., после чего коммерческую деятельность прекратили и оформили фиктивный развод, а также раздел имущества. Кроме того, путем подачи фиктивного же иска об алиментах предприимчивым супругам удалось предупредить наложение ареста на суммы, причитающиеся С. от третьих лиц. Чтобы скрыть свои преступные действия, жена вернула свою девичью фамилию, переехала в купленный на ее имя дом и вступила в фиктивный брак с К., который оказывал ей всяческое содействие. В ходе судебного разбирательства С. в качестве причин развода сослался на супружескую неверность жены. Суд признал всех участников виновными в налоговом мошенничестве по ч. 2 ст. 169 УК РСФСР и приговорил к различным срокам лишения свободы [11, с. 34].

В 1920-е гг. в период новой экономической политики многие налоговые преступления квалифицировались именно как мошенничество (ч. 2 ст. 169 УК РСФСР), что позволяло квалифицировать как преступные те деяния, которые не укладывались в составы чисто налоговых преступлений. Указанная норма выглядела следующим образом: «169. Злоупотребление доверием или обман в целях получения имущества или права на имущество или иных личных выгод (мошенничество), – лишение свободы на срок до двух лет.

Мошенничество, имевшее своим последствием причинение убытка государственному или общественному учреждению, – лишение свободы на срок до пяти лет с конфискацией всего или части имущества» [12, ст. 169].

Таким образом, по ч. 2 ст. 169 УК РСФСР в редакции 1926 г. можно было квалифицировать многие деяния, причиняющие ущерб государству, в том числе и деяния, связанные с уклонением от уплаты налогов. Другими словами, под эту норму можно было подогнать почти любое деяние, причинившее ущерб государственным интересам, если оно не вписывалось в другие составы преступлений, и, если подобная норма будет введена в действующий УК РФ, по мнению автора, ни к чему хорошему это не приведет, так как правоприменители получат мощнейший рычаг давления на предпринимателей и рядовых налогоплательщиков, что может привести к грубейшему нарушению их прав.

Некоторые авторы считают, что наличие в УК РФ четырех составов налоговых преступлений говорит о казуистичности российского уголовного законодательства в рассматриваемой сфере и можно было бы обойтись одним составом преступления «налоговое мошенничество». Однако при таком подходе следует учитывать, что в Уголовный кодекс нельзя вводить слишком обобщенные нормы, так как это может привести к появлению своеобразной «правовой дубинки», которой можно ударить неугодного предпринимателя. Для примера можно вспомнить ст. 213 УК РФ «Хулиганство». Эта норма Уголовного кодекса неоднократно

менялась законодателем, так как огромное количество деяний подпадало под понятие «хулиганство». Вот так выглядела диспозиция ст. 213 УК РФ в ее изначальной редакции: «Хулиганство, то есть грубое нарушение общественного порядка, выражающее явное неуважение к обществу, сопровождающееся применением насилия к гражданам либо угрозой его применения, а равно уничтожением или повреждением чужого имущества». Следовательно, под эту норму могло быть подведено огромное количество деяний, что становилось причиной нарушения прав граждан. Кроме того, налоговые преступления отличаются своей разноплановостью, разнообразием и различной степенью общественной опасности, поэтому наличие одной общей для всех налоговых преступлений нормы о налоговом мошенничестве может привести к нарушению принципа справедливости, установленного ст. 6 УК РФ, согласно которому наказание и иные меры уголовно-правового характера, применяемые к лицу, совершившему преступление, должны быть справедливыми, то есть соответствовать характеру и степени общественной опасности преступления, обстоятельствам его совершения и личности виновного.

Некоторые авторы, в частности М. Мамаев, А. Г. Хайруллин, Р. Р. Магизов, говорят о целесообразности введения подобной нормы в УК РФ, приводя различные аргументы. Один из них заключается в том, что в некоторых европейских странах существует такой состав преступления, при этом норма о налоговом мошенничестве исторически отпочковалась от простого мошенничества. И. А. Клепичский также приходит к выводу о том, что единая норма о «налоговом мошенничестве» является более практичной конструкцией. По мнению автора данной статьи, российская налоговая система имеет свою специфику, и воспроизводить уголовно-правовые нормы европейских стран нет никакой необходимости. При этом говорить о казуистичности российских уголовно-правовых норм, касающихся налоговых преступлений, также не приходится, так как у нас всего четыре состава налоговых преступлений. Конечно, они имеют свои недостатки, но это не говорит о том, что их надо как-то объединять, сливать или переносить в другую главу УК РФ.

Но вернемся в 20-е гг. XX в. Уклоняться от уплаты налогов удавалось не только при помощи ликвидации предприятий, но и путем создания кооперативов, которые пользовались налоговыми льготами. Например, владелец обувного магазина Е. имел также обувную мастерскую, в которой по найму работали несколько сапожников. Изготавливаемая ими обувь реализовывалась через магазин. Предприятия, учрежденные в 1922 г., имели оборот несколько сот тысяч рублей. В начале 1927 г. сотрудниками налоговой инспекции выявлено значительное занижение налогооблагаемого оборота, так как Е. реализовывал также обувь, изготовленную другими сапожниками-кустарями, что не учитывалось в торговых книгах. В целях оказания противодействия финансовым органам Е. начал готовиться к ликвидации предприятия, задержал своим рабочим выдачу заработной платы, объяснив это чрезмерными налогами. При содействии бухгалтера С. ему удалось убедить рабочих в необходимости создания кооператива для получения налоговых льгот. В короткий срок Е. из рядового члена кооператива стал его председателем и фактическим владельцем. Налоговая инспекция Замоскворецкого района в ходе дознания преступную деятельность членов лжекооператива разоблачила, и они были преданы суду по ч. 2 ст. 169 УК РСФСР.

В среде розничных торговцев и владельцев питейных заведений не менее популярным способом ухода от налогов являлось так называемая подыменная торговля. Ее суть сводилась к осуществлению торговли на основании патентов, приобретенных на подставных лиц. Так, братья Ж., числившиеся по документам портными-кустарями, приобретали в больших объемах мануфактуру, отдавали ее в пошив кустарям-одиночкам, а затем реализовывали готовые изделия через подставное лицо Д., который, являясь инвалидом 3-й группы, имел право осуществлять торговлю по бесплатному патенту. Таким образом братьям долгое время удавалось уклоняться от налогов патентного и уравнительного сборов, а также от учета дохода, подлежащего обложению подоходным налогом. Действия всех троих судом были квалифицированы по ч. 1 ст. 62 УК РСФСР [11, с. 35].

Весьма распространенным способом уклонения от уплаты налогов являлось также ведение так называемых двойных книг, которое заключалось в следующем. Гражданин М., открыв в 1927 г. торговлю, пригласил к себе в качестве счетовода Д. Вступив в преступный сговор, они в целях занижения оборота завели две торговые книги. В первом экземпляре, который предназначался для предъявления налоговому инспектору, отражались лишь незначительные торговые сделки. Во второй же торговой книге, которая специально велась на грузинском языке, все сделки отражались в полном объеме, и предназначалась она только для хозяина. При проверке предприятия финансовым инспектором вторая книга была случайно обнаружена и изъята; сопоставление данных, содержащихся в обеих товарных книгах, позволило выявить значительное занижение налогооблагаемого оборота и привлечь виновных к уголовной ответственности [11, с. 37]. Таким образом, можно сделать вывод о том, что многие способы уклонения от уплаты налогов, применявшиеся в 1920-е гг., актуальны и в наше время.

Уклонение от налоговых платежей рассматривалось как скрытое противодействие советской налоговой политике, направленное на срыв мероприятий советской власти. Стремление защитить налоговую сферу уголовно-правовыми мерами привело к появлению в УК, кроме перечисленных, и других статей, которые предусматривали наказания и за преступления против порядка налогообложения. Так, например, статья предусматривала уголовную ответственность за агитацию и пропаганду всякого рода, заключающуюся в призывах к совершению налоговых преступлений; за отказ налогоплательщика от допущения к осмотру квартиры или к оценке имущества и т. д.

С момента появления уголовной ответственности за налоговые преступления их доля в общей преступности среди преступлений против порядка управления становилась весьма значительной. В 1922 г. в РСФСР из общего числа 107 704 осужденных за преступления против порядка управления 20 572 человека были осуждены за уклонение от государственных повинностей и налогов, в то время как за преступления против личности были осуждены всего 19 476 человек, а за должностные преступления – 16 241 человек. В 1924 г. в СССР за уклонение от государственных повинностей и налогов были осуждены уже 26 152 человека [1, с. 13]. И. Н. Соловьев приводит аналогичную статистику.

В УК РСФСР 1922 г. присутствовала ст. 78, которая гласила: «Массовый отказ от внесения налогов денежных или натуральных или от выполнения повинностей карается:

1) в отношении подстрекателей, руководителей и организаторов – лишением свободы на срок не ниже одного года с конфискацией всего или части имущества;

2) в отношении прочих участников – лишением свободы на срок не ниже шести месяцев, или имущественными взысканиями не ниже налогов в двойном размере тех же платежей и повинностей» [13, ст. 78].

Наличие данной нормы указывает на то, что преступления в сфере налогообложения носили массовый характер и совершались повсеместно. Эта норма с незначительными изменениями перекочевала в УК РСФСР 1926 г.

При этом следует предположить высокую латентность преступлений в сфере налогообложения в рассматриваемый период и низкую эффективность их расследования следственными органами. О работе следственных органов того времени дает представление докладная записка прокурора Белорусова, составленная по итогам прокурорской проверки весной 1923 г.: «Следствие и дознание, как общее правило, ведется надлежащим образом с соблюдением в полной мере норм УПК только по наиболее выдающимся делам, а по остальным таковое производится медленно (хотя в некоторых случаях и может быть оправдываемо формальными причинами), причем часть дел вследствие недостаточной разработки после длительного периода следствия направляется на прекращение». Причинами затянутости следствия являлись нехватка сотрудников, недостаточная их квалификация, загруженность, помимо следственной, агентурной, информационной и ревизионной работой. «Обычная картина такова, – писал Белорусов. – Уполномоченный, одновременно перегруженный помимо следственной, еще другой работой, имея от 2 до 4 следственных дел, ведет из них наиболее важное, по остальным же, ограничиваясь при отсутствии арестованных производством лишь самых необходимых следственных действий. К тому же по некоторым делам вследствие смены уполномоченных, ведущих следствие, последнее хотя через 4–5 месяцев и заканчивается, но представляет собой разрозненный материал, требующий в дальнейшем производства предварительного следствия» [14, с. 85].

При этом производство дознания практически по всем налоговым преступлениям в соответствии с УПК РСФСР 1923 г. было обязанностью инспекторов по прямым налогам, а производство дознания по фактам нарушения акцизных правил и правил об особом патентном сборе – инспекторов по косвенным налогам.

О деятельности финансовых органов по расследованию налоговых преступлений можно получить представление из Инструкции агентам Косналогинспекции по обнаружению нарушений постановлений ЦИК и СНК об акцизах от 8 августа 1924 г. Согласно этой инструкции при обнаружении акцизных нарушений агенты Косналогинспекций обязывались к составлению протоколов [11, с. 31]. При составлении протокола присутствие понятых было обязательно при отсутствии хозяина предприятия или его заместителя.

В процессе расследования сотрудникам Косналогинспекции предоставлялось право производить осмотры торговых учреждений и подакцизных предприятий, причем в случаях крайней необходимости допускалось производство осмотров даже в ночное или нерабочее время. Производство обысков и выемок, а также личное задержание правонарушителя допускались лишь с участием милиции. Протоколы и другие акты дознания направлялись на утверждение старшим инспекторам, а затем направлялись в суд [11, с. 32].

Как видно, уголовное законодательство того времени, предусматривающее ответственность за преступления в сфере налогообложения, отличалось детальной проработанностью: в УК РСФСР 1922 г. содержалось восемь составов налоговых преступлений, а в УК РСФСР 1926 г. – уже

девять таких составов. При этом уголовно-правовой запрет не только распространялся на наиболее «применяемые» способы совершения налоговых преступлений, но и криминализовал действия по уклонению от основных видов налогов (окладное страхование, налог на имущество, переходящее в порядке наследования или дарения, акцизы и т. д.). Кроме того, предусматривалась ответственность за избежание принудительного взыскания налога путем мошенничества. Здесь мы имеем дело, по сути, с установлением уголовной ответственности за уклонение от уплаты налогов путем обмана [15, с. 137].

Анализируя санкции УК РСФСР 1926 г. за большую часть налоговых преступлений, следует отметить, что они не являлись очень строгими и были связаны в основном с уплатой штрафов в 2–3-кратном размере неуплаченных сумм налогов, конфискацией части или всего имущества, принудительными работами до 6 месяцев или лишением свободы до 1 года [15, с. 138]. Однако при сравнительной мягкости наказания к уголовной ответственности привлекалось огромное количество людей. Наличие в системе уголовных наказаний за налоговые преступления штрафов и конфискации имущества говорит о стремлении государства пополнить бюджет всеми возможными способами.

Рост налоговых преступлений вызвал необходимость поиска эффективных средств для борьбы с ними. Так, например, в Ленинграде на основании постановления Ленинградского губернского суда от 2 апреля 1927 г. была создана специальная камера народного суда по налоговым делам. Особая камера народного суда по налоговым делам была организована в Москве при Мосфинотделе [1, с. 14]. Несомненно, сужение специализации некоторых судей могло привести к повышению эффективности борьбы государства с налоговыми преступлениями, однако следует предположить, что недостатки предварительного следствия и дознания по делам о налоговых преступлениях, о которых говорилось выше, препятствовали этому.

В дальнейшем российская финансовая система в области налогообложения развивалась в соответствии с изменившимся экономическим и политическим курсом страны. Отказ от НЭПа, начало репрессий в отношении политических оппонентов практически свели на нет роль и значение налоговых правоотношений в финансово-экономической системе государства. Довольно в короткие сроки осуществился переход от налогов к административным методам изъятия прибыли предприятий и перераспределению финансовых ресурсов через бюджет страны [15, с. 140].

В 1930 г. была проведена реформа налоговой системы, которая могла бы отвечать потребностям ускоренного промышленного и военного строительства, реформирования сельского хозяйства. В целях стимулирования коллективизации деревни, поддержания и укрепления колхозного строя, ликвидации кулачества принимается Положение «О едином сельхозналоге на 1930–1931 гг.», утвержденное постановлением ЦИК и СНК от 23 февраля 1930 г. Оно вводит для колхозов вместо прогрессивного обложения пропорциональное. Фактически устанавливаются три различные системы обложения: обложение колхозов, обложение трудовых единоличных хозяйств и кулацких хозяйств. Кулацкие хозяйства облагались в индивидуальном порядке, был расширен перечень признаков отнесения того или иного хозяйства к кулацким [1, с. 14].

В 1930 г. происходит учреждение налоговых инспекций, являющихся структурными подразделениями районных и городских финансовых отделов. В компетенцию на-

логовых инспекций входило взимание налогов с населения. Налоговую регистрацию осуществляли налоговые органы, а также другие государственные и негосударственные органы и организации (загс, нотариат, таможенные органы и др.) [16, с. 12].

Как известно, экономические реформы 1930-х гг. свершили наконец истинную экономическую революцию, так как впервые внедрили в мировую практику хозяйствования совершенно новую модель экономики центрального планирования, основанную на стопроцентной монополии государственной собственности на землю, недра и все средства производства. В такой модели нет и не может быть места налоговой системе по простой причине исчезновения основного субъекта налогообложения – самостоятельного частного собственника. Перераспределение создаваемых на государственных предприятиях доходов происходило уже в других, неналоговых формах (отчислений от прибыли, налог с оборота). А что же с косвенным обложением, оно исчезло? Формально да, в связи с реформой косвенные налоги, как самые несправедливые, были отменены, им не было места в социалистическом государстве рабочих и крестьян. Но истину нельзя отменить ни указом, ни декретом, ни даже террором. Если понимать сущность косвенного обложения как существенную принудительную переплату за товары и услуги сверх величины «цены производства», то это, конечно, имело место, отсутствовала только форма индивидуального или универсального акциза (НДС), а взимался советский налог с оборота как перераспределительный платеж, попадающий в цены ряда товаров. Причем, по подсчетам уже советских экономистов, бремя косвенного обложения продолжало оставаться очень вы-

соким: с каждого рубля личных доходов население уплачивало примерно 10–15 коп. прямых налогов и в три раза больше косвенных [3, с. 69].

Отношение государства к налоговой системе изменилось коренным образом, так как взимание налогов в традиционном смысле этого слова упростилось, а в некоторых сферах и вовсе сошло на нет. Количество налогов существенно сократилось, а уголовная репрессия за уклонение от уплаты налогов существенно снизилась.

Налоговая реформа начала 1930-х гг. привела к сокращению количества налогов с 80 до 2: налога с оборота и с прибыли. Сбором прямых и косвенных налогов занимался Наркомфин, а местными – территориальные органы советской власти. К 1931 г. частный капитал в стране практически перестал существовать, а основными плательщиками налогов стали государственные предприятия.

Выражая существовавшую в те годы политику государства в отношении фактов уклонения от уплаты налогов, Пленум Верховного суда СССР в постановлении от 20 мая 1933 г. отметил, что «...все случаи сокрытия следуемых в бюджет сумм путем преуменьшения в отчетных данных подлежащего обложению налогом оборота предприятий и организаций общественного сектора следует рассматривать как буржуазно-нэпманское извращение идеи хозрасчета, приводящее к срыву интересов народного хозяйства в целом за счет плохо понятых интересов отдельного хозоргана» [15, с. 140].

Таким образом, с окончанием НЭПа отношение государства к уклонению от уплаты налогов изменилось существенным образом, так как основными налогоплательщиками стали государственные предприятия.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Артемьева Ю. А., Петросян О. Ш. Налоговые преступления : учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по специальности «Юриспруденция». М.: Закон и право, ЮНИТИ-ДАНА, 2009. 191 с.
2. Щепотьев А. В., Рожок А. П. Налогообложение в России: исторический аспект // Аудиторские ведомости. 2010. № 9. С. 68–78.
3. Лескова Н. Е. Акцизное обложение: ретроспективный взгляд // Финансы. 2001. № 6. С. 67–69.
4. Пушкарева В. М. Генезис категории «налог» в истории финансовой науки // Финансы. 1999. № 6. С. 33–36.
5. Пушкарева В. М. История финансовой мысли и политики налогов. М.: ИНФРА-М, 1996. 192 с.
6. Тимошенко В. А. Основные вехи новейшей истории налоговых органов (к 10-летию МНС России) // Налоговый вестник. 2000. № 9. С. 179–184.
7. Мусаев В. И. Преступность в Петрограде в 1917–1921 гг. и борьба с ней. СПб.: Дмитрий Буланин, 2001. 208 с.
8. Тезисы о новой экономической политике и вытекающих из них особых заданиях для всех органов ВЧК. ВЧК и начало НЭПа // Свободная мысль – XXI. 2000. № 4. С. 116–119.
9. Приложение № 4 к циркулярному письму за № 2107/с. Инструкция Экономическим Отделам Губчека по надзору за органами Наркомфина на местах – ВЧК и начало НЭПа // Свободная мысль – XXI. 2000. № 4. С. 121–125.
10. Исаев И. А. История государства и права России. 3-е изд., перераб. и доп. М.: Юрист, 2004. 797 с.
11. Кучеров И. И. Налоговые преступления : учеб. пособие. М.: Учебно-консультационный центр «ЮрИнфоР», 1997. 224 с.
12. О введении в действие Уголовного кодекса РСФСР редакции 1926 г. : постановление ВЦИК от 22.11.1926 (вместе с Уголовным кодексом РСФСР) // СУ РСФСР. 1926. № 80. Ст. 600.
13. О введении в действие Уголовного кодекса РСФСР : постановление ВЦИК от 01.06.1922 (вместе с Уголовным кодексом РСФСР) // СУ РСФСР. 1922. № 15. Ст. 153.
14. Борисова Л. В. НЭП в зеркале показательных процессов по взяточничеству и хозяйственным преступлениям // Отечественная история. 2006. № 1. С. 84–97.
15. Соловьев И. Н. Налоговые преступления и преступность. М.: Экзамен, 2006. 526 с.
16. Налоговое право России : учебник для студентов вузов, обучающихся по специальности «Юриспруденция» / Н. С. Бондарь, Ю. А. Крохина, И. И. Кучеров, Ю. Л. Смирникова. М.: Норма, 2007. 752 с.

REFERENCES

1. Artemyev J. A., Petrosian O. Sh. Tax crimes: textbook for students enrolled in “Jurisprudence”. M.: UNITY-DANA; Law and Order, 2009. 191 p.

2. Shchepotiev A. V., Rojok A. P. Taxation in Russia: historical aspect // Auditor bulletins. 2010. # 9. P. 68–78.
3. Leskova N. E. Excise taxation: retrospective view // Finances. 2001. # 6. P. 67–69.
4. Pushkareva V. M. Genesis of the “tax” category in the history of financial science // Finances. 1999. # 6. P. 33–36.
5. Pushkareva V. M. The history of financial thought and taxation policy. M.: Finances and Statistics, 1996. 192 p.
6. Timoshenko V. A. Major milestones in the recent history of tax authorities (for the 10th anniversary of the Russian Tax Ministry) // Tax Bulletin. 2000. # 9. P. 179–184.
7. Musaev V. I. Crime in St. Petersburg in 1917–1921 years and the fight against it. SPb.: Dmitry Bulanin, 2001. 208 p.
8. Theses on the new economic policy and resulting special assignments for all bodies of V.Ch.K. V.Ch.K and the beginning of the NEP // Free Thought – XXI. 2000. # 4. P. 116–119.
9. Appendix # 4 to the circular letter number 2107/c. Guidelines for the economic departments of Gubcheka for supervision of Narkomfin bodies at the sites – V.Ch.K and the beginning of the NEP // Free Thought – XXI. 2000. # 4. P. 121–125.
10. Isaev I. A. History of the state and the law in Russia: textbook. 3rd ed. Revised and amended. M.: Lawyer, 2004. 797 p.
11. Kucherov I. I. Tax crimes: textbook. M.: Training and Consulting Center «YurInfoR», 1997. 224 p.
12. On introduction of the RSFSR criminal code, revision as of 1926: decree of VTsIK dated 22.11.1926 (together with the RSFSR Criminal Code) // SU RSFSR. 1926. # 80. P. 600.
13. On enforcement of the RSFSR Criminal code: decree of VTsIK dated 01.06.1922 (together with the RSFSR Criminal Code) // SU RSFSR. 1922. # 15. P. 153.
14. Borisov L. V. NEP in the mirror of the show trials of bribe-taking and economic crimes // Domestic history. 2006. # 1. P. 84–97.
15. Solovyev I. N. Tax crimes and criminality. M.: Ekzamen. 2006. 526 p.
16. Russian tax law: textbook for students of the specialty Jurisprudence / N. S. Bondar', Yu. A. Krokshins, I. I. Kucherov, Yu. L. Smirnikova. M.: Norma, 2007. 752 p.

УДК 347.19

ББК 67.404.013

Рамазанов Темирхан Гайдарханович,
аспирант каф. гражданско-правовых дисциплин
Волгоградского института экономики, социологии и права,
г. Волгоград,
e-mail: goncharova.sofia@gmail.com

ПРАВОВОЕ СОДЕРЖАНИЕ ПОНЯТИЙ «ПРЕДУПРЕЖДЕНИЕ БАНКРОТСТВА» И «ВОССТАНОВЛЕНИЕ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ» КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА

LEGAL CONTENT OF THE CONCEPTS PREVENTING OF BANKRUPTCY AND RESTORATION OF SOLVENCY OF THE COMMERCIAL BANK

Будучи особым субъектом предпринимательской деятельности, коммерческий банк занимает в банковской системе место, которое совместно с другими банками образует саму эту систему, он фактически претворяет в жизнь денежные отношения между участниками финансово-хозяйственного оборота. Неспособность коммерческого банка своевременно и в полном объеме исполнять переводы, тем более уплату налогов, со счетов клиентов банка в бюджетную систему либо возврат чужих денежных средств губительна и недопустима, поскольку из-за включенности каждого банка в систему такая неплатежеспособность умножается и наносит контрагентам банка многократно усиленный материальный ущерб. Автор обосновывает собственные трактовки терминов, вынесенных в название статьи.

Being the special subject of the entrepreneurial activity, the commercial bank takes the place in the bank system, which together with other banks forms the system itself; the bank actually implements the monetary relations between participants of the financial-economic turnover. The incapacity of the commercial bank to timely and fully fulfill transfers, and moreover payments of taxes, from the clients' accounts into the budgetary

system, or return of somebody else's money, is disastrous and not admitted, since such insolvency is multiplied because of the inclusion of each bank into the system and causes multiplied material damage to the bank contractors. The author has substantiated his own interpretations of the terms carried out into the title of the article.

Ключевые слова: банк, банкротство, предупреждение, платежеспособность, восстановление, система, контрагенты, переводы, налоги, оборот, задолженность, неплатежеспособность.

Keywords: bank, bankruptcy, warning/preventing, solvency, restoration, system, contractors, transfers, taxes, turnover, debts, insolvency.

Предполагается, что зарождение банковского дела началось с деятельности средневековых менял Северной Италии. Понятие «банк» происходит от итальянского слова «banco» (скамья менялы, денежный стол) [1, с. 250]. Появление банковского дела как регулярного предпринимательства было продиктовано стремительным развитием торговых отношений, в том числе и международных. Изна-

чально все сводилось к простому обмену: менялы сидели за столом на площадях и в иных многолюдных местах, перед ними в мешках и сосудах были разложены монеты разных стран. Они производили обмен денег одного государства на другие и брали себе соответствующую комиссию. Так зародилась одна из множества функций банковской системы – обмен.

Другая функция – накопление денежных средств – известна со времен Древней Греции, однако именно в Средние века образуются союзы менял, которые берут на себя солидарную ответственность перед вкладчиками, которым стало выгодно отдавать свои деньги в банк на хранение. Расчеты без участия денег могли производиться между вкладчиками одного и того же банка: сначала с личной явкой клиента в банк, а затем и без таковой. Постепенно банки сосредоточили в своих оборотах огромные средства, причем не все они ежедневно изымались вкладчиками. Поэтому банки начали передавать собранные средства займа, сначала втайне от вкладчиков, а затем открыто. Вкладчики начали получать проценты. С этого момента банк из чисто депозитного и кассового учреждения превратился в кредитную организацию. По мнению Г. Ф. Шершеневича, такое превращение произошло главным образом в голландский период развития банковского дела, который начался с учреждения Амстердамского банка в 1609 г. [2, с. 467–468]. Очевидно, с указанного периода – с начала XVII века – можно говорить о банковском деле как о системном предпринимательском явлении.

Формирование современной банковской системы

В России развитие банковского сектора начинается в период царствования Елизаветы Петровны 13 мая 1754 г. Правительствующим сенатом были учреждены два сословных банка: Государственный заемный банк для дворянства для краткосрочного (а с 1761 г. – для долгосрочного) ипотечного кредитования дворян и Банк для поправления при Санкт-Петербургском порте коммерции и купечества для представления местным купцам краткосрочных кредитов под залог товаров, золота и серебра, а также под свидетельства и «аттестаты» городских магистратов, предоставляющих собой род поручительства, а позднее и под векселя.

В последующий период была создана группа государственных, общественных (т. е. учреждаемых городами, земствами и сословными обществами) и частных кредитных учреждений. К 1914 г. в России уже действовало около 600 кредитных учреждений, не считая 1 800 отделений банков [3, с. 23–45].

В 1917 г. все банки, работавшие в Российской империи, были национализированы, а затем ликвидированы. Их активы и пассивы были переданы Центральному бюджетно-расчетному управлению, которое должно было постепенно ликвидировать пассивы и активы по перешедшим к нему операциям. С переходом к НЭПу постепенно стала складываться новая кредитная система. В период с 1922 по 1932 г. банки в СССР могли быть государственными, смешанными и частными. Наиболее распространенной организационно-правовой формой кредитной организации в указанный период являлось акционерное общество с постоянным или переменным капиталом. Общества взаимного кредита создавались в форме обществ с ограниченной ответственностью. Вся банковская система находилась под надзором Народных комиссариатов финансов Союза ССР, союзных республик и местных финансовых органов.

Кредитная реформа 1931–1933 гг. положила начало новому этапу развития банковской системы СССР. Пери-

од с 1933 по 1987 г. характеризуется существованием государственной монополии на банковское дело. Банковская система была по существу одноуровневая. Коммерческое кредитование было запрещено и заменено прямым банковским финансированием. В мае 1932 г. в системе Народного комиссариата финансов СССР были организованы специальные банки: Сельскохозяйственный банк (Сельхозбанк), Банк финансирования коммунального хозяйства и жилищного строительства (Цекомбанк) и Банк финансирования капитального строительства, промышленности, транспорта и связи (Промбанк). В апреле 1959 г. банки долгосрочных вложений были упразднены, а их функции переданы Промбанку СССР, переименованному во Всесоюзный банк финансирования капитальных вложений (Стройбанк СССР). С 1961 г. он стал непосредственно подчиняться Совету министров СССР, а не Министерству финансов (Народному комиссариату финансов) СССР, как было ранее. С этого момента правовое положение Госбанка СССР и Стройбанка СССР стало практически одинаковым. Различие между указанными банками могло проводиться исключительно с учетом их специализации.

Современный банковский сектор Российской Федерации начал формироваться на основе Закона РФ № 394-1 от 2 декабря 1990 г. «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» [4] и Закона РФ № 395-1 от 2 декабря 1990 г. «О банках и банковской деятельности» (далее – ФЗ «О банках») [5]. В результате сложилась двухуровневая банковская система, первый уровень которой занимает Центральный банк Российской Федерации, второй – кредитные организации: банки и другие небанковские кредитные организации. Законодательное закрепление понятия «банковская система» осуществлено в ст. 2 ФЗ «О банках» и предусматривает, что банковская система Российской Федерации включает в себя Банк России, кредитные организации, а также филиалы и представительства иностранных банков.

Теоретическая трактовка банковской системы представляется более широкой, чем законодательная, и включает не только элементы внутренней структуры банковской системы, закрепленные в ФЗ «О банках», но и внешнюю часть банковской системы – дочерние кредитные организации и филиалы кредитных организаций, созданные за рубежом. Кроме того, некоторые организации, которые либо влияют на банковскую систему, но не входят в ее структуру, либо работают в качестве банков, но без лицензий, на основе международного договора или по каким-то иным юридическим основаниям, тоже должны учитываться в этой системе [6]. Необходимо отметить, что отечественные юристы, сходясь во взглядах по поводу количества уровней банковской системы, зачастую расходятся во мнениях по поводу субъектного состава данных уровней. Для нашего исследования очень важен вопрос включенности и системного существования каждого коммерческого банка в этой системе. Мы полагаем, успешную предпринимательскую деятельность коммерческого банка вне этой системы вообще невозможно представить. Наиболее аргументированную, по нашему мнению, позицию занимает Л. Г. Ефимова, которая предлагает разграничивать формально-юридическое (согласно ст. 2 ФЗ «О банках») и экономическое понятия банковской системы Российской Федерации.

Что касается экономического понятия банковской системы, то выявление ее элементов должно быть осуществлено с учетом функционального подхода. По мнению Л. Г. Ефимовой, в банковскую систему следует включать

еще и те организации, которые либо занимаются банковскими операциями, либо содействуют их осуществлению, то есть не только Банк России и кредитные организации, но и организации банковской инфраструктуры.

Соответственно необходимо выделить три основных типа деятельности, которыми могут заниматься организации, являющиеся элементами банковской системы. Во-первых, это основные участники банковской системы, занимающиеся главным образом банковской деятельностью (кредитные организации). Во-вторых, это органы управления банковской системой, включая Федеральную службу по финансовым рынкам (в части лицензионных функций по отношению к банкам как профессиональным участникам рынка ценных бумаг, а также контроля и надзора за бюро кредитных историй) и Государственную корпорацию «Агентство по страхованию вкладов». В-третьих, вспомогательные участники – организации, обслуживающие основных участников банковской деятельности, решающие их общие задачи, – банковская инфраструктура. В последнюю группу входят бюро кредитных историй, банковские ассоциации и союзы, банковские холдинги и другие объединения [7].

Часть правоведов придерживается стандартного разделения банковской системы на уровни, дополняя их отдельными элементами: верхний уровень банковской системы – Государственная корпорация «Агентство по страхованию вкладов», нижний уровень – бюро кредитных историй [8, с. 44]. Такое разделение, по нашему мнению, наиболее полно отвечает сложившейся в Российской Федерации практике взаимоотношений между элементами банковской системы. Однако четкое разделение системы именно на два уровня представляется некорректным. Разделение второго уровня банковской системы на два подуровня, один из которых будет включать непосредственно кредитные организации, а другой – банковскую инфраструктуру, видится компромиссным вариантом формирования банковской системы на современном этапе развития.

Согласно ст. 1 ФЗ «О банках» кредитная организация – это юридическое лицо, которое для извлечения прибыли как основной цели своей деятельности на основании специального разрешения (лицензии) Банка России имеет право осуществлять банковские операции. Кредитная организация образуется на основе любой формы собственности как хозяйственное общество. Одновременно банк – кредитная организация, которая имеет исключительное право осуществлять в совокупности следующие банковские операции: привлечение во вклады денежных средств физических и юридических лиц, размещение указанных средств от своего имени и за свой счет на условиях возвратности, платности и срочности, открытие и ведение банковских счетов физических и юридических лиц. А это предполагает большую универсальность банков по сравнению с небанковскими кредитными организациями, которым предоставляется право на осуществление только отдельных банковских операций.

По нашему мнению, коммерческие банки образуют саму систему и, активно действуя в финансово-хозяйственном обороте, становятся неотъемлемыми элементами этой банковской системы, играют ключевую роль в ее развитии и укреплении. Денежные отношения, являясь фундаментом, на котором строятся предпринимательские отношения хозяйствующих субъектов, опосредуются и реализуются фактически именно коммерческими банками.

Следовательно, коммерческие банки занимают двоякое место в банковской системе Российской Федерации. С од-

ной стороны, они выступают как коммерческие организации, соответственно реализуют права и несут обязанности коммерческих организаций (в частности, являясь посредниками в движении денежных средств от покупателей к поставщикам). В то же время без банков, как представляется, было бы невозможным существование банковской системы, так как коммерческие банки, действуя под контролем Центрального Банка, выступают своего рода агентами в реализации денежно-кредитной политики государства и Центрального банка.

В настоящее время коммерческие банки к тому же являются одним из звеньев контроля за деятельностью юридических и физических лиц в Российской Федерации, и хотя в юридической литературе данную функцию называют регулированием денежного оборота, по нашему мнению, было бы правильнее называть ее ограничением наличного денежного оборота. Так, согласно пп. 2.1 и 2.2 Положения ЦБР от 5 января 1998 г. № 14-П [9] организации, предприятия, учреждения независимо от организационно-правовой формы хранят свободные денежные средства в учреждениях банков на соответствующих счетах на договорных условиях. Наличные денежные средства, поступающие в кассы предприятий, подлежат сдаче в учреждения банков для последующего зачисления на счета этих предприятий. Лимит остатка наличных денег в кассе устанавливается учреждениями банков ежегодно всем предприятиям независимо от организационно-правовой формы и сферы деятельности, имеющим кассу и осуществляющим налично-денежные расчеты. Расчеты наличными деньгами в Российской Федерации между юридическими лицами, а также между юридическим лицом и гражданином, осуществляющим предпринимательскую деятельность без образования юридического лица, между индивидуальными предпринимателями, связанные с осуществлением ими предпринимательской деятельности, в рамках одного договора, заключенного между указанными лицами, могут производиться в размере, не превышающем 100 тыс. руб. [10].

Системный характер деятельности коммерческого банка и необходимость предупреждения его банкротства

Деятельность коммерческих банков порождает немало правовых проблем. Однако некоторые из этих проблем касаются не столько коммерческих банков, сколько, прежде всего, их контрагентов – юридических лиц, а также рядовых граждан, выступающих в качестве кредиторов, и тем самым приобретают публично-правовой характер. Доминирующее положение в ряде вопросов, связанных с деятельностью коммерческих банков, занимает проблема банковского банкротства. Это обусловлено особым местом, которое банки занимают в системе как предпринимательских, так и административных правоотношений. Так, банкротство одного или нескольких коммерческих банков приводит к таким последствиям, как прекращение либо задержка платежей от покупателей поставщикам, у которых, в свою очередь, возникает проблема с погашением задолженностей перед своими контрагентами. Актуальность выработки теории предупреждения банкротства коммерческих банков проявилась в нашей стране примерно 20 лет назад с развитием института частной собственности. В настоящее время данная теория является одной из наименее разработанных в банковской отрасли предпринимательского права наряду с другой не менее крупной проблемой – предупреждения банкротства коммерческих организаций.

Основной практически-прикладной целью теории предупреждения банкротства коммерческого банка является

своевременное обнаружение и предотвращение ситуаций, при которых банк отвечает признакам несостоятельности. Необходимость разработки данной теории обосновывается тем, что коммерческие банки являются коммуникаторами предпринимательских отношений в целом, а также связующим звеном между экономически активным населением и Центральным банком РФ. В подтверждение тезиса о значимости разработки концепции предупреждения банкротства коммерческих банков укажем на ситуацию, когда кризисные явления в отечественной экономике 2008–2010 гг. повлекли погружение большей части банков в такое финансовое состояние, при котором они уже не могли своевременно и в полном объеме отвечать по своим финансовым обязательствам. Многие из таких банков отреагировали на возникшие проблемы увеличением процентных ставок по кредитам [11]. По оценке Всемирного банка, российский кризис 2008 г. «начался как кризис частного сектора, спровоцированный чрезмерными заимствованиями частного сектора в условиях глубокого тройного шока: со стороны условий внешней торговли, оттока капитала и ужесточения условий внешних заимствований» [12].

О востребованности комплекса мероприятий по предотвращению банкротства банков говорит и тот факт, что, например, во втором квартале 2011 г. 13 системно значимых банков России именно по причине наблюдения признаков несостоятельности едва не лишились лицензии. И только своевременное вмешательство Банка России позволило удержать эти кредитные организации на плаву [13].

Построение концепции предупреждения банкротства коммерческих банков необходимо рассматривать как с позиций законодательства, так и с доктринальных позиций, разрабатываемых в юридической науке. Что касается теоретических разработок, то отдельные вопросы предупреждения банкротства или «восстановительных процедур» затрагиваются еще в работах досоветского периода и развиваются в трудах современных ученых и практиков – М. В. Телюкиной, Т. П. Прудниковой, П. Д. Баренбойма, В. В. Зайцевой. Однако большая часть названной литературы посвящена вопросам правового регулирования института банкротства в целом; вопросы же предупреждения банкротства юридических лиц освещаются здесь в самом общем виде, чаще всего в качестве комментария к соответствующим немногочисленным нормам Федерального закона от 26 октября 2002 г. № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» [14]. Следует подчеркнуть, что такая картина складывается применительно к общим нормам, регламентирующим предупреждение банкротства. В случае с изучением процедур предупреждения банкротства кредитных организаций ситуация представляется еще менее разработанной: специальных исследований в данной области практически не проводилось, перечень профильной литературы ограничивается несколькими вариантами комментария к Федеральному закону от 25 февраля 1999 г. № 40-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве) кредитных организаций» [15], а также немногочисленными статьями в периодических изданиях. В этом ряду необходимо отметить труды Г. А. Тосуняна, А. Ю. Викулова, К. Т. Трофимова, содержащие элементы фундаментальных исследований проблематики, связанной с правовым регулированием предупреждения банкротства кредитных организаций. Нами изучен также ряд статей по указанной тематике сотрудников Банка России и коммерческих банков, это специалисты С. А. Голубев, А. Г. Гузнов, А. А. Козлячков, Е. Бурлакова, А. Селиванов [16, с. 20].

Что касается законодательного регулирования процедуры предупреждения банкротства, то соответствующие положения содержат такие нормативные акты, как Федеральный закон от 25 февраля 1999 г. № 40-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве) кредитных организаций» [15] (далее – ФЗ «О несостоятельности банков»), Федеральный закон от 26 октября 2002 г. № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)» [14], Федеральный закон от 27 октября 2008 г. № 175-ФЗ «О дополнительных мерах для укрепления стабильности банковской системы в период до 31 декабря 2011 года» [17].

Мы полагаем, что в рамках действующего законодательства предупреждение банкротства коммерческого банка, учитывая его особое предпринимательское значение в финансово-хозяйственном обороте, должно рассматриваться в двух плоскостях: как кредитной организации и как коммерческой организации.

Предупреждение банкротства коммерческого банка как коммерческой организации предусмотрено положениями Федерального закона от 26 октября 2002 г. № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)». Впрочем, законодатель в этом федеральном законе указывает непосредственно только на такой способ, как *санация*, иные способы содержатся в Гражданском кодексе РФ и зачастую носят экономический характер. Вместе с тем ст. 3 ФЗ «О несостоятельности банков» содержит закрытый перечень мер по предупреждению банкротства коммерческого банка как кредитной организации:

1) финансовое оздоровление кредитной организации (оказание финансовой помощи кредитной организации ее учредителями (участниками) и иными лицами, изменение структуры активов и структуры пассивов кредитной организации, приведение в соответствие размера уставного капитала кредитной организации и величины ее собственных средств (капитала), изменение организационной структуры кредитной организации);

2) назначение временной администрации по управлению кредитной организацией, за исключением случая назначения временной администрации в связи с отзывом лицензии на осуществление банковских операций;

3) реорганизация кредитной организации.

Следовательно, концепция предупреждения банкротства должна предусматривать два уровня исследования: на уровне коммерческой организации (предпринимательский уровень) и на уровне кредитной организации как части банковской системы всей страны (публично-правовой уровень).

Публично-правовой интерес защищается путем назначения Банком России временной администрации, а также путем участия в предупреждении банкротства банка ГК «Агентство по страхованию вкладов». Сам несостоятельный банк при этом должен быть участником системы страхования вкладов физических лиц.

Участие ГК «Агентство по страхованию вкладов» реализуется путем осуществления следующих мероприятий, урегулированных ст. 2 Федерального закона от 27 октября 2008 г. № 175-ФЗ «О дополнительных мерах для укрепления стабильности банковской системы в период до 31 декабря 2011 года» [17]:

1) оказание финансовой помощи лицам, приобретающим в соответствии с согласованным планом участия Агентства в предупреждении банкротства банка акции банка в размере, позволяющем определять решения банка по вопросам, отнесенным к компетенции общего собрания его учредителей;

2) оказание финансовой помощи банкам, приобретающим в соответствии с согласованным планом участия Агентства в предупреждении банкротства банка имущества и обязательства банка или их часть;

3) приобретение в соответствии с согласованным планом участия Агентства в предупреждении банкротства банка акций банка в размере, позволяющем определять решения банка по вопросам, отнесенным к компетенции общего собрания его учредителей;

4) оказание финансовой помощи банку при условии приобретения Агентством и (или) инвесторами в соответствии с согласованным планом участия Агентства в предупреждении банкротства банка акций банка в размере, позволяющем определять решения банка по вопросам, отнесенным к компетенции общего собрания его учредителей;

5) организация торгов по продаже имущества, являющегося обеспечением исполнения обязательств банка, в том числе перед Банком России;

6) исполнение в соответствии с согласованным планом участия Агентства в предупреждении банкротства банка функций временной администрации на основании решения Банка России.

Уточним, что согласно заключительным положениям указанного закона обозначенная помощь ГК «Агентство по страхованию вкладов» с 1 января 2012 г. прекращена.

На предпринимательском уровне банки обязаны самостоятельно осуществлять мероприятия по предупреждению своего банкротства. Прежде всего в целях обеспечения финансовой надежности банкам вменяется обязанность по созданию резервов (фондов), в том числе резервов под обесценивание ценных бумаг, на покрытие возможных убытков. Также банки обязаны соблюдать обязательные нормы, устанавливаемые Банком России согласно ст. 62 Федерального закона от 10.07.2002 № 86-ФЗ «О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)» [18]. Кроме того, кредитная организация должна организовать и осуществлять внутренний контроль, обеспечивающий надлежащий уровень ее платежеспособности, соответствующий характеру и масштабам проводимых операций. Следовательно, предупреждение банкротства коммерческого банка, а точнее процедур и мероприятий, способствующих профилактике его финансовой несостоятельности, возлагается на коммерческий банк как на частное лицо, пусть и с некоторыми элементами государственного контроля со стороны Банка России. Государственное вмешательство в процесс предупреждения банкротства банка (обычно это происходит, когда банк уже стал несостоятельным), к сожалению, в большинстве известных нам случаев приводит к прекращению деятельности банка, лишь единицам удается восстановить свою платежеспособность и продолжать работать в организационно-правовой форме прежнего юридического лица.

Статья 3 ФЗ «О банках» содержит мощное средство предупреждения банкротства банков – это возможность создавать ассоциации. Например, в России с 1991 г. действует Ассоциация российских банков, в Волгоградской области – Ассоциация коммерческих банков Волгоградской области. Но, несмотря на декларирование в качестве одной из целей ее деятельности «поддержание стабильности банковской системы», было упущено такое важное направление, как поддержка коммерческих банков в условиях нестабильности экономики региона. Предупреждение банкротства коммерческого банка, по нашему мнению, должно быть провозглашено как приоритетное направление деятельности

ассоциаций и групп банков, финансовым подкреплением такого решения должно стать формирование и наполнение на регулярной основе специального Фонда предупреждения банкротства и восстановления платежеспособности банков.

Исследуемой проблеме уделяется пристальное внимание в зарубежной литературе, в частности американской [19, 20, 21]. Мы сосредоточимся на примере США, поскольку здесь создана крупнейшая экономика всего мира, внушительной частью которой является банковский сектор. Анализ правовых основ банкротства банков в США позволяет прийти к выводу о том, что устойчивость американской банковской системы связана с функционированием Федеральной резервной системы (ФРС), которая была создана Законом о Федеральной резервной системе, принятым Конгрессом в 1913 г. для обеспечения более безопасной и более гибкой банковской и кредитно-денежной системы. Деятельность ФРС привела к скорейшему восстановлению банковской системы США после кризиса 1929 г. Для предотвращения повторения кризиса банковской системы создается дополнительно Федеральная корпорация страхования вкладов, которая также нацелена на восстановление доверия вкладчиков. Правовая основа предупреждения банкротства коммерческих банков США формировалась под воздействием многократно уточняемого Закона о Федеральной резервной системе и принятого в 1980 г. Закона о дерегулировании депозитных учреждений и монетарном контроле (DIDMCA). Позднее были приняты поправки к акту о Федеральной резервной системе. Также поправки были приняты Актом о банковском деле от 1935 г., в 1970 г. были внесены поправки в Акт о банковских холдинговых компаниях, в Акт о международном банковском деле от 1978 г., в Акт от 1978 г. о полной занятости и сбалансированном росте и в Акт от 1980 г. об отмене вмешательства государства в дела депозитарных учреждений и о валютном контроле [22, с. 57; 23, с. 150].

В США банки рассматриваются изначально как коммерческие организации, поэтому банкротство банков в США – обычное явление. Российское законодательство сходно с зарубежным (например, сделка по приобретению и присоединению банка имеет общие черты с реструктуризацией кредитной организации, помощь Федеральной корпорации страхования вкладов (FDIC) находящемуся в трудном положении банку – с мерами по финансовому оздоровлению кредитных организаций) [24, с. 13].

Банковский надзор в США, осуществляемый в целях предупреждения банкротства банков, все больше и больше принимает превентивный характер, при котором во главу угла ставится обеспечение безопасной и стабильной деятельности банков. Надзорный орган обращает повышенное внимание, прежде всего, на понимание отдельно взятым банком принятых рисков и на уверенность в том, что банк располагает инструментами, необходимыми для выявления, измерения, управления и контроля таких рисков. В этом и заключается главная цель риск-ориентированного надзора. При осуществлении риск-ориентированного надзора главным объектом контроля со стороны надзорного органа является система управления рисками.

В США после кризиса банковской системы 1980-х гг. был разработан комплекс мер, направленный на предотвращение банкротства кредитных организаций. С этого времени к банкам перестал применяться Кодекс о банкротстве США, а сама процедура банкротства банков была поставлена под контроль государственных органов.

Меры, применяемые к коммерческим банкам США, находящимся в состоянии кризиса, можно разделить на три следующие группы:

- меры по предотвращению банкротства;
- меры по восстановлению обанкротившихся банков;
- меры по ликвидации негативных последствий банкротства банков.

Как свидетельствуют результаты изучения практики банкротств кредитных организаций в США, в банковской сфере этой страны в последние годы существенно меняется и отношение к оказанию помощи слабым банкам. Если до 1981 г. FDIC оказала помощь только при одном слиянии действующего банка, то позднее в Закон о федеральном страховании вкладов были внесены поправки, по которым FDIC получает право оказывать финансовую помощь, чтобы предотвратить закрытие застрахованного банка.

Помощь может быть оказана непосредственно банку при угрозе разорения, другому банку, обладающему финансовыми возможностями, чтобы присоединить или приобрести разоряющийся банк, или холдинговой компании или иному юридическому лицу, чтобы обеспечить приобретение им банка. Аналогом указанной процедуры является реорганизация банков в российском законодательстве о банкротстве банков, в частности ст. 8 ФЗ «О несостоятельности банков» и ст. 2 Федерального закона от 27 октября 2008 г. № 175-ФЗ «О дополнительных мерах для укрепления стабильности банковской системы в период до 31 декабря 2011 года» [16]. Что касается вкладчиков банка-банкрота, то им правительство США и FDIC гарантируют возврат 100 % сумм, если депозиты не превышают 250 000 долларов.

Банкротство коммерческих банков является для США одной из наиболее серьезных проблем настоящего времени. Так, по информации Федеральной корпорации по страхованию вкладов (FDIC), в США насчитывается 157 банков [25], обанкротившихся в 2010 г. связи с невозможностью возврата взятых ими кредитов. Растущее число банкротств банков США опустошило бюджет США на несколько миллиардов долларов, а сам FDIC США с 2009 г. находится в так называемой «красной зоне», когда количество выплат вкладчикам разорившихся банков превышает поступления по страхованию от ныне действующих банков Соединенных Штатов [26].

Итак, коммерческий банк занимает в банковской системе место, которое образует совместно с другими банками саму эту систему, и представляет собой особого субъекта предпринимательской деятельности, фактически претворяющего в жизнь денежные отношения между участниками финансово-хозяйственного оборота. Неспособность коммерческого банка своевременно и в полном объеме исполнять переводы либо возврат чужих денежных средств губительна и недопустима, поскольку из-за включенности каждого банка в систему такая неспособность умножается и наносит контрагентам банка многократно усиленный материальный ущерб. Кроме того, коммерческий банк принимает участие в государственном контроле денежного оборота, выступая по существу агентом Банка России.

В настоящее время теория предупреждения банкротства коммерческих банков является магистральным направлением развития банковской отрасли предпринимательского права. Концептуально предупреждение банкротства коммерческого банка должно предусматривать два уровня: 1) уровень государственного регулирования (установление нормативов на создание резервов и фондов, возложение

на банки обязанности по страхованию вкладов и другие меры); 2) уровень предпринимательского регулирования, на котором обязанность по предупреждению банкротства возлагается на коммерческий банк как на коммерческую организацию (фондирование средств на предупреждение банкротства и восстановление платежеспособности и другие меры).

Законодательные и доктринальные трактовки базовых терминов

Ликвидация в порядке процедур банкротства не должна и не может являться абсолютной целью в отношении коммерческих банков, так как их разорение затрагивает интересы, не только частноправовые, но и публично-правовые, общества в целом. С точки зрения публично-правового интереса для стабилизации банковской системы, предотвращения негативных социально-экономических последствий, вызываемых финансовой несостоятельностью коммерческих банков, первостепенное значение имеют меры по предупреждению их банкротства.

Изучение института финансовой несостоятельности коммерческого банка прежде всего предполагает теоретическое осмысление понятий, имеющих непосредственное отношение к обозначенному институту. По нашему мнению, наиболее важными для понимания особенностей банкротства коммерческого банка являются понятия «предупреждение банкротства» и «восстановление платежеспособности».

Положения ст. 3 ФЗ «О несостоятельности банков» регулируют вопросы предупреждения банкротства коммерческих банков. Предупреждение банкротства в общем виде впервые нашло законодательное оформление в Федеральном законе «О несостоятельности (банкротстве)» 1998 г. [27]. В Федеральном законе «О несостоятельности» 2002 г. [14] предупреждению банкротства посвящено всего две статьи. Однако в специальном законе «О несостоятельности банков» проблеме предупреждения банкротства коммерческих банков выделено 3 из 8 глав. Следует согласиться с утверждением Н. Ю. Кавелиной о том, что предупреждение банкротства кредитных организаций является одной из важнейших досудебных стадий развития отношений, связанных с несостоятельностью кредитных организаций [28]. Это обусловлено тем обстоятельством, что только в рамках данной процедуры могут быть приняты меры по преодолению временных финансовых затруднений, следовательно, может быть предотвращено возбуждение производства по делу о банкротстве кредитной организации и введение процедуры конкурсного производства в отношении должника. С этим мнением соглашается В. Ф. Яковлев, отмечая, что «банки являются центром экономики, и от их существования, от их нормального функционирования зависит состояние всей экономики и права, а также интересы огромного числа вкладчиков» [29].

Российское законодательство о банкротстве и, в частности, о банкротстве кредитных организаций не содержит дефиниции «предупреждение банкротства». Что касается понятия «восстановление платежеспособности», то, закрепленное в ФЗ «О несостоятельности банков», оно, по нашему мнению, не позволяет в полной мере раскрыть его суть, потому что сводится к простому перечислению процедур, которые могут быть осуществлены. Нам представляется, что понимание сущности и правового содержания понятий «предупреждение банкротства» и «восстановление платежеспособности» следует раскрывать через понятия «банкротство» и «платежеспособность».

Коммерческий банк, как мы уже отмечали, в правоотношениях выступает и как субъект частного права (коммерческая организация), и, с другой стороны, как часть банковской системы, что предполагает для него определенные публичные функции. Платежеспособность есть способность юридического или физического лица своевременно и полностью выполнять свои платежные обязательства перед кредиторами и бюджетами всех уровней [30].

По мнению А. И. Гончарова, восстановление платежеспособности представляет собой комплекс досудебных правовых средств приведения хозяйственных обязательств и требований юридического лица в состояние, которое исключает их дисбаланс, позволяет своевременно и в полном объеме исполнять все денежные обязательства и платежи, устраняет причины неплатежеспособности [31, с. 4–5].

Остановимся на самом значении понятия «платежеспособность». Представляя собой способность лица исправно платить, платежеспособность одновременно предусматривает наличие у лица денежных средств и их эквивалентов, достаточных для расчетов по кредиторской задолженности, требующей погашения в заранее установленные совместно с теми или иными кредиторами и государством сроки. Для целей определения платежеспособности коммерческого банка его активы должны рассматриваться как обеспечение его же обязательств, то есть как то имущество, которое может быть обращено в деньги, чтобы банк смог своевременно расплатиться по имеющимся обязательствам. В литературе рассматривается два способа определения платежеспособности: с предположением наступления банкротства и без такового.

В первом случае (теория статического баланса) оценивается финансовое положение коммерческого банка исходя из допущения возможности прекращения им своей деятельности и необходимости, следовательно, одновременно погасить все свои долги. Такой подход очень важен с позиций оценки риска возможного банкротства данной организации. В этом случае анализ платежеспособности позволяет увидеть, хватит ли у организации имущества, чтобы расплатиться по всем своим долгам. Для этого весь актив баланса соотносится со всей кредиторской задолженностью организации. Оценивая возможные значения данного соотношения, можно сказать, что при его расчете организация всегда будет выглядеть платежеспособной, так как при наличии даже минимального объема собственных источников средств значение данного соотношения будет больше единицы.

Второй подход к оценке платежеспособности коммерческого банка (теория динамического баланса) исходит из допущения того, что в ближайшем обозримом будущем коммерческий банк не прекратит свою финансово-хозяйственную деятельность. Данный подход базируется на допущении непрерывности деятельности, согласно которому предполагается, что банк будет продолжать свою деятельность в обозримом будущем, и у него отсутствуют намерения и необходимость ликвидации или существенного сокращения оборота, и, следовательно, обязательства будут исполняться в установленном порядке. Этот подход позволяет оценить платежеспособность коммерческого банка с позиций его текущей деятельности без ориентации на вероятность банкротства. Если предполагается нормальное функционирование и не планируется прекращение деятельности, то у банка не возникает необходимости распродавать все свое имущество для погашения долгов. В этом случае в качестве обеспечения текущих (краткосрочных) обяза-

тельств рассматриваются те активы, которые в ближайшее время могут быть обращены в деньги не в результате тотальной распродажи, а в ходе нормальной деятельности организации. При анализе платежеспособности юридического лица с позиций допущения непрерывности его деятельности обычно рассчитываются три основных коэффициента:

– коэффициент текущей платежеспособности – отношение оборотных активов к краткосрочной (срок до 3 дней) кредиторской задолженности;

– коэффициент быстрой платежеспособности – отношение дебиторской задолженности и денежных средств к сумме краткосрочной кредиторской задолженности;

– коэффициент абсолютной платежеспособности – отношение денежных средств к краткосрочной кредиторской задолженности [32].

С предпринимательно-правовых позиций платежеспособность коммерческого банка следует определить как его способность удовлетворять в установленные сделки сроки финансовые требования кредиторов путем выплаты имеющихся денежных средств, а также денежных средств, дополнительно получаемых от продажи в разумный срок и по рациональной цене иного имущества банка. В качестве индикатора, сигнализирующего о необходимости проводить мероприятия по восстановлению платежеспособности, должен использоваться коэффициент текущей платежеспособности, поскольку именно он используется ФЗ «О несостоятельности банков» как одно из оснований инициирования процедур по предупреждению банкротства. Восстановление платежеспособности представляет собой комплекс мероприятий, направленный на возвращение банка в указанное выше правовое положение платежеспособности, которое формализовано значением коэффициента текущей ликвидности на уровне не ниже нормативного.

Согласно ст. 2 ФЗ «О несостоятельности банков» под несостоятельностью (банкротством) кредитной организации понимается признанная арбитражным судом ее неспособность удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей. Аналогичное понятие содержится в Федеральном законе «О несостоятельности». Учитывая специфику деятельности коммерческого банка, дополняется, что под обязанностью кредитной организации по уплате обязательных платежей понимается обязанность кредитной организации как самостоятельного налогоплательщика по уплате обязательных платежей в соответствующие бюджеты, а также обязанность кредитной организации по исполнению поручений (распоряжений) о переводе со счетов своих клиентов обязательных платежей в соответствующие бюджеты. Одновременно с этим в определение «несостоятельности», на наш взгляд, необходимо внести уточнение, включив в состав обязательных платежей выполнение всех поручений клиентов банка о переводе с их счетов обязательных платежей в бюджетную систему.

Из представленных законодательных определений вы является тождество платежеспособности и финансовой состоятельности коммерческого банка, а финансовая несостоятельность может рассматриваться как признанная арбитражным судом неплатежеспособность коммерческого банка.

По нашему мнению, предупреждение банкротства коммерческого банка – это комплекс мероприятий, направленный на предотвращение признания арбитражным судом неспособности банка своевременно и в полном объеме

удовлетворять финансовые требования государства и кредиторов, включая выполнение всех поручений клиентов банка о переводе с их счетов обязательных платежей в бюджетную систему, нацеленный, в конечном итоге, на восстановление его платежеспособности.

Статья 4 Закона «О несостоятельности банков» определяет ситуации, возникновение которых является предпосылкой для введения процедур предупреждения банкротства кредитной организации. Их можно условно разделить на две группы.

1. Коммерческий банк не удовлетворяет неоднократно на протяжении последних шести месяцев требования кредиторов (кредитора) по денежным обязательствам (обязательству) и (или) не исполняет обязанность по уплате обязательных платежей в срок до трех дней со дня наступления даты их исполнения в связи с отсутствием или недостаточностью денежных средств на корреспондентских счетах кредитной организации, а также не удовлетворяет требования кредиторов (кредитора) по денежным обязательствам (обязательству) и (или) не исполняет обязанность по уплате обязательных платежей в сроки, превышающие три дня с момента наступления даты их удовлетворения и (или) даты их исполнения, в связи с отсутствием или недостаточностью денежных средств на корреспондентских счетах кредитной организации.

Указанные основания отражают в общих чертах неплатежеспособность кредитной организации и относятся к ее взаимоотношениям с клиентами. Именно эта ситуация, в случае признания ее в судебном порядке, позволяет признать коммерческий банк банкротом. Важно учитывать, что неисполнение платежей привязывается к отсутствию на счетах банка денежных средств, из чего следует, что по отдельности возникновение указанных ситуаций не является основанием для возможного признания банка банкротом, а равно как не требуется и введение процедур предупреждения банкротства. Однако если такие случаи повторяются неоднократно в течение 6 месяцев с просрочкой до 3 дней или однократно в течение более 3 дней, то можно ставить вопрос о недостаточно эффективном управлении кредитной организацией и осуществлять дополнительный анализ ее деятельности [33, с. 35].

2. Другая группа оснований относится к оценке финансового состояния кредитной организации, которое для нее является повседневной практикой. Текущий банковский надзор направлен на создание условий, при которых кредитная организация смогла бы эффективно управлять рисками, возникающими в ходе ее деятельности. Имеются в виду следующие риски.

Допускается абсолютное снижение величины собственных средств (капитала) по сравнению с их (его) максимальной величиной, достигнутой за последние 12 месяцев, более чем на 20 % при одновременном нарушении одного из обязательных нормативов, установленных Банком России. Нарушается норматив достаточности собственных средств (капитала), установленный Банком России. Нарушается норматив текущей ликвидности кредитной организации, установленный Банком России, в течение последнего месяца более чем на 10 %. Допускается уменьшение величины собственных средств (капитала) по итогам отчетного месяца ниже размера уставного капитала, определенного учредительными документами кредитной организации, зарегистрированными в порядке, установленном федеральными законами и принимаемыми в соответствии с ними нормативными актами Банка России.

В этой второй группе оснований используется норматив, который является важнейшей характеристикой финансового состояния и качества управления коммерческим банком. Он регулирует (ограничивает) риск несостоятельности банка и определяет требования надзорных органов по минимальной величине собственных средств (капитала) банка, необходимых для покрытия кредитного и рыночного рисков. В то же время наличие «достаточного» капитала не является строгим показателем надежности банка и защиты интересов его вкладчиков и кредиторов. Величина данного показателя имеет реальное значение только при системном анализе деятельности банка [34, с. 123].

Основания применения мер по предупреждению банкротства являются юридическими фактами, обладающими финансово-экономическим содержанием. Перечисленные основания свидетельствуют о том, что меры по предупреждению банкротства банков направлены на то, чтобы пресечь совершение кредитной организацией действий, которые нарушают интересы кредиторов, либо прекратить совершение кредитной организацией действий и (или) воспрепятствовать развитию событий, которые создают реальную угрозу интересам кредиторов и иным публичным интересам [35, с. 37].

Н. Ю. Кавелина совершенно верно отмечает, что меры по предупреждению банкротства банков направлены не только на защиту прав и законных интересов кредиторов, но и на сохранение банка как организации, выполняющей важную экономическую функцию. Кредитные организации являются юридическими лицами, деятельность которых несет повышенный риск для их кредиторов (особенно вкладчиков), для денежной системы страны, для иных публичных интересов. Банкротство банка может вызвать множество неблагоприятных последствий. Именно поэтому обязательность применения предупредительных мер получила законодательное закрепление и обеспечивается соответствующим механизмом принуждения и ответственности [28].

Из норм закона «О несостоятельности банков» также следует, что осуществление мер по предупреждению банкротства кредитных организаций выведено из-под контроля арбитражного суда, носит досудебный характер и является прерогативой Банка России. В этой связи Е. С. Юлова справедливо отмечает, что досудебные меры по предупреждению несостоятельности кредитных организаций отличает от мер по предупреждению несостоятельности иных категорий должников следующее:

- а) обязательный характер проведения, в том числе до появления признаков несостоятельности;
- б) участие в осуществлении таких мер и контроль со стороны надзорного органа – Банка России при помощи издания специальных нормативных актов: Инструкции ЦБ РФ № 126-И [36], Положения ЦБ РФ № 230-П [37], Положения ЦБ РФ № 215-П [38];
- в) ответственность кредитной организации и ее органов управления за невыполнение требований законодательства и (или) властного органа по проведению процедур;
- г) использование при проведении процедур контрольно-обеспечительных институтов, ограничивающих правоспособность кредитной организации, которые к иным категориям должников применяются только в ходе судебных процедур банкротства;
- д) преследование ими общей для института банкротства цели обеспечения защиты публичных интересов и наиболее полного удовлетворения требований кредиторов [39, с. 14].

А. Л. Комолов определяет предупреждение банкротства кредитной организации как процесс обязательной реализации с момента возникновения законодательно определенных оснований и до дня отзыва лицензии на осуществление банковских операций установленных и санкционированных государством мер, направленных на недопущение возникновения правовых оснований для признания арбитражным судом банкротства кредитной организации и осуществляемых кредитной организацией под контролем Банка России, или временной администрацией, назначенной Банком России, или совместно Банком России и ГК «Агентство по страхованию вкладов» с ограничением прав кредитной организации, ее органов управления, кредиторов и иных лиц, в условиях продолжения осуществления банковской деятельности [40, с. 16]. Данное определение, будучи весьма громоздким, глубоко и правильно отражает сущность исследуемого понятия.

Закон «О несостоятельности банков» допускает двоякую мотивацию принятия решения о назначении мер по предупреждению банкротства кредитной организации. Оно возможно как добровольное применение указанных мер по решению самой кредитной организации, ее учредителей (участников) и как принудительное. Банк России в случае возникновения указанных в законе оснований для применения мер по предупреждению банкротства вправе потребовать от кредитной организации осуществления мер по ее финансовому оздоровлению, реорганизации, а также вправе назначить временную администрацию. Законодательно установлено именно право Банка России, а не его обязанность, из чего можно сделать вывод о возможности самостоятельного осуществления коммерческим банком

предупредительных мер в связи с возникновением указанных оснований.

Таким образом, считаем необходимым законодательно закрепить для банков следующую понятийную трактовку. Предупреждение банкротства (финансовой несостоятельности) – это комплекс мероприятий, инициируемый самим коммерческим банком либо Банком России, направленный на предотвращение признания арбитражным судом неспособности банка своевременно и в полном объеме удовлетворять финансовые требования государства и кредиторов, включая выполнение всех поручений клиентов банка о переводе с их счетов обязательных платежей в бюджетную систему, содержащий меры, предусмотренные Банком России, и факультативные меры самого банка по восстановлению его платежеспособности до соответствия действующим нормативам. Частно-публичное положение коммерческого банка предопределяет место мер по предупреждению его банкротства, которые имеют важное и приоритетное по сравнению с процедурами банкротства значение, поскольку основной целью законодательства о банкротстве коммерческих банков является сохранение кредитной организации как элемента банковской системы страны. Для возвращения в круг финансово состоятельных банков предупреждение банкротства обеспечивается путем восстановления платежеспособности коммерческого банка, которое, в свою очередь, достигается с помощью специальных правовых способов. Надлежащая платежеспособность коммерческого банка формализована специальным коэффициентом текущей платежеспособности, который должен иметь величину не ниже норматива, установленного Банком России.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Ефимова Л. Г. Банковское право. Т. 1: Банковская система Российской Федерации. М.: Статут, 2010. 404 с.
2. Шершеневич Г. Ф. Курс торгового права. Т. IV: Торговый процесс. Конкурсный процесс. М.: Статус, 2003. 550 с.
3. Тосунян Г. А. Банковское дело и банковское законодательство в России: опыт, проблемы, перспективы. М.: Академия народного хозяйства при Правительстве Российской Федерации; Дело Лтд, 1995. 304 с.
4. О Центральном банке Российской Федерации (Банк России) : федер. закон от 02.12.1990 № 394-1 (ред. от 21.03.2002) // Собрание законодательства РФ. 1995. № 18. Ст. 1593.
5. О банках и банковской деятельности : федер. закон от 02.12.1990 № 395-1 (ред. от 21.11.2011) // Собрание законодательства РФ. 1996. № 6. Ст. 492.
6. Тосунян Г. А., Викулин А. Ю., Эжмалян А. М. Банковское право Российской Федерации. Общая часть : учебник / под ред. Б. Н. Топорнина. М.: Юристъ, 1999. 448 с.
7. Ефимова Л. Г. Понятие и структура банковской системы Российской Федерации // Банковское право. 2007. № 2. С. 31–39.
8. Алексеева Д. Г., Пыхтин С. В., Хоменко Е. Г. Банковское право : учеб. пособие. 3-е изд., перераб. и доп. М.: Юристъ, 2007. 590 с.
9. Положение о правилах организации наличного денежного обращения на территории Российской Федерации от 05.01.1998 № 14-П (ред. от 31.10.2002) (утв. Советом директоров Банка России 19.12.1997, протокол № 47) // Вестник Банка России. 1998. 14 янв. № 1.
10. О предельном размере расчетов наличными деньгами и расходовании наличных денег, поступивших в кассу юридического лица или кассу индивидуального предпринимателя : указание Банка России от 20.06.2007 № 1843-У (ред. от 28.04.2008) // Вестник Банка России. 2007. 11 июля. № 39.
11. Голикова Е., Деметьева С. Депозиты физлиц мешают банковской системе // Личные финансы РБК [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://lf.rbc.ru/news/deposit/2010/09/27/144177.shtml> (дата обращения: 01.12.2011).
12. Всемирный банк в России. Доклад об экономике России [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://siteresources.worldbank.org/INTRUSSIANFEDERATION/Resources/ter18rus.pdf> (дата обращения: 01.12.2011).
13. Пылаев И. ЦБ спас десяток крупных банков от банкротства 23 сентября 2011 // Личные финансы РБК [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://lf.rbc.ru/news/other/2011/09/23/194825.shtml> (дата обращения: 01.12.2011).
14. О несостоятельности (банкротстве) : федер. закон от 26.10.2002 № 127-ФЗ (ред. от 06.12.2011) // Собрание законодательства РФ. 2002. № 43. Ст. 4190.
15. О несостоятельности (банкротстве) кредитных организаций : федер. закон от 25.02.1999 № 40-ФЗ (ред. от 07.02.2011, с изм. от 21.11.2011) // Собрание законодательства РФ. 1999. № 9. Ст. 1097.

16. Михайленко И. С. Правовые проблемы предупреждения банкротства кредитных организаций : автореф. дис. ... канд. юрид. наук. М., 2001. 23 с.
17. 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 03.12.2011) // Собрание законодательства РФ. 2008. № 44. Ст. 4981.
18. О Центральном банке Российской Федерации (Банке России) : федер. закон от 10.07.2002 № 86-ФЗ (ред. от 19.10.2011, с изм. от 21.11.2011) // Собрание законодательства РФ. 2002. № 28. Ст. 2790.
19. Aghion P., Hart O., Moore J. Insolvency reform in the UK: A revised proposal // *Insolvency Law and Practice*. 1995. # 11. P. 67–74.
20. Berkovich E., Israel R., Zender J. The design of bankruptcy law: A case for management bias in bankruptcy reorganizations // *Journal of Financial and Quantitative Analysis*. 1998. № 33. P. 441–464.
21. Bolton P., Scharfstein D. Optimal debt structure and the number of creditors // *Journal of Political Economy*. 1996. № 104. P. 1–25.
22. Степанов В. В. Несостоятельность (банкротство) в России, Франции, Англии, Германии. М.: Статут, 1999. 204 с.
23. Телюкина М. В. Основы конкурсного права. М.: Волтерс Клувер, 2004. 560 с.
24. Оболенский А. А. Правовое регулирование предупреждения банкротства банков в России и США как механизм обеспечения устойчивости банковской системы: сравн.-правовое исслед. : автореф. дис. ... канд. юрид. наук. М., 2005. 26 с.
25. Банки вернули кризис (30.12.2010) // Газета.ru [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.gazeta.ru/financial/2010/12/30/3482850.shtml> (дата обращения: 01.12.2011).
26. Еще 6 банков США стали банкротами. Что ждет доллар? // Биржевой лидер [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.profi-forex.org/news/entry1008055169.html> (дата обращения: 01.12.2011).
27. О несостоятельности (банкротстве) : федер. закон от 08.01.1998 № 6-ФЗ (ред. от 21.03.2002, с изм. от 01.10.2002) // Собрание законодательства РФ. 1998. № 2. Ст. 222.
28. Кавелина Н. Ю. Комментарий к Федеральному закону от 25 февраля 1999 г. № 40-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве) кредитных организаций» (постатейный) [Электронный ресурс]. Режим доступа: СПС «Гарант», 2011.
29. Гражданский кодекс России. Проблемы. Теория. Практика / отв. ред. А. Л. Маковский. М., 1998. 480 с.
30. Словарь бизнес-терминов [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://dic.academic.ru/> (дата обращения: 01.12.2011).
31. Гончаров А. И. Предупреждение банкротства коммерческой организации по законодательству Российской Федерации: методология и механизмы реализации : автореф. дис. ... д-ра юрид. наук. Ростов н/Д, 2006. 48 с.
32. Анализ платежеспособности организации [Электронный ресурс] // Интернет-ресурс для бухгалтеров. Режим доступа: <http://www.buh.ru/document-643> (дата обращения: 01.12.2011).
33. Михайленко И. С. Правовые проблемы предупреждения банкротства кредитных организаций // Черные дыры в российском законодательстве. 2002. № 3. С. 30–37.
34. Тавасиев А. М. Основы банковского дела : учеб. пособие для вузов. М.: Маркет ДС, 2006. 568 с.
35. Гузнов А. Г. Применение Банком России мер принуждения к кредитным организациям: правовые аспекты // Деньги и кредит. 2005. № 12. С. 30–40.
36. О порядке регулирования отношений, связанных с осуществлением мер по предупреждению несостоятельности (банкротства) кредитных организаций : инструкция Банка России от 11.11.2005 № 126-И (ред. от 30.11.2009) // Вестник Банка России. 21.12.2005. № 68.
37. Положение о реорганизации кредитных организаций в форме слияния и присоединения (утв. Банком России 04.06.2003 № 230-П) (ред. от 09.06.2010) // Вестник Банка России. 2003. 16 июля. № 39.
38. Положение о методике определения собственных средств (капитала) кредитных организаций (утв. Банком России 10.02.2003 № 215-П) (ред. от 11.11.2009) // Вестник Банка России. 2003. 20 марта. № 15.
39. Юлова Е. С. Правовое регулирование несостоятельности (банкротства) кредитных организаций : автореф. дис. ... канд. юрид. наук. М., 2004. 26 с.
40. Комолов А. Л. Правовое регулирование предупреждения банкротства кредитных организаций : автореф. дис. ... канд. юрид. наук. М., 2011. 23 с.

REFERENCES

1. Efimova L. G. Bank law. Vol. 1: Bank system in the Russian Federation. M.: Statute. 2010. 404 p.
2. Shershenevitch G. F. The course of the trade law. Vol. IV: Trade process. Bidding process. M.: Statute, 2003. 550 p.
3. Tosnyan G. A. Bank business and bank legislation in Russia: experience, problems, prospects. M.: Academy of people's economy under the Government of the Russian Federation; Delo Ltd., 1995. 304 p.
4. On the Central bank of the Russian Federation (bank of Russia) : federal law dated 02.12.1990 # 394-1 (revision as of 21.03.2002) // Collection of the RF legislation. 1995. # 18. Article 1593.
5. On the banks and bank activity : federal law dated 02.12.1990 # 395-1 (revisions as of 21.11.2011) // Collection of RF legislation. 1996. # 6. Article 492.
6. Tosnyan G. A., Vikulin A. Yu., Ekmalyan A. M. Bank law in the Russian Federation. General part: textbook / ed. by B. N. Topornin. M.: Yurist, 1999. 448 p.
7. Efimova L. G. Content and structure of ban system of the Russian Federation // *Bank law*. 2007. # 2. P. 31–39.
8. Alekseyeva D. G., Pykhtin S. V., Khomenko E. G. Bank law: textbook. 3 ed., revised and amended. M.: Yurist. 2007. 590 p.

9. Provision regarding the rules of arrangement of cash money turnover in the Russian Federation dated 05.01.1998 # 14-П (revision as of 31.10.2002) (approved by the Board of directors of the Bank of Russia on 19.12.1997, meeting minutes #47) // Bulletin of the Bank of Russia. 1998. January 14. # 1.
10. On the limit size of cash payments and spending of cash money received by the cashier desk of the legal entity or the private entrepreneur: direction of the Bank of Russia dated 20.06.2007 # 1843-Y (revision as of 28.04.2008) // Bulletin of the Bank of Russia. 2007. July 11. # 39.
11. Golikov E., Demytyev S. Deposits of individuals impede bank system // Personal finances of RBK [Electronic resource]. Access mode: <http://lf.rbc.ru/news/deposit/2010/09/27/144177.shtml> (date of viewing: 01.12.2011).
12. The World Bank in Russia. Report about the Russia economics [Electronic resource]. Access mode: <http://siteresources.worldbank.org/INTRUSSIANFEDERATION/Resources/rer18rus.pdf> (date of viewing: 01.12.2011).
13. Pylayev I. Central Bank has saved ten large banks from bankruptcy September 23, 2011 // Personal finances of RBK [Electronic resource]. Access mode: <http://lf.rbc.ru/news/other/2011/09/23/194825.shtml> (date of viewing: 01.12.2011).
14. On insolvency (bankruptcy): federal law dated 26.10.2002 # 127-FZ (revision as of 06.12.2011) // Collection of the RF legislation. 2002. # 43. Article 4190.
15. On insolvency (bankruptcy) of credit agencies: federal law dated 25.02.1999 # 40-FZ (revision as of 07.02.2011, revised on 21.11.2011) // Collection of the RF legislation. 1999. # 9. Article 1097.
16. Mikhailenko I. S. Legal issues of prevention of bankruptcy of credit agencies: abstract of dissertation of the candidate of law. M., 2001. 23 p.
17. On additional measures for strengthening of stability of the bank system for the period till December 31, 2011: Federal law dated 27.10.2008 # 175-FZ (revision as of 03.12.2011) // Collection of the RF legislation. 2008. # 44. Article 4981.
18. On the Central Bank of the Russian Federation (Bank of Russia): federal law dated 10.07.2002 # 86-FZ (revision as of 19.10.2011, revised on 21.11.2011) // Collection of the RF legislation. 2002. # 28. Article 2790.
19. Aghion P., Hart O., Moore J. Insolvency reform in the UK: A revised proposal // *Insolvency Law and Practice*. 1995. # 11. P. 67–74.
20. Berkovich E., Israel R., Zender J. The design of bankruptcy law: A case for management bias in bankruptcy reorganizations // *Journal of Financial and Quantitative Analysis*. 1998. # 33. P. 441–464.
21. Bolton P., Scharfstein D. Optimal debt structure and the number of creditors // *Journal of Political Economy*. 1996. № 104. P. 1–25.
22. Stepanov V. V. Insolvency (bankruptcy) in Russia, France, England, Germany. M.: Statute, 1999. 204 p.
23. Telyukin M. V. Fundamentals of the bidding law. M.: Walters Cloover, 2004. 560 p.
24. Obolensky A. A. Legal regulation of bankruptcy prevention of banks in Russia and the USA as a tool of providing stability of bank system: comparative-legal examination: abstract of dissertation of the candidate of law. M., 2005. 26 p.
25. Banks have returned crisis (30.12.2010) // *Gazeta.ru* [Electronic resource]. Access mode: <http://www.gazeta.ru/financial/2010/12/30/3482850.shtml> (date of viewing: 01.12.2011).
26. 6 more US banks have become bankrupt. What is expected for the dollar? // *Exchange leader* [Electronic resource]. Access mode: <http://www.profi-forex.org/news/entry1008055169.html> (date of viewing: 01.12.2011).
27. On insolvency (bankruptcy): federal law dated 08.01.1998 # 6-FZ (revision as of 21.03.2002, revised on 01.10.2002) // Collection of the RF legislation. 1998. # 2. Article 222.
28. Kavelina N. Yu. Comments to the Federal law dated February 25, 1999 # 40-FZ On Insolvency (bankruptcy) of credit agencies (per article) [Electronic resource]. Access mode: SPS Garant, 2011.
29. Civil Code of Russia. Problems. Theory. Practice / editor-in-chief A. L. Makovsky. M., 1998. 480 p.
30. Dictionary of business terms [Electronic resource] // Access mode: <http://dic.academic.ru/> (date of viewing: 01.12.2011).
31. Gincharov A. I. Prevention of bankruptcy of commercial company in accordance with the RF legislation: methodology and mechanisms of implementation: abstract of dissertation of the doctor of law. Rostov-on-Don, 2006. 48 p.
32. Analysis of solvency of companies [Electronic resource] // Internet resource for accountants. Access mode: <http://www.buh.ru/document-643> (date of viewing: 01.12.2011).
33. Mikhailenko I. S. Legal issues of prevention of bankruptcy of credit agencies // *Black holes in the Russian legislation*. 2002. # 3. P. 30–37.
34. Tavasiyev A. M. Fundamentals of bank business: textbook. M.: Market DS, 2006. 568 p.
35. Guznov A. G. Application of the Bank of Russia of the measures of compulsion to the credit agencies: legal aspects // *Money and credit*. 2005. # 12. P. 30–40.
36. On the procedure of regulation of relations connected with implementation of the measures for prevention of insolvency (bankruptcy) of credit agencies: instruction of the Bank of Russia dated 11.11.2005 # 126-I (revision as of 30.11.2009) // Bulletin of the Bank of Russia. 2005. Dec. 21. # 68.
37. Provision regarding rearrangement of credit agencies in the form of merging and joining (approved by the Bank of Russia on 04.06.2003 # 230-P) (revision as of 09.06.2010) // Bulletin of the Bank of Russia. 2003. July 16. № 39.
38. Provision regarding the method of determination of the own money (capital) of credit agencies (approved by the Bank of Russia on 10.02.2003 # 215-P) (revision as of 11.11.2009) // Bulletin of the Bank of Russia. 2003. March 20. # 15.
39. Yulova E. S. Legal regulation of insolvency (bankruptcy) of credit agencies: abstract of dissertation of the candidate of law. M., 2004. 26 p.
40. Komolov A. L. Legal regulation of credit agencies bankruptcy prevention: abstract of dissertation of the candidate of law. M., 2011. 23 p.

УДК 347.1
ББК 67.404

Деревянченко Олеся Александровна,
преподаватель кафедры гражданско-правовых дисциплин
Волгоградского филиала Российской академии
народного хозяйства и государственной службы,
г. Волгоград,
e-mail: airmonger@rambler.ru

ДОГОВОР ОБ ОКАЗАНИИ ВОЗМЕЗДНЫХ ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ КАК ПРАВОВАЯ ФОРМА ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НЕГОСУДАРСТВЕННОГО УЧРЕЖДЕНИЯ В СФЕРЕ ОБЩЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

CONTRACT ON PROVIDING OF REFUNDABLE GENERAL-EDUCATIONAL SERVICES AS A LEGAL FORM OF EDUCATIONAL ACTIVITY OF PRIVATE ESTABLISHMENT IN THE FIELD OF UNIVERSAL EDUCATION

Образовательная деятельность негосударственного учреждения в сфере общего образования с точки зрения гражданского права имеет правовую форму договора. Однако само понятие «договор» используется различными отраслями права. В связи с этим в юридической доктрине ведутся споры о правовой природе договора при оказании образовательных услуг. На основе анализа норм гражданского права, а также различных точек зрения в статье обосновывается гражданско-правовая природа договора об оказании возмездных общеобразовательных услуг. Утверждается, что такому договору присущи признаки гражданского правоотношения, такие как равенство сторон, автономия воли и имущественная самостоятельность. При этом аргументируется, что в сфере общего образования действует принцип «свободы договора» в пределах, установленных федеральным законодательством.

The educational activity of private establishment in the field of universal education has the legal form of the contract in terms of civil law. However, the concept of “contract” is used by the different branches of law. In this connection in a legal doctrine the debates are conducted about legal nature of contract at providing of educational services. The civil legal nature of contract on providing of refundable general-educational services is determined in the article on the basis of analysis of the civil law norms, as well as on different points of view. It is stated that such contract is inherent such features of the civil legal relations as the equality of the parties, the autonomy of the will and the property independence. At the same time it is specified that in the field of universal education the principle of “freedom of contract” operates within the limits set by the federal legislation.

Ключевые слова: образование, образовательная деятельность, правовая форма, образовательные услуги, договор об оказании возмездных общеобразовательных услуг, негосударственное общеобразовательное учреждение, обучающийся, гражданско-правовая природа договора, качество образования, принцип «свободы договора».

Keywords: education, educational activity, legal form, educational services, contract on providing of refundable general-educational services, private educational establishment, student, civil-law nature of contract, quality of education, principle of “freedom of agreement”.

Любые отношения, возникающие в обществе, должны быть облечены в определенную правовую форму с целью регулирования и защиты прав и законных интересов их участников. В зависимости от вида общественных отношений законодательство предоставляет различные правовые конструкции. Отношения в сфере общего образования не являются исключением. Однако образовательные отношения могут иметь разноотраслевой характер, а следовательно, и правовая форма образовательной деятельности будет отличаться. Поскольку негосударственное общеобразовательное учреждение оказывает только возмездные общеобразовательные услуги, то и единственной правовой формой является гражданско-правовой договор. Следует отметить, что договор (соглашение двух или нескольких лиц) как юридический факт является основанием возникновения не только гражданских правоотношений. В связи с чем необходимо рассмотреть такие особенности договора, которые регулируют отношения, возникающие при осуществлении образовательной деятельности в негосударственном общеобразовательном учреждении.

В. Э. Минаев считает, что «в отсутствие легально зафиксированной конструкции договора возмездного оказания образовательных услуг требуют глубокого теоретического осмысления вопросы правовой сущности отношений по возмездному оказанию образовательных услуг, выработки специального понятийного аппарата и закрепления его в законодательстве. Последствиями правовой неопределенности в регулировании указанных общественных отношений являются проблемы как теоретического, так и правоприменительного характера» [1, с. 56].

Вопрос определения правовой природы договора об оказании возмездных образовательных услуг вызывает множество споров и точек зрения. Наиболее распространенной из них та, что данный договор является гражданско-правовым и подпадает под режим главы 39 ГК РФ [2, с. 265–270; 3, с. 95; 4, с. 166; 5, с. 2; 6, с. 132; 7, с. 111; 8, с. 40–45]. Другие авторы [9, с. 47–48] категорически отвергают гражданско-правовой характер отношений между обучающимся и образовательным учреждением по оказанию возмездных образовательных услуг. Так, В. И. Шкатулла считает, что указанный договор регулирует педагогические отношения [10, с. 634], отношения между образовательным учреждением и обучающимся регулируются методом административного права, т. е. между ними устанавливаются отношения субординации. Аргументы против гражданско-правовой конструкции договора на оказание

возмездных образовательных услуг сводятся к следующему: «содержанием договора возмездного оказания услуг является совершение действий исполнителем по заданию заказчика, а заказчик обязуется оплатить услуги (ст. 779 ГК РФ), т. е. обязанность заказчика ограничивается лишь оплатой услуг. В договоре об образовании услуги исполнителя – образовательного учреждения или индивидуального педагога одновременно сопровождаются работой обучающегося по освоению образовательной программы» [11, с. 53–55; 12, с. 56].

При этом комментируя соответствующие нормы Закона РФ «Об образовании», автор предлагает отношения, складывающиеся между школой и обучающимися, подразделять на командно-административные и договорные, в которые стороны вступают как равноправные партнеры. Е. А. Суханов считает, что «если допустить существование договора на оказание возмездных образовательных услуг между обучающимся и образовательным учреждением, то это означает, во-первых, что на соответствующие отношения должен распространяться Закон РФ “О защите прав потребителей”, согласно которого клиент может требовать, в том числе, возмещение морального вреда; во-вторых, преподаватель, читающий лекцию, – уже всего лишь услугодатель; в-третьих, школьника-двоечника уже нельзя отчислить административным актом – приказом директора, потому что это будет односторонним расторжением гражданско-правового договора, т. е. образовательному учреждению придется в суде требовать расторжения договора, ссылаясь на его грубое нарушение другой стороной» [13, с. 62].

Как нам представляется, такие аргументы против гражданско-правовой природы договора об оказании возмездных общеобразовательных услуг безосновательны. «Цели приобретения образования у граждан разнообразны: получение начального образования, среднего полного образования (школьное образование), целостного представления о профессии (вузовское образование), мире, повышение культурного и духовного уровня, расширение кругозора и т. д. Получение образования с целью стать профессиональным предпринимателем не исключает вышеуказанные мотивации» [14]. И это доказывает, что за образованием граждане идут, руководствуясь в первую очередь личными интересами.

В настоящее время в теории и практике продолжает существовать точка зрения, согласно которой отношения сторон в связи с получением образования на возмездной основе находятся в сфере действия административного права. Следовательно, договор, заключаемый между участниками указанных отношений, относится к особому роду административного договора. Однако еще в середине 70-х гг. подвергалась критике доктрина, относящая договоры услуг к особой категории административного договора [15, с. 10–25]. Сторонники концепции административного договора, признавая неравенство сторон, характеризовали действия органов управления в административном договоре как обладающие одновременно чертами власти-подчинения и юридического равноправия. Вместе с тем профессор А. Запесоцкий до сих пор считает, что образование, осуществляемое по государственному образовательному стандарту, вообще не является услугой [16, с. 48].

Есть и радикальные точки зрения. Так, В. М. Сырых, рассматривая отношения по оказанию платных образовательных услуг в качестве педагогических, считает, что они «не регулируются ни гражданским, ни административным,

ни трудовым правом» [17, с. 120]. Гражданско-правовой характер платных образовательных услуг данный автор отрицает по следующим причинам: 1) в договоре на оказание образовательных услуг от заказчика требуется совершение ряда активных действий (посещение уроков, семинаров, выполнение учебного плана и т. д.), тогда как согласно ст. 779 ГК РФ от заказчика требуется лишь оплата за оказанные услуги; 2) обучающийся обязан подчиняться указаниям органа управления образовательным учреждением, претерпевать меры дисциплинарного взыскания, что не соответствует принципу равенства и независимости в гражданских отношениях; 3) договор на оказание платных образовательных услуг считается обязательным не с момента его заключения (ст. 425 ГК РФ), а с момента оплаты обучения; 4) прекращение образовательного правоотношения происходит не по правилам ст. 408 ГК РФ; 5) обучающийся лишен традиционного для гражданских правоотношений права оспаривать качество образования и взыскивать понесенные убытки.

С этим трудно согласиться, поскольку между обучающимся и образовательным учреждением после заключения договора и издания приказа о зачислении устанавливаются разнообразные отношения. Поэтому наличие отношений власти и подчинения не влияет на гражданско-правовой характер условий договора. Кроме того, согласно ст. 425 ГК РФ договор вступает в силу и становится обязательным для сторон с момента его заключения. А заключенным он считается с того момента, когда между сторонами достигнуто соглашение по всем существенным условиям договора. Здесь отношения носят более сложный характер, однако право обучающихся на оспаривание качества образовательных услуг непосредственно вытекает из общих норм ГК РФ (ст. 11, 12, 15 ГК РФ) и норм главы 37 ГК РФ, которые в субсидиарном порядке применяются к договорам оказания возмездных услуг. Таким образом, строящиеся на началах экономического и юридического равенства участников имущественные отношения в сфере возмездного оказания образовательных услуг опосредуются договором, носящим гражданско-правовой характер.

Во взаимоотношения с общеобразовательными учреждениями граждане вступают на строго добровольных началах. Административному законодательству в данном случае отведена своеобразная роль в регулировании исследуемых отношений: нормативные акты органов управления, в частности Министерства образования Российской Федерации, закрепляют требования к правовому статусу образовательных учреждений – исполнителей по договору, правовые гарантии качества образования и иные вопросы, вытекающие из общественной значимости деятельности образовательных учреждений. Как считает Т. В. Жукова, административно-правовое регулирование должно создавать необходимые предпосылки для совершенствования гражданско-правового регулирования [18, с. 5–25].

Проанализировав признаки отношений, связанных с оказанием общеобразовательных услуг на возмездной основе, мы видим, что отношения, возникающие при осуществлении образовательной деятельности в негосударственном общеобразовательном учреждении, обладают равенством, автономией воли и имущественной самостоятельностью. Как указывает В. Э. Минаев, при осуществлении деятельности по возмездному предоставлению образовательной услуги стороны руководствуются принципами свободы договора, юридического равенства сто-

рон, правом на защиту методами гражданско-правового характера в случае нарушения их законных прав и интересов; ответственность за нарушение обязательств носит также гражданско-правовой характер [1, с. 63]. Этой же позиции придерживается А. В. Кудряшов. В своем исследовании он указывает, что данному договору действительно присущи основные принципы гражданско-правового регулирования: свобода волеизъявления и равенство сторон (стороны свободны в установлении своих прав и обязанностей, а также в определении любых не противоречащих законодательству условий договора); имущественная самостоятельность участников; обеспечение восстановления нарушенных прав каждой стороны, их судебная защита (ст. 2, 45 Конституции РФ и п. 1 ст. 11 ГК РФ). Процесс определения условий договора оказания образовательных услуг и порядок его заключения, как правило, соответству-

ют положениям договора присоединения (ст. 428 ГК РФ), права могут быть ограничены на основании федерального закона и только в той мере, в какой это необходимо в целях защиты основ конституционного строя, нравственности, здоровья, прав и законных интересов других лиц, обеспечения обороны страны и безопасности государства (п. 3 ст. 55 Конституции РФ и п. 3 ст. 1 ГК РФ) [19].

На наш взгляд, договор об оказании возмездных общеобразовательных услуг как правовая форма образовательной деятельности негосударственного общеобразовательного учреждения является гражданско-правовым договором. Принцип «свободы договора» при оказании возмездных общеобразовательных услуг действует постольку, поскольку он не ограничен нормами публичного права в сфере общего образования.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Минаев В. Э. Договор возмездного оказания образовательных услуг: проблемы теории и практики : дис. ... канд. юрид. наук. М., 2008.
2. Волчанская Л. М. Договор возмездного оказания образовательных услуг: правовое регулирование, понятие и содержание // Правоведение. 2002. № 3 (242). С. 265–270.
3. Фролова Т. О. Правовое регулирование способов получения высшего профессионального образования в государственном образовательном учреждении // Право и образование. 2003. № 5. С. 90–97.
4. Шегай И. В. Государственный контроль за соблюдением законодательства о защите прав потребителей при оказании платных образовательных услуг // Проблемы и перспективы законодательства об образовании и его кодификация : материалы VI Междунар. науч.-практ. конф. Москва, 11–12 октября 2001 года / отв. ред. А. Я. Капустин, В. В. Еремян. М.: Изд-во РУДН, 2002. С. 35–40.
5. Жукова Т. В. Проблемы договорного регулирования возмездного оказания образовательных услуг // Юрист. 2003. № 8. С. 9–18.
6. Куров С. В. О правовой природе договора платного образования // Право и образование. 2002. № 3; С. 130–138.
7. Уханов О. А. Я не заказывал отчисление из вуза! (О праве обучаемых, оплачивающих предоставляемые образовательные услуги, продолжать свое обучение независимо от результата проверки их знаний) // Право и образование. 2002. № 2. С. 109–113.
8. Козлова Н. В. Договор возмездного оказания правовых услуг // Законодательство. 2002. № 3. С. 40–45.
9. Пасешникова Л. А. Образовательные правоотношения: соотношение ГК РФ и специального законодательства // Тезисы VI Междунар. науч.-практ. конф. «Проблемы и перспективы законодательства об образовании и его кодификации». М.: Изд-во РУДН, 2001. С. 47–48.
10. Комментарий к Закону Российской Федерации «Об образовании» (постатейный) / под ред. В. И. Шкатуллы. М.: Юристъ, 2001.
11. Шкатулла В. И. Договор об образовании: значение и содержание // Журнал российского права. 2000. № 10. С. 53–55.
12. Шкатулла В. И. Образовательное право : учебник для вузов. М.: НОРМА Инфра-М, 2001.
13. Суханов Е. А. Осторожно: гражданско-правовые конструкции // Законодательство. 2003. № 9. С. 60–65.
14. Кванина В. В. Гражданско-правовое регулирование отношений в сфере высшего профессионального образования. М.: Готика, 2005.
15. Кабалкин А. Ю. Проблемы гражданско-правового регулирования отношений в сфере обслуживания: автореф. дис. ... д-ра юрид. наук. М., 1975.
16. Запесоцкий А. Какого человека должна сформировать сегодня система образования? // Высшее образование в России. 2003. № 3.
17. Сырых В. М. Образовательное право как отрасль российского права. М.: Исслед. центр проблем качества подготовки специалистов, 2000.
18. Жукова Т. В. Договор возмездного оказания образовательных услуг : дис. ... канд. юрид. наук. М., 2004.
19. Кудряшов А. В. Гражданско-правовые отношения в сфере образовательных услуг : дис. ... канд. юрид. наук. М., 2008.

REFERENCES

1. Minayev V. E. Agreement on providing of refundable educational services: issues of the theory and practice: dissertation of the candidate of law. M., 2008.
2. Volchanskaya L. M. Agreement on providing educational services: legal regulation, definition and content // Pravovedeniye. 2002. # 3 (242). P. 265–270.
3. Frolova T. O. Legal regulation of the methods of getting higher professional training at the state educational institution // Law and education. 2003. # 5. P. 90–97.

4. Shegay I. V. State control of observation of legislation on protection of the consumers rights when rendering refundable educational services // Issues and prospects of legislation on education and its codification: materials of VI International scientific and practical conference. Moscow, October 11–12, 2001 / editor-in-chief A. Ya. Kapistin, V. V. Eremyan. M.: Publishing house of RUDN, 2002. P. 34–40.

5. Zhukova T. V. Issues of agreement regulation of refundable educational services // Yurist. 2003. # 8. P. 9–18.

6. Kurov S. V. On the legal nature of the agreement on the payable education // Law and education. 2002. # 3. P. 130–138.

7. Ukhanov O. A. I have not ordered dismissal from the university! (On the right of students, who pay for the rendered educational services to continue their training regardless of the results of their knowledge verification) // Law and education. 2002. # 2. P. 109–113.

8. Kozlova N. V. Agreement on providing of refundable legal services // Legislation. 2002. # 3. P. 40–45.

9. Paseshnikova L. A. Educational relations: ratio of the RF Civil Code and special legislation // Thesis of VI International scientific-practical conference Issues and prospects of legislation on education and its codification. M.: Publishing house of RUDN, 2001. P. 47–48.

10. Comments to the Law of the Russian Federation “On education” (article-by-article) / ed. by V. I. Shkatula. M.: Yurist, 2001.

11. Shkatula V. I. Agreement on education: meaning and content // Journal of the Russian law. 2000. # 10. P. 53–55.

12. Shkatulla V. I. Educational law: textbook for high school. M.: NORMA Infra-M, 2001.

13. Sukhanov E. A. Be careful: civil-legal structures // Legislation. 2003. # 9. P. 60–65.

14. Kvanina V. V. Civil-legal regulation of relations in the area of higher professional education. M.: Gotika, 2005.

15. Kabalkin A. Yu. Issues of the civil-legal regulation of relations in the area of services: abstract of dissertation of the doctor of law. Moscow, 1975.

16. Zapesotsky A. What person shall be formed by the current educational system? // Higher education in Russia. 2003. # 3.

17. Syrykh V. M. Educational law as the branch of the Russian law. M.: Research center for the issues of specialist straining quality, 2000.

18. Zhukova T. V. Agreement on providing of refundable educational services: dissertation of the candidate of law. M., 2004.

19. Kudryashov A. V. Civil-legal relations in the field of educational services: dissertation of the candidate of law. M., 2008.

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. ОТКРЫТАЯ АУДИТОРИЯ



***ОБЩЕНИЕ – ЭТО ЧЕЛОВЕЧЕСКАЯ КУЛЬТУРА.
ОБМЕН ЗНАНИЯМИ – ЭТО НАШЕ ПИТАНИЕ.***

Alison Tucker



Приглашаем на сайт научного журнала:

<http://vestnik.volbi.ru>

Все вопросы

по e-mail: meon_nauka@mail.ru

УДК 336.71.078.3

ББК 65.262.101

Гончарова Марина Вячеславовна,

д-р экон. наук,
проф. каф. экономики и финансов предприятий
Волгоградского государственного технического университета,
г. Волгоград,
e-mail: goncharova.sofia@gmail.com;

Гончаров Александр Иванович,

д-р экон. наук, д-р юрид. наук,
проф. каф. экономики и финансов предприятий
Волгоградского государственного технического университета,
г. Волгоград,
e-mail: goncharova.sofia@gmail.com

НАСЕЛЕНИЕ И БАНКИ: ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ГАРАНТИИ ПО ВКЛАДАМ НАСЕЛЕНИЯ¹

POPULATION AND BANKS: THE STATE GUARANTEES FOR THE POPULATION DEPOSITS²

Система страхования вкладов – это механизм страхования и обеспечения гарантий сохранности и возвратности вкладов физических лиц. Целями организации обязательного страхования вкладов являются обеспечение стабильного экономического роста экономики, стимулирование инвестиционного процесса, повышение привлекательности банковских услуг для населения и доверия к российским коммерческим банкам. Деятельность государственной корпорации «Агентство по страхованию вкладов» отвечает интересам населения, защищая их законные права и финансовые интересы банков и государства, укрепляя доверие к банковской системе России и стимулируя привлечение сбережений населения в банковскую систему страны с целью их последующей трансформации в инвестиционные ресурсы развития экономики России.

The system of insurance of deposits is a mechanism of insurance and facilitation of guarantees of safety and paying back of deposits of individuals. The purposes of establishing of obligatory insurance of deposits is the provision of stable economic growth of economics, stimulation of investment process, increase of appeal of the bank services for population, and increase of trust to the Russian commercial banks. Activity of the state corporation Agency on insurance of deposits is equitable to interests of the population, protecting the legitimate rights of population and financial interests of the banks and the state, strengthening trust to the bank system of Russia and stimulating attraction of savings of the population into the bank system of the country for the purpose of their subsequent transformation into the investment resources for development of the Russian economy.

Ключевые слова: система страхования вкладов, гарантия, страховое возмещение, страховые взносы, вклады, инвестиции, компенсация, диверсификация, коммерческий банк, государство.

Keywords: system of insurance of deposits, guarantee, insurance compensation, insurance payments, deposits, investments, compensation, diversification, commercial bank, state.

Сущность банковской деятельности [1–3] – привлечение свободных денежных ресурсов населения и хозяйствующих субъектов с последующим их размещением на возвратной и платной основе. Как было отмечено ранее [3], основную долю привлеченных коммерческим банком средств составляют вклады населения («до востребования» и срочные). Так как коммерческие банки в основном оперируют чужими денежными средствами, большое значение приобретает система государственных гарантий сохранности и возвратности этих вкладов. Таким механизмом защиты денежных средств вкладчиков коммерческих банков является система страхования вкладов (ССВ).

Для этих целей в 2004 г. на основании Федерального закона «О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации» № 177-ФЗ от 23.12.2003 г. в России была создана государственная корпорация «Агентство по страхованию вкладов». Сущность деятельности Агентства заключается в организации возмещения вкладчикам из специально созданного фонда их банковских вкладов в случаях прекращения, по тем или иным причинам, деятельности кредитной организации. Данный механизм позволяет клиентам банка-банкрота гарантированно получить внесенные в этот банк денежные средства.

Выплату вкладчикам возмещения по вкладам Агентство осуществляет при наступлении страхового случая, которым является «отзыв у банка – участника ССВ лицензии Банка России на осуществление банковских операций либо введение Банком России моратория на удовлетворение требований кредиторов банка» [4]. Причем страховой случай считается наступившим со дня отзыва у банка лицензии Банка России или со дня введения моратория на удовлетво-

¹ Продолжение... Начало: Гончарова М. В., Гончаров А. И. Население и банки: происхождение, сущность и функции кредитной организации // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 2 (15). С. 280–282; Население и банки: классификация коммерческих банков и их организационная структура // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 3 (16). С. 284–287; Население и банки: виды банковских операций // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 4 (17). С. 282–286.

² Continuation... Beginning: Goncharova M. V., Goncharov A. I. Population and banks: origin, essence and functions of the credit agency // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2011. # 2 (15). P. 280–282; Population and banks: classification of commercial banks and their organizational structure // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2011. # 3 (16). С. 284–287; Population and banks: types of bank transactions. // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2011. # 4 (17). С. 282–286.

рение требований кредиторов банка, а выплаты вкладчикам начинаются не позднее 14 дней после наступления страхового случая. Выплаты вкладчикам могут производиться как через Агентство по страхованию вкладов, так и через уполномоченные Агентством банки или через Почту России. Порядок организации выплат определяется для каждого отдельного страхового случая.

Следует отметить, что опыт гарантирования банковских вкладов существует во многих развитых странах мира и демонстрирует высокую эффективность в решении как социальных, так и макроэкономических задач. Система страхования вкладов действует в США, Европе, Японии, а также странах ближнего зарубежья – в Украине, Казахстане, Армении. Это позволяет предотвратить массовый отток вкладов из коммерческих банков в кризисных ситуациях и панику среди вкладчиков, не подвергая тем самым опасности стабильность банковской системы страны. Кроме того, применение данного механизма позволяет повысить доверие населения к кредитным организациям и банковской системе в целом.

Система страхования вкладов строится на основе следующих принципов:

1) обязательного участия банков в системе страхования вкладов;

2) сокращения рисков наступления неблагоприятных последствий для вкладчиков в случае неисполнения банками своих обязательств;

3) прозрачности деятельности системы страхования вкладов;

4) накопительного характера формирования фонда обязательного страхования вкладов за счет регулярных страховых взносов банков – участников системы страхования вкладов.

В России участие в системе страхования вкладов носит обязательный характер для всех банков, привлекающих денежные средства физических лиц. Страхованию подлежат денежные средства физических лиц, внесенные во вклады и на счета в банках, зарегистрированных на территории Российской Федерации вне зависимости от их организационно-правовой формы. Вклады считаются застрахованными со дня включения банка в реестр банков – участников системы обязательного страхования вкладов. В настоящее время участниками системы страхования вкладов являются 909 банков [5]. Количество российских банков, вошедших в систему страхования вкладов, представлено в табл. 1.

Таблица 1

Динамика состава банков — участников ССВ

Годы	Включено в состав участников	Исключено из реестра банков	Число банков в ССВ на конец года	Страховые случаи в течение года
2004	381	0	381	0
2005	562	12	931	1
2006	10	7	934	9
2007	7	7	934	15
2008	13	10	937	27
2009	7	19	925	31
2010	7	23	909	16

Примечание: составлено по данным Годового отчета Агентства по страхованию вкладов за 2010 г.

Следует отметить, что максимальная сумма страхового возмещения изменялась несколько раз с момента образования системы страхования вкладов. Так, с 2006 г. сумма страхового возмещения составляла 100 тыс. руб., затем была увеличена до 190 тыс. руб. С 01.10.2008 максимальное возмещение составляло уже 400 тыс. руб. На сегодняшний день максимально возможная сумма компенсации составляет 700 000 руб. по всем вкладам и счетам клиента в одном банке.

Вклады, находящиеся в разных банках, страхуются независимо друг от друга. Таким образом, если частное лицо имеет несколько вкладов в разных коммерческих банках в пределах обозначенной суммы (700 тыс. руб.), то при наступлении страхового случая все денежные вложения ему будут возвращены. Следовательно, наличие и функционирование системы страхования вкладов в случае диверсификации вложений по разным банкам позволяет минимизировать риски потери денежных средств физических лиц. Но даже если сумма вклада превышает размер установленных гарантий, у вкладчика остается право на получение полного возмещения в ходе проведения конкурсного производства как кредитора первой очереди.

Однако есть отдельные исключения. Так, не подлежат страховому возмещению:

– средства на счетах физических лиц – предпринимателей без образования юридического лица, если они от-

крыты ими для осуществления предпринимательской деятельности;

– вклады на предъявителя;

– средства, переданные банкам в доверительное управление;

– вклады в зарубежных филиалах российских банков.

Для того чтобы обеспечить нормальное и эффективное функционирование системы страхования вкладов, Агентство занимается ведением реестра банков – участников системы страхования вкладов, контролирует формирование фонда страхования вкладов, в том числе за счет взносов банков, а также управляет средствами сформированного фонда страхования вкладов. Кроме того, на Агентство возложены функции корпоративного конкурсного управления несостоятельными банками, а с 2008 г., в связи с принятием Федерального закона «О дополнительных мерах для укрепления стабильности банковской системы в период до 31 декабря 2011 года» № 175-ФЗ Агентство наделено еще и функциями по финансовому оздоровлению банков (закон прекратил свое действие с 1 января 2012 г.).

Основными источниками формирования Фонда являются имущественный взнос государства (7,9 млрд руб.), страховые взносы банков и доходы от инвестирования средств Фонда. Финансовой основой системы является Фонд обязательного страхования вкладов, размер которого по состоянию на 01.01.2011 составил 130,8 млрд руб. [5].

Структура Фонда обязательного страхования вкладов на 01.01.2011 г.

Источники	Сумма, млрд руб.	Доля, %
Капитализированная прибыль	17,6	13
Имущественный взнос Российской Федерации	7,9	6
Взносы банков	105,3	81
Итого	130,8	100

Примечание: составлено по данным Годового отчета Агентства по страхованию вкладов за 2010 г.

Страховые взносы, ставка которых устанавливается Агентством, банками уплачиваются ежеквартально, она не может превышать 0,15 % средней величины вкладов за квартал. Вкладчику не требуется заключать отдельный договор на страхование своего вклада, вклад считается застрахованным в силу закона. Агентство по страхованию вкладов при наступлении страхового случая возвращает вкладчику сумму его вложений с процентами, становясь кредитором банка, и в дальнейшем Агентство выясняет отношения с банком по возврату задолженности как приобретенного финансового требования к этому банку.

Возмещение по вкладам выплачивается вкладчику – владельцу счета на основании заявления и документов, удостоверяющих его личность. Как уже упоминалось ранее, выплаты начинаются в течение 14 дней со дня наступления страхового случая (этот период необходим для получения от банка информации о вкладах и организации расчетов) и делятся до завершения ликвидации банка (как правило, до 2 лет). Выплата возмещения по вкладам может осуществляться как наличными деньгами, так и путем перевода денежных средств на счет в банке, который укажет вкладчик.

В целях защиты от инфляции и пополнения Фонда Агентство осуществляло размещение (инвестирование) временно свободных денежных средств на рынке на принципах возвратности, прибыльности и ликвидности.

Средства фонда страхования вкладов могут быть инвестированы:

- в государственные ценные бумаги Российской Федерации;
- депозиты и ценные бумаги Банка России;
- государственные ценные бумаги субъектов Российской Федерации, в облигации и акции российских эмитентов, а также в российские ипотечные ценные бумаги;
- паи (акции, доли) индексных инвестиционных фондов, размещающих денежные средства в государственные ценные бумаги иностранных государств, облигации и акции иных иностранных эмитентов;
- ценные бумаги экономически развитых иностранных государств.

Динамика доходов Фонда, аккумулируемого Агентством по страхованию вкладов, от размещения денежных средств представлена в табл. 3.

Таблица 3

Динамика доходов Фонда обязательного страхования вкладов, тыс. руб.

Наименование статей	2010 г.	2009 г.
1. Доходы от размещения (инвестирования) средств фонда обязательного страхования вкладов всего, в том числе:	13 410 418	15 242 957
1.1. Доходы от операций с ценными бумагами	29 042	1 638 085
1.2. Процентные доходы	9 351 895	5 772 975
1.3. Иные доходы	4 029 481	7 831 897
2. Доходы от размещения (инвестирования) средств Агентства, не являющихся Фондом обязательного страхования вкладов всего, в том числе:	12 880 992	23 483 165
2.1. Доходы от операций с ценными бумагами	15 968	284 735
2.2. Процентные доходы	12 162 795	22 839 519
2.3. Иные доходы	702 229	358 911
3. Прочие доходы	1 277 339	503 507
Итого доходов	27 568 749	39 229 629

Примечание: составлено по данным отчета о прибылях (убытках) Агентства по страхованию вкладов за 2010 г.

Размещая временно свободные денежные средства в различные финансовые инструменты и получая дополнительную прибыль, сравнимую с показателями иных участников рынка ценных бумаг, Агентство обеспечивает приращение денежных средств для своего финансового обеспечения и для страховых выплат. Кроме того, с целью обеспечения финансовой устойчивости системы страхования вкладов, Правительство России имеет право выделять Агентству средства из федерального бюджета в случае недостатка средств фонда для выплаты возмещений по вкладам.

Таким образом, система страхования вкладов позволяет обеспечить стабильный экономический рост отечествен-

ной экономики за счет мобилизации внутренних ресурсов и, прежде всего, за счет вовлечения сбережений населения в инвестиционный процесс, позволяя повысить привлекательность банковских услуг для населения, а также доверие к российским коммерческим банкам. Деятельность Агентства по страхованию вкладов отвечает не только интересам населения, но и самих банков и государства, защищая права и финансовые интересы вкладчиков и стимулируя привлечение сбережений населения в банковскую систему страны.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Гончарова М. В., Гончаров А. И. Население и банки: происхождение, сущность и функции кредитной организации // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 2 (15). С. 280–282.
2. Гончарова М. В., Гончаров А. И. Население и банки: классификация коммерческих банков и их организационная структура // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 3 (16). С. 284–287.
3. Гончарова М. В., Гончаров А. И. Население и банки: виды банковских операций // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 4 (17). С. 282–286.
4. О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации: федеральный закон от 23.12.2003 № 177-ФЗ (ред. от 11.07.2011) (с изм. и доп., вступающими в силу с 29.09.2011) // Собрание законодательства РФ. 2003. № 52 (ч. I). Ст. 5029.
5. Российская система страхования вкладов [Электронный ресурс] // Официальный сайт Государственной корпорации «Агентство по страхованию вкладов». Режим доступа: <http://www.asv.org.ru/insurance/> (дата обращения: 04.12.2011 г.).
6. Гончарова М. В., Гончаров А. И. Население и банки: происхождение, сущность и функции кредитной организации // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 2 (15). С. 280–282.
7. Гончарова М. В., Гончаров А. И. Население и банки: классификация коммерческих банков и их организационная структура // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 3 (16). С. 284–287.
8. Гончарова М. В., Гончаров А. И. Население и банки: виды банковских операций // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 4 (17). С. 282–286.

REFERENCES

1. Goncharova M. V., Goncharov A. I. Population and banks: origin, essence and functions of the credit agency // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2011. # 2 (15). P. 280–282.
2. Goncharova M. V., Goncharov A. I. Population and banks: classification of commercial banks and their organizational structure // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2011. # 3 (16). C. 284–287.
3. Goncharova M. V., Goncharov A. I. Population and banks: types of bank transactions // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2011. # 4 (17). P. 282–286.
4. On the insurance of deposits of individuals in the banks of the Russian Federation: federal law dated 23.12.2003 #117-FZ (revisions as of 11.07.2011) (revised and amended as of 29.09.2011) // Collection of the RF legislation. 2003. # 52 (part 1). Article 5029.
5. Russian system of deposits insurance [Electronic resource] // Official site of the State corporation Agency for deposits insurance. Access mode: <http://www.asv.org.ru/> (date of viewing: 04.12.2011).
6. Goncharova M. V., Goncharov A. I. Population and banks: origin, essence and functions of the credit agency // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2011. # 2 (15). P. 280–282.
7. Goncharova M. V., Goncharov A. I. Population and banks: classification of commercial banks and their organizational structure // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2011. # 3 (16). C. 284–287.
8. Goncharova M. V., Goncharov A. I. Population and banks: types of bank transactions. // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2011. # 4 (17). C. 282–286.

РОССИЙСКИЙ РЕГИОН: ПРИОБРЕТЕНИЕ И РЕАЛИЗАЦИЯ ПРАВ НА САДОВЫЕ, ДАЧНЫЕ, ОГОРОДНЫЕ ЗЕМЕЛЬНЫЕ УЧАСТКИ

УДК 349.41
ББК 67.407.12

Чикильдина Анна Юрьевна,
канд. юрид. наук, доцент каф. гражданского права
и процесса Волгоградского института бизнеса,
г. Волгоград,
e-mail: chikildinaanna@yandex.ru

ПРИОБРЕТЕНИЕ ПРАВА ЧАСТНОЙ СОБСТВЕННОСТИ НА САДОВЫЕ ЗЕМЕЛЬНЫЕ УЧАСТКИ: ОСНОВАНИЯ И ПРАКТИКА ИХ ПРИМЕНЕНИЯ¹

ОBTAINING OF THE PRIVATE PROPERTY RIGHT FOR THE GARDEN LAND PLOTS: THE BASES AND PRACTICE OF THEIR APPLICATION²

Содержится обзор оснований приобретения права частной собственности гражданами и садоводческими объединениями, рассматриваются правовые возможности и практические проблемы реализации порядка приобретения в частную собственность дачных, садовых и огородных земельных участков. Проанализированы особенности таких оснований приобретения права на земельный участок, как решения органов государственной власти и органов местного самоуправления, прямое указание закона, судебный акт, сделка. Выявлена специфика содержания договора купли-продажи и реализации наследственных прав на земельный участок. Большое внимание уделено анализу правоприменительной практики и особенно практическим проблемам, связанным с иском о признании права собственности на земельный участок.

The present article contains the review of the bases for obtaining the private property right by citizens and the gardening associations; the author has reviewed the legal possibilities and practical problems of implementation of the order of acquisition of the garden land plots for private ownership. Features of such bases of acquisition of the land plots as the decision of state authorities and local self-governments, direct instructions of the law, the court enactment, transaction have been analyzed. Specificity of the content of the agreement of purchasing and selling and implementation of the succession rights for the land plot have been revealed. The author has given great attention to the analysis law implementation practice and especially to the practical problems connected with the claim about recognition of the property right to the land plot.

Ключевые слова: право частной собственности, договор, судебный акт, иск о признании права собственности, земельный участок, юридическое лицо, физическое лицо, органы государственной власти, органы местного самоуправления, собственность.

Keywords: private property right, agreement, court enactment, claim about property right recognition, land plot, legal entity, individual, state authorities, local self-government authorities, property.

Право частной собственности на земельные участки, как и иные гражданские права и обязанности, возникает из оснований, предусмотренных законом и иными правовыми актами, а также из действий граждан и юридических лиц, которые хотя и не предусмотрены законом или такими актами, но в силу общих начал и смысла гражданского законодательства порождают гражданские права и обязанности. Садовый земельный участок с точки зрения гражданского законодательства является недвижимой вещью, объектом права собственности и иных прав, поэтому основания возникновения прав на земельные участки применяются в соответствии со ст. 8 и нормами главы 14 Гражданского кодекса РФ (далее – ГК РФ).

В научной литературе справедливо обращается внимание на тот факт, что «законодательство не содержит нормы, содержащей “системно” и “однозначно” прописанных оснований возникновения прав на земельные участки» [1, с. 38]. Вместе с тем ученые предпринимают попытки определить, что такое гражданско-правовые основания приобретения права частной собственности на земельные участки и классифицировать существующие из них.

Так, некоторые авторы полагают, что под гражданско-правовыми основаниями приобретения права частной собственности на земельные участки следует понимать предусмотренные гражданским и земельным законодательством юридические факты (фактические составы), с наступлением которых нормы права связывают возмездное приобретение или переоформление прав на земельные участки физических и юридических лиц и соответствующее их прекращение у публично-правовых образований [2, с. 55].

Разделяя данную позицию, рассмотрим правовые возможности и практические проблемы реализации порядка приобретения в частную собственность дачных, садовых и огородных земельных участков.

Решения органов государственной власти и органов местного самоуправления на данный момент являются наиболее распространенным основанием предоставления в собственность земельных участков садоводам, огородникам и дачникам, а также их садоводческим, огородническим и дачным некоммерческим объединениям. Специфика

¹ Продолжение ... Начало: Чикильдина А. Ю. Садовый, дачный, огородный участок: понятие и различия в правовом режиме // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 3 (16). С. 288–292; Вещные права на садовые земельные участки // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 17 (4). С. 287–292.

² Continuation... Beginning: Chikildina A. Yu. Garden, garden ground and vegetable garden areas: concept and differences in terms of legislation // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2011. # 3 (16) P. 288–292; Property rights for the garden land plots // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2011. # 17 (4) P. 287–292.

данного основания заключается в том, что предоставление в собственность участков указанным субъектам, которым такие земельные участки были предоставлены ранее из состава земель, находящихся в государственной или муниципальной собственности, осуществляется *без проведения торгов* за плату или бесплатно в случаях, установленных федеральными законами, законами субъектов РФ.

Вторая особенность порядка приобретения прав на участки в этом случае заключается в том, что законодательство устанавливает достаточно короткий срок, в течение которого соответствующий орган публичной власти должен принять решение о предоставлении участка в собственность либо об отказе в его предоставлении, – две недели. Как указывает О. М. Оглоблина, в этом случае порядок предоставления земельных участков, установленный ст. 30–34 Земельного кодекса РФ (далее – ЗК РФ) о предоставлении земельных участков для строительства и целей, не связанных со строительством, не применяется (п. 3 ст. 28 ЗК РФ). Предоставление земельного участка осуществляется по упрощенной схеме, исключая такие этапы, как выбор земельного участка и предварительное согласование мест размещения объекта [3].

Отдельные ученые считают, что орган публичной власти *обязан* принять решение о предоставлении в собственность такого земельного участка либо об отказе в его предоставлении [4]. Несмотря на несогласие с этой позицией органов власти, суды часто оказываются на стороне граждан и юридических лиц. В подтверждение приведем ряд примеров из судебной практики.

Так, при вынесении решения по одному из споров, связанного с обжалованием отказа в предоставлении земельного участка, суд указал, что «ссылка ответчика (Департамента имущественных отношений Администрации Краснодарского края) на то, что предоставление в собственность земельных участков является правом, а не обязанностью собственника, не может быть принята во внимание, поскольку исходя из смысла ст. 36 ЗК РФ указанное право принадлежит гражданам или юридическим лицам, имеющим в собственности и на других вещных правах здания, строения, сооружения, расположенные на земельном участке» [5]. Решение об отказе не исключается, однако оно должно быть мотивировано. Основанием для отказа является установленный федеральным законом запрет на предоставление участка в частную собственность. Земельные участки, изъятые из оборота, перечислены в ст. 27 ЗК РФ. Запрет на приватизацию земельных участков устанавливается также Федеральным законом от 21 декабря 2001 г. № 178-ФЗ «О приватизации государственного и муниципального имущества». Так, согласно п. 8 ст. 28 данному закону не подлежат приватизации земельные участки в составе земель лесного и водного фондов, особо охраняемых природных территорий и объектов; зараженные опасными веществами и подвергшиеся биогенному заражению; общего пользования; транспорта, предназначенные для обеспечения деятельности морских и речных портов, аэропортов, а также отведенные для их перспективного развития. Данный перечень не носит исчерпывающего характера. Следует отметить, что законодательство развивается по пути сокращения перечня земель, приватизация которых не допускается. Так, из перечня таких земель с течением времени были исключены земли сельскохозяйственного назначения, водоохранного и санитарно-защитного назначения.

Следующее основание приобретения права собственности – прямое указание закона. Это основание может быть

применимо, если граждане обладают садовыми, огородными или дачными земельными участками на праве пожизненного наследуемого владения или постоянного (бессрочного) пользования. Они вправе зарегистрировать права собственности на такие земельные участки в соответствии со ст. 25.2 Федерального закона от 21 июля 1997 г. № 122-ФЗ «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним». Принятие решений о предоставлении указанным гражданам в собственность таких земельных участков в этом случае не требуется.

Судебный акт как основание возникновения права собственности имеет свои особенности. Во-первых, судебный акт может явиться основанием в том случае, когда была произведена сделка, предусматривающая переход права собственности на участок другому лицу, но собственник, передающий свои права, уклоняется от государственной регистрации такого перехода права. В соответствии с п. 3 ст. 551 ГК РФ в случае, когда одна из сторон уклоняется от государственной регистрации перехода права собственности на недвижимость, суд вправе по требованию другой стороны, а в случаях, предусмотренных законодательством Российской Федерации об исполнительном производстве, также по требованию судебного пристава-исполнителя, вынести решение о государственной регистрации перехода права собственности. В ст. 17 Федерального закона от 21 июля 1997 г. № 122-ФЗ «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним» [6] среди оснований регистрации прав на недвижимое имущество названы судебные акты. Более того, в некоторых случаях субъекты, претендующие на право собственности в отношении участка, считают, что регистрация права собственности на основании судебного решения, устанавливающего право на недвижимость, обладает большей юридической надежностью, чем свидетельство о государственной регистрации права, выданное Росреестром.

Поскольку п. 8 ст. 12 Федерального закона от 21 июля 1997 г. «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним» предусматривает, что при несоответствии записей в Едином государственном реестре прав и в правоустанавливающем документе приоритет имеет правоустанавливающий документ, то даже при запросе выписки из ЕГРП не может быть полной уверенности в достоверности указанной в ней информации [7].

Кроме этого, сторона, необоснованно уклоняющаяся от государственной регистрации перехода права собственности, должна возместить другой стороне убытки, вызванные задержкой регистрации. В следующем гражданском деле данная норма закона находит свое применение.

А. Л. Бук приобрела у ответчицы земельный участок размером 637 м², расположенный в СНТ «Трудовые резервы» Среднеахтубинского района Волгоградской области по адресу ул. Грушевая, 66, вместе с блочным домиком, хозблоком и металлическим ограждением за 8 млн руб. Ответчице земельный участок принадлежал на основании свидетельства на право собственности на землю № 1092, выданного Комитетом по земельной реформе и земельным ресурсам 15 января 1993 г. на основании постановления Администрации Среднеахтубинского района Волгоградской области № 313 от 2 декабря 1992 г. На садовом участке расположены строения: садовый домик с мансардой и пристроем, баня, навес, калитка, ворота и забор. С 5 июля 1996 г. она постоянно пользуется и владеет садовым участком и строениями, расположенными на нем, однако при проведении межевания земельного участка ей было

разъяснено, что при совершении купли-продажи участка было нарушено действующее законодательство: сделка была совершена в простой письменной форме и не удостоверена нотариусом. Несоблюдение формы договора влечет его недействительность. Фактически сделка совершена, и она исполнила свои обязанности покупателя, но в соответствии с п. 2 ст. 165 ГК РФ не может удостоверить произведенную сделку купли-продажи из-за отсутствия ответчицы и невозможности исправить допущенные нарушения.

Поскольку договор купли-продажи исполнен, ответчик получил деньги полностью, и истица вступила во владение, пользование и управление приобретенным имуществом, суд считает, что исковые требования Юриной Л. В. о признании права собственности на земельный участок и строения обоснованны и подлежат удовлетворению.

Суд решил признать договор купли-продажи между Юриной Людмилой Владимировной и Бук Лидией Александровной земельного участка и строений, расположенных на нем, от 5 июля 1996 г. действительным, признать право собственности на земельный участок, расположенный по адресу: Волгоградская область, Среднеахтубинский район, СНТ «Трудовые резервы», ул. Грушевая 6б, площадью 637 м², кадастровый номер 34:28:1000675 [8].

Примечательно в материалах данного дела содержится судебное решение, резолютивная часть которого содержит указание на кадастровый номер земельного участка. Мы находим этот подход правильным и считаем, что он должен использоваться в дальнейшем остальными судами при формулировании резолютивной части судебных актов, и даже больше: в деле, где предметом спора выступают земельные участки, обязательно должно присутствовать указание не только на площадь, местоположение, но и кадастровый номер земельного участка, категория земель, в пределах которой он находится, а также вид его разрешенного использования.

Во-вторых, основанием возникновения права собственности на садовый участок может стать судебное решение о признании такого права за гражданином или садоводческим объединением. На практике споры о признании прав на земельные участки нередко связаны с тем, что гражданин был лишен возможности пользоваться земельным участком после исключения его из числа членов СНТ и передачи земельного участка другим лицам. Именно это мы видим, например, в деле по иску Преженцова А. Е., Преженцовой О. Н. к СНТ «Горнополянец» о признании права собственности на земельные участки.

Согласно членским книжкам садовода данные граждане пользовались спорными земельными участками с 1991 и 1992 г. В связи со сложившимися семейными обстоятельствами они не могли определенное время вносить установленные правлением СНТ «Горнополянец» взносы. 11.05.2008 г. правление СНТ «Горнополянец» приняло решение об исключении их из членов СНТ «Горнополянец». Согласно решению Городищенского районного суда Волгоградской области (дело № 2-153/2010) от 02.03.2010, собрание уполномоченных членов СНТ «Горнополянец» от 11.05.2008 в части исключения их из членов СНТ «Горнополянец» признано незаконным. В настоящее время Преженцовы не имеют возможности внести имеющуюся задолженность, т. к. председатель этому препятствует. Кроме того, спорные земельные участки переданы другим гражданам. Согласно Уставу СНТ «Горнополянец» и Федеральному закону от 15 апреля 1998 г. № 66-ФЗ «О садоводческих, огороднических и дачных некоммерческих объединениях

граждан» у правления СНТ «Горнополянец» не имеется полномочий по предоставлению и изъятию земельных участков, расположенных на территории СНТ «Горнополянец». Истцы просили суд признать за ними право собственности на земельные участки.

Однако в соответствии со ст. 8, 28 Федерального закона от 15 апреля 1998 г. № 66-ФЗ «О садоводческих, огороднических и дачных некоммерческих объединениях граждан»; чч. 1–3 ст. 209, ст. 217, ч. 2 ст. 218 ГК РФ, руководствуясь ст. 12, 67, 194–199 ГПК РФ, суд решил в удовлетворении исковых требований Преженцова А. Е., Преженцовой О. Н. отказать [9].

На наш взгляд, суд в данном случае справедливо отказал гражданам в удовлетворении исковых требований, поскольку истцы не представили документов на земельный участок. На деле кроме членских книжек у Преженцова А. Е., Преженцовой О. Н. нет других документов, свидетельствующих о том, что за ними числится данный участок, да и членские книжки не дают возможности определить, на каком вещном праве за ними закреплены земельные участки. Членская книжка сама по себе не является документом, удостоверяющим права на земельный участок, а только подтверждает правовой статус истцов как членов СНТ. И потому одно ее наличие не может стать основанием для признания права собственности на земельный участок. В материалах дела отсутствует кадастровый паспорт на земельный участок, истцам не выдавалось никаких правоустанавливающих документов, соответственно суд не может вынести решение в отношении неиндивидуализированного объекта права. Кроме того, истцы не обращались в органы исполнительной власти с заявлением о предоставлении земельного участка, и в качестве третьего лица в деле должна была быть привлечена Администрация Советского района г. Волгограда.

Обращение в суд с иском о признании права собственности на земельный участок может быть вызвано тем, что утрачены правоподтверждающие документы. В этом случае суду должны быть представлены правоустанавливающие документы, как, например, в следующем случае.

Петров В. В. обратился в суд с иском к Администрации Среднеахтубинского муниципального района Волгоградской области и СПК «Озерное» о признании права собственности на земельный участок в порядке наследования, указав, что 01.10.2008 умер его отец Петров В. В. 25 апреля 2009 г. он, как единственный наследник, принял наследство и получил свидетельство о праве на наследство по закону. В собственности Петрова В. В. был земельный участок в СПК «Озерное» Среднеахтубинского района Волгоградской области, однако в связи с отсутствием оригинала свидетельства о праве собственности на землю в выдаче свидетельства о праве на наследство по закону ему было отказано. В соответствии со ст. 1142, ч. 2 ст. 1152 ГК РФ, руководствуясь ст. 194–198 ГПК РФ, суд решил признать за Петровым В. В. право собственности в порядке наследования на земельный участок [10].

Кассационным определением по делу № 2-324/09 от 22 июля 2009 г. решение Краснослободского районного суда Волгоградской области от 22 июля 2009 г. оставлено без изменения, а кассационная жалоба председателя СПК «Озерное» Ломакина Г. И. без удовлетворения.

Наряду с вышерассмотренными основаниями возникновения права частной собственности на дачные, садовые, огородные участки, наиболее распространенными гражданско-правовыми основаниями являются *сделки*.

Договор купли-продажи дачного, садового, огородного участка является наиболее распространенной разновидностью гражданско-правового договора, используемого в данной сфере, в соответствии с которым одна сторона (продавец) обязуется передать в собственность другой стороне (покупателю) сформированный и не ограниченный в обороте земельный участок, целевое назначение и разрешенное использование которого допускает осуществление на нем предполагаемой деятельности, а покупатель обязуется своевременно внести оговоренную плату и принять его по передаточному акту. Существенным условием договора купли-продажи дачного, садового, огородного участка является предмет и цена договора, поэтому договор должен содержать данные, позволяющие определенно установить недвижимое имущество, подлежащее передаче покупателю по договору. К числу таких данных принято относить: кадастровый номер земельного участка, местоположение, площадь, целевое назначение, разрешенное использование, сведения о расположенной на нем недвижимости, об обременениях и ограничениях земельного участка. В п. 3 ст. 37 ЗК РФ указаны юридические последствия несоблюдения данного условия.

Сделки по купле-продаже земельного участка могут заключаться членами садоводческих, огороднических и дачных некоммерческих объединений граждан в отношении тех земельных участков, которые были им переданы в собственность после государственной регистрации садоводческого, огороднического, дачного объединения. Никаких предварительных согласований, уведомлений членами некоммерческого объединения при совершении сделки по купле-продаже земельного участка органов садоводческого, огороднического, дачного объединения законом не предусмотрено. Договор купли-продажи земельного участка заключается в письменной форме и считается заключенным с момента его подписания сторонами как единого документа. Показательно в этом плане следующее судебное дело.

К. обратилась в суд с иском к Е. – родственнику Л. о признании сделки купли-продажи садового земельного участка и строений действительной и признании права собственности на эти объекты. В июне 1999 г. между ней и Л. была достигнута договоренность о продаже земельного участка в садоводческом товариществе «Весна-2» с расположенными на нем строениями за 35 тыс. руб. и в августе 1999 г. – о передаче садового домика в собственность. К. выплачивала ежемесячно определенную сумму в счет оплаты дома по распискам, всего передала 25 тыс. руб., а оставшуюся сумму обязалась выплатить после заключения договора купли-продажи. Однако 21 июня 2000 г. после оформления всех документов она узнала о том, что 5 июня 2000 г. Л. умерла. 1 декабря 2000 г. истица обратилась в нотариальную контору и внесла причитающиеся с нее деньги на депозит нотариуса, в связи с чем обязательства с ее стороны выполнены в полном объеме. Решением мирового судьи судебного участка Тукаевского района Республики Татарстан от 13 ноября 2001 г. в удовлетворении требований отказано. Судебная коллегия по гражданским делам Верховного суда РФ 8 октября 2002 г. протест заместителя председателя Верховного суда РФ об отмене апелляционного решения и постановления президиума с оставлением в силе решения мирового судьи удовлетворила, поскольку норма ст. 30 Закона о садоводах установила, что собственники земельных участков в садоводческом товариществе могут эти участки продать, но в материалах

дела отсутствуют сведения о передаче земельного участка Л. в собственность К. [11].

В силу ст. 550 ГК РФ договор продажи недвижимости заключается в письменной форме путем составления одного документа, подписанного сторонами (п. 2 ст. 434). Несоблюдение формы договора продажи недвижимости влечет его недействительность. В соответствии со ст. 554 ГК РФ в договоре продажи недвижимости должны быть указаны данные, позволяющие определенно установить недвижимое имущество, подлежащее передаче покупателю по договору, в том числе данные, определяющие расположение недвижимости на соответствующем земельном участке либо в составе другого недвижимого имущества. При отсутствии этих сведений в договоре условие о недвижимом имуществе, подлежащем передаче, считается не согласованным сторонами, а соответствующий договор не считается заключенным.

Окончательному оформлению прав соответствует момент государственной регистрации, и в этом случае регистрации подлежит не сам договор, а переход права собственности к покупателю.

Наследование садовых, огородных и дачных земельных участков происходит по общим правилам, установленным ГК РФ, который предусматривает передачу земельного участка по наследству по закону или по завещанию. В отличие от предыдущих оснований приобретения права собственности, наследники могут безвозмездно приобрести право собственности на дачный, садовый, огородный земельный участок даже в случае, если наследодатель не оформил его в собственность или обладал участком на праве пожизненного наследуемого владения, а также в случае, если земельные участки были предоставлены без указания вида права либо когда вид права определить невозможно. Это стало возможно в результате принятия Федерального закона от 9 ноября 2007 г. «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросу оформления в упрощенном порядке прав наследников, а также иных граждан на земельные участки» [12], расширившего перечень прав граждан, обладающих земельными участками, предоставленных им до введения в действие ЗК РФ (то есть до 30 октября 2001 г.), для ведения личного подсобного, дачного хозяйства, огородничества, садоводства, индивидуального гаражного или индивидуального жилищного строительства на праве пожизненного наследуемого владения или постоянного бессрочного пользования.

В качестве вывода можно отметить, что, несмотря на то, что законодательством предусмотрен широкий перечень оснований приобретения прав на садовые и дачные участки, к числу наиболее распространенных оснований возникновения прав на садовые земельные участки относятся сделки, решения органов государственной власти и органов местного самоуправления и судебные акты, а на практике чаще всего основанием возникновения права собственности является не один, а несколько юридических фактов.

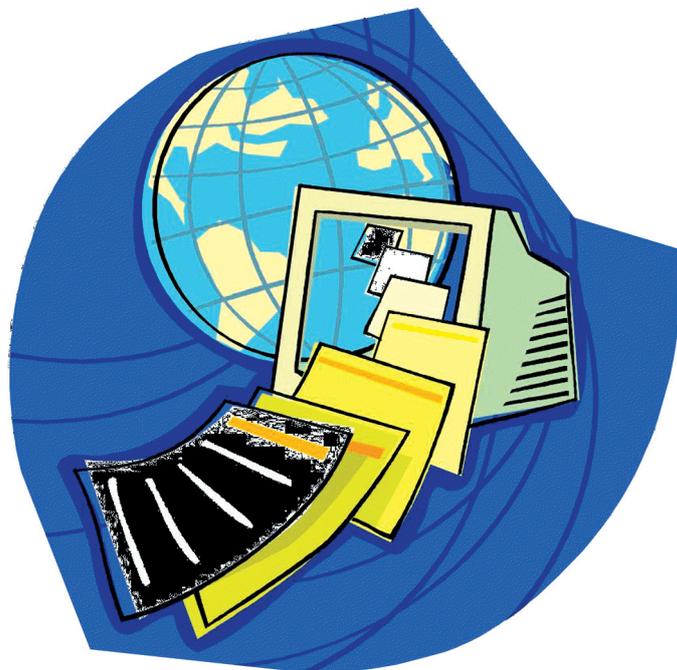
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Дмитриев А. В. Возникновение права собственности на землю в силу закона // Законодательство. 2005. № 6. С. 36–39.
2. Анисимов А. П., Дзагоев С. В., Кокоева Л. Г. Приобретение прав на земельные участки, находящиеся в публичной собственности: вопросы теории и практики. М.: Новый индекс, 2009. 231 с.
3. Оглоблина О. М. Бесплатное приобретение прав на земельные участки. М., 2005. 97 с.
4. Трофимова Н. В. Об исчислении земельного налога за земельные участки садоводческих, огороднических товариществ и дачных хозяйств // Налоговый вестник. 2007. № 8. С. 83–94.
5. Решение Арбитражного суда Краснодарского края от 10 мая 2003 г. № А-32-9384/2003-36/137 // Гарант [Электронный ресурс]: справ.-правовая система. М.: Гарант, 2011.
6. О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним: федер. закон от 21.07.1997 № 122-ФЗ (ред. от 19.07.2011) // Собрание законодательства РФ. 1997. № 30. Ст. 3594.
7. Гурбанова Э. В. Установление юридических фактов в отношении недвижимости – еще не факт государственной регистрации прав // Законы России: опыт, анализ, практика. 2006. № 1. С. 45–51.
8. Решение Краснослободского районного суда Волгоградской области по делу № 2-134/09 // Архив Волгоградского областного суда. 2011.
9. Решение Советского районного суда г. Волгограда по делу № 2-2601/2010 г. от 17.09.2010 г. // Архив Волгоградского областного суда. 2011.
10. Решение Краснослободского районного суда Волгоградской области по делу № 2-324/09 от 22 июля 2009 г. // Архив Волгоградского областного суда. 2011.
11. Несоблюдение письменной формы договора продажи недвижимости влечет недействительность договора: определение СК по гражданским делам Верховного суда РФ от 8 октября 2002 г. // Бюллетень Верховного суда Российской Федерации. 2003. № 10.
12. «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросу оформления в упрощенном порядке прав наследников, а также иных граждан на земельные участки: федер. закон от 23.11.2007 № 268-ФЗ (ред. от 21.12.2009) // Собрание законодательства РФ. 2007. № 48 (2 ч.). Ст. 5812.
13. Чикилдина А. Ю. Садовый, дачный, огородный участок: понятие и различия в правовом режиме // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 3 (16). С. 288–292.
14. Чикилдина А. Ю. Вещные права на садовые земельные участки // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2011. № 17 (4). С. 287–292.

REFERENCES

1. Dmitriyeva A. B. Emergence of the property right for the land plot by means of the law // Legislation. 2005. # 6. P. 36–39.
2. Anisimov A. P., Dzagoev S. V., Kokoyeva L. G. Obtaining of the rights for the land plot in public ownership: issues of the theory and practice. M.: New index, 2009. 231 p.
3. Ogloblina O. M. Free purchasing of the right for the land plots. M., 2005. 97 p.
4. Trofimova N. V. On the calculation of the land tax for the land plots of the garden communities // Taxation bulletin. 2007. # 8. P. 83–94.
5. Decision of the arbitration of Krasnodar Territory dated May 10, 2003 # A-32-9384/2003-36/137 // Garant [Electronic resource]: reference-legal system. M.: Garant, 2011.
6. On the state registration of the rights for the real estate and transactions with the real estate: federal law dated 21.07.1997 # 122-FZ (revision as of 19.07.2011) // Collection of the RF legislation. 1997. # 30. Article 3594.
7. Gurbanova E. V. Establishing of the legal facts with regards to the real estate does not mean the fact of the state registration of the rights // Russian laws: experience, analysis, practice. 2006. # 1. P. 45–51.
8. Decision of Krasnoslobodsk district court of Volgograd region regarding case # 2-134/09 // Archive of Volgograd regional court. 2011.
9. Decision of Sovetsky district court of Volgograd regarding case # 2-2601/2010 dated 17.09.2010 // Archive of Volgograd regional court. 2011.
10. Decision of Krasnoslobodsk district court of Volgograd region regarding case # 2-324/09 dated July 22 2009 // Archive of Volgograd regional court. 2011.
11. Determination of SK regarding the civil cases of the RF Supreme court dated October 8, 2002: Non-observance of the written form of the agreement of selling the real estate results in the invalidity of the agreement // Bulletin of the RF Supreme court. 2003. # 10.
12. On incorporation of changes into some enactments of the Russian Federation regarding the issue of execution of the successors rights for the land plots in the simplified form, as well as of the other citizens: federal law dated 23.11.2007 # 268-FZ (revision as of 21.12.2009) // Collection of the RF legislation. 2007. # 48 (2 parts). Article 5812.
13. Chikildina A. Yu. Garden, garden ground and vegetable garden areas: concept and differences in terms of legislation // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2011. # 3 (16). P. 288–292.
14. Chikildina A. Yu. Property rights for the garden land plots // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2011. # 17 (4). P. 287–292.

РАЗДЕЛ 6. 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*



Приглашаем на сайт научного журнала:

<http://vestnik.volbi.ru>

Все вопросы

по e-mail: meon_nauka@mail.ru

**УСЛОВИЯ ПОДПИСКИ НА НАУЧНЫЙ РЕЦЕНЗИРУЕМЫЙ ЖУРНАЛ
«БИЗНЕС. ОБРАЗОВАНИЕ. ПРАВО. ВЕСТНИК ВОЛГОГРАДСКОГО ИНСТИТУТА БИЗНЕСА»**

**TERMS AND CONDITIONS OF SUBSCRIPTION FOR THE PEER-REVIEWED JOURNAL
‘BUSINESS. EDUCATION. LAW. BULLETIN OF VOLGOGRAD BUSINESS INSTITUTE’.**

Оформить подписку на научный журнал «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса» 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 каждом почтовом отделении связи.

Издание	Индекс по каталогу «Почта России»	Индексы по каталогу «Пресса России»	Редакционный индекс
«Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса» (выходит 4 раза в год)	38683	41806, 42928	P8683

Стоимость подписки на 2012 год без комиссии за услуги почты:

Стоимость подписки на 1 год	1 200 руб.
Стоимость подписки на 6 месяцев	600 руб.
Стоимость подписки на 3 месяца	300 руб.

Можно сделать заявку на подписку журнала по электронной почте: meon_nauka@mail.ru с указанием Ф.И.О., почтового индекса, города, адреса, сроки подписки и стоимости.

Подать заявку на подписку журнала можно лично в редакции научного журнала, расположенной по адресу: 400010, г. Волгоград, ул. Качинцев, 63, каб. 104.

Можно сделать заявку на подписку журнала по телефону: (8442) 54-05-88, (8442) 22-35-47.

Кроме того, группа лиц может заполнить реестр подписки на журнал и предоставить его в редакцию по вышеуказанному адресу.

В редакции по заявке можно приобрести любой номер журнала за все предыдущие годы.

При необходимости получения дополнительных экземпляров журнала можно сделать заявку в редакцию по указанным контактам.

The subscription to the scientific journal «Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute» for 2011 can be executed at any post-office of the Russian Post.

Information for subscription to the scientific journal can be obtained in the catalogues of the Russian Post and the Russian Press that are available at every post office.

Edition	Index as per the catalogue Russian Post	Index as per the catalogue Russian News	Editorial index is
«Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute» (published 4 times a year)	38683	41806, 42928	P8683

The cost of subscription for 2012 without charges for the post services:

The cost of subscription for 1 year	1 200 RUR
The cost of subscription for 6 months	600 RUR
The cost of subscription for 3 months	300 RUR

Subscription to the journal can be requested via e-mail at meon_nauka@mail.ru specifying full name, area code, city, address, duration of subscription and its cost.

Request for subscription to the journal can be provided personally at the editorial office of the journal at: Volgograd, Kachintsev Street, 63, office 104, 400010.

Request for subscription to the journal can be provided over the phone: (8442) 54-05-88, (8442) 22-35-47. Besides, a group of individuals can fill in the subscription form and submit it to the editorial office at the above address.

Any issue of the journal of all previous years can be purchased at the editorial office upon request.

In case additional copies of the journal are required, they can be requested at the editorial office by means of provided contact information.

**ТРЕБОВАНИЯ К ОФОРМЛЕНИЮ АВТОРСКИХ МАТЕРИАЛОВ,
ПРИСЫЛАЕМЫХ В НАУЧНЫЙ РЕЦЕНЗИРУЕМЫЙ ЖУРНАЛ
«БИЗНЕС. ОБРАЗОВАНИЕ. ПРАВО. ВЕСТНИК ВОЛГОГРАДСКОГО ИНСТИТУТА БИЗНЕСА»**

**REQUIREMENTS TO EXECUTION OF THE MATERIALS SUBMITTED TO THE SCIENTIFIC
PEER-REVIEWED JOURNAL “BUSINESS. EDUCATION. LAW. BULLETIN OF THE
VOLGOGRAD BUSINESS INSTITUTE”**

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 на русском языке. Пакет документов, предоставляемый автором, должен содержать следующую информацию:

- текст статьи,
- анкету автора,
- ксерокопию квитанции об оплате рецензирования статьи,
- справку о статусе/месте учебы (если автор является аспирантом),

рецензию доктора или кандидата наук, заверенную в отделе кадров той организации, в которой работает рецензент.

В печатном виде рукописи авторских материалов направляются в редакцию по адресу: 400010, г. Волгоград, ул. Качинцев, 63, кабинет 104, в электронном виде – по адресу элект-

Only previously not-published author’s materials shall be selected for publication, scientific (practical) articles, reports (précis articles), reviews that correspond to the topic of the journal “Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd Business Institute”.

The hard-copy and identical electronic author’s version in Russian shall be submitted to the editorial office. The set of documents provided by the author shall contain the following information:

- text of the article;
- questionnaire of the author;
- copy of invoice for payment for the article reviewing;
- certificate of the status/place of studying (in case the author is a postgraduate student);

review of the doctor of science or the master of science certified in the personnel department of the institution, where the reviewer is working.

The hard-copy of manuscripts shall be submitted to the editorial office at the address: Volgograd, Kachintsev Street, 63, office 104, 400010; electronic version shall be submitted to the email address:

ронной почты: meon_nauka@mail.ru. Телефон для справок: (8442) 54-05-8, (8442) 22-35-47. Печатный вариант статьи подается 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 языке и английском языке) (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.

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 кегель. 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.

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.

Таблицы предоставляются 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.

Списки литературы (на русском и английском языках) оформляются после основного текста статьи под заголовком

meon_nauka@mail.ru. Phone for references: (8442) 54-05-88, (8442) 22-35-47. The hard-copy of the article shall be signed by all authors. The documents submitted via email (without the hard-copy of the documents specified in the list) shall not be considered.

The text of the article submitted to the editorial office shall contain the following (each item shall be executed at the new line):

Index of Universal Decimal Classification. Shall be placed at the beginning of the scientific article, at the left.

Index of Bibliothecal-bibliographic Classification. Shall be placed at the beginning of the scientific article as a separate line, at the left.

Last name, name, patronymic (full).

Scientific degree, academic rank, other honored ranks (if available).

Postgraduate student, doctoral student (candidate) indicating department and educational institution.

Position and place of work, city.

Contact email.

Title of the article (in Russian and English) (fonts TNR 12) center alignment.

Summary in Russian and English (fonts TNR 10, face – italic), alignment as per the width, not less than 600-800 characters; the summary shall present the content of the article as much as possible. The summary shall adequately present the content and results of the scientific article. It is recommended to avoid general and non-informative sentences.

Key words or phrases used in the article (10 to 12 phrases) in Russian and English (fonts TNR 10, face – italic), alignment as per the width. Number of words in the key phrase shall not exceed three.

Technical editing of the article shall be performed with regards to the following requirements: Text typing shall be made in MS Word format. Page size shall be A4. While typing the text it is recommended to use the main fonts: Times New Roman. The fonts' size shall be 10. Line spacing shall be single. Paragraph indentation shall be similar through the entire text. Making paragraph indentation by means of Space key or Tab key shall not be accepted. Margins of the page (upper, lower, right, left) shall amount to 2 cm.

Execution of mathematical formulae and literal marking of values shall be performed in standard Word processor, and Microsoft Equation 3.0. The use of any other programs shall be preliminary coordinated with the editorial office. The editorial office shall not limit the number and complication of formulae. The formulae in printed materials shall be thoroughly checked by the author, who bears full responsibility for the formulae. The fonts shall be Times New Roman; Latin letters shall be italic; Greek letters shall be direct; Cyrillic letters shall be direct; matrix vector shall be semi-bold. The sizes in mathematical processor (in sequence) shall be the following: ordinary – 10 pt; large-size index – 8 pt; small-size index – 7 pt; large symbol – 16 pt; small symbol – 10 pt.

Illustrations (figures, diagrams) shall be placed in the text of the article and performed in one of the graphics editor (format tif, jpg) in compliance with GOST 2.304–81 ESKD “Drafting typeface”. It is accepted to create and provide diagrams in Excel format. Figures and photos shall have contrast image. When providing colored figures, the author shall preliminary check their quality at the use of black-and-white printing.

Tables shall be provided in the following way: the word Table shall be placed in the upper right-hand corner, Table number shall be provided by means of digits (in case there more than one digit), Table name shall be provided with capital letter in the center of the Table. The content of cells shall be place in the center. In case the Table takes more than one page, the line with the Table columns' numbers shall be placed under the Table head on the first page, the columns, numbers shall go from left to right; the second and succeeding pages shall start with the words “Continuation of the Table”; and the line with the columns, numbers shall be repeated. In case the Table is less than one page shall not be split.

References shall be done after the main text of the article, under the title ‘References’ (in bold, fonts – Times New Roman, point type – 10 (in Russian and English). References to materials previously published by other authors in the journal are highly encour-

«Библиографический список» и «References» (шрифт Times New Roman, начертание — прописной жирный кегль 10 п). В библиографическом списке приводится только цитируемая в статье литература. Приветствуется ссылка на материалы по рассматриваемой проблеме, ранее опубликованные другими авторами в журнале. Источники в списке располагаются в порядке упоминания в тексте и нумеруются арабскими цифрами. В библиографическую запись включаются только основные элементы библиографического описания ГОСТу Р 7.0.5-2008.

Статьи, направляемые в редакцию, без соблюдения вышеперечисленных требований, не рассматриваются.

aged. The sources in the list of references shall be placed in the order of their mentioning in the article. The list of literature of the article shall include bibliographic references executed in compliance with GOST 7.0.5-2008.

The articles submitted to the editorial office that do not meet the above listed requirements shall not be considered

КАЛЕНДАРЬ ПРОВЕДЕНИЯ НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКИХ КОНФЕРЕНЦИЙ

TERMS AND CONDITIONS OF SUBSCRIPTION FOR THE PEER-REVIEWED JOURNAL

ПРИГЛАШАЕМ ВАС ПРИНЯТЬ УЧАСТИЕ

► во Всероссийской научно-практической конференции с заочным участием «Совершенствование механизмов управления муниципальными и региональными финансами, оптимизация бюджетных расходов в социально значимых отраслях» (1 декабря 2011 г.).

Научно-практическая конференция проводится в рамках мероприятий, проводимых в честь 20-летия воссоздания Казначейства России, при финансовой поддержке РГНФ и Администрации Волгоградской области в рамках научно-исследовательского проекта «Совершенствование механизмов управления муниципальными финансами и оптимизация бюджетных расходов в социально значимых отраслях» проект № 11-12-34006а/В;

► во Всероссийской научно-практической конференции с заочным участием «Дивергентная Конституция как вектор модернизации России» (16 декабря 2011 г.);

► во Всероссийской научно-практической конференции с заочным участием «Формирование и развитие рынка банковских услуг в инновационной экономике России» (21 февраля 2012 г.);

► во Всероссийской научно-практической конференции с заочным участием «Региональные аспекты и особенности развития предпринимательства в России» (20 март 2012 г.);

► во Всероссийской научно-практической конференции «Практико-ориентированное обучение в условиях модернизации системы профессионального образования Российской Федерации» (4 апреля 2012 г.);

► во Всероссийской научно-практической конференции с заочным участием «Государственные услуги и качество жизни населения: проблемы и решения» (11 апреля 2012 г.);

► во Всероссийской научно-практической конференции с заочным участием «Особенности формирования региональных рынков труда в современной России» (14 мая 2012 г.).

ВНИМАНИЕ!

По итогам каждой 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.

Требования к оформлению статей размещены на сайтах:

– Конференции.ru (<http://www.konferencii.ru/>),
– Волгоградского института бизнеса (<http://www.volbi.ru/>),
– научного журнала «Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса» (<http://vestnik.volbi.ru/>)

Контакты: 400010, г. Волгоград, ул. Качинцев, 63, тел./факс: (8442) 22-35-47, тел.: (8442) 54-05-88.

Главный редактор: д. э. н., профессор Александр Николаевич Ващенко

Сотрудники редакции: первый зам. гл. редактора: к. э. н., доцент Морозова Наталья Ивановна, ответственный секретарь: Арькова Ирина Евгеньевна

YOU ARE INVITED TO ATTEND:

► the all-Russia scientific and practical conference with the possibility of correspondence participation ‘Improvement of mechanisms of the municipal and regional finances, optimization of the budget expenses in the socially valuable branches’ (December 1, 2011).

The scientific and practical conference will be held within the frame of arrangements conducted in honor of the 20-th anniversary of reactivation of the Russian Treasury, the financial support is provided by RGNF and Volgograd Region Administration within the scientific and research project ‘Improvement of mechanisms of the municipal finances management and optimization of the budget expenses in the socially valuable branches’, project # 11-12-34006a/V;

► the all-Russia scientific and practical conference with the possibility of correspondence participation ‘Civillistic Constitution ad a vector of Russia modernization’ (December 16, 2011);

► the all-Russia scientific and practical conference with the possibility of correspondence participation ‘Formation and development of the bank services market in the innovation economics of Russia’ (February 21, 2012);

► the all-Russia scientific and practical conference with the possibility of correspondence participation ‘Regional aspects and peculiarities of the entrepreneurship development in Russia’ (March 20, 2012);

► the all-Russia scientific and practical conference ‘Practically focused training in the conditions of modernization of the professional education system in the Russian Federation’ (April 4, 2012);

► the all-Russia scientific and practical conference with the possibility of correspondence participation ‘The state services and the quality of population life: issues and solutions’ (April 11, 2012);

► the all-Russia scientific and practical conference with the possibility of correspondence participation ‘Peculiarities of formation of the regional labor markets in the modern Russia’ (May 14, 2012);

ATTENTION!

The digest of the conference materials will be issued as a result of each conference. The authors of the best articles upon recommendations of the organizing committee will be able to publish their scientific researches in the peer-reviewed scientific journal ‘Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute’ included into the List of the leading peer-reviewed scientific journals and titles.

Requirements for the articles execution can be found at:

– site Conferences.ru (<http://www.konferencii.ru/>);
– site of Volgograd Institute of Business (<http://www.volbi.ru/>);
– site of the scientific journal ‘Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute’ (<http://vestnik.volbi.ru/>).

Contact information: 400010, Volgograd, Katchintsev Street, 63; tel./fax: (8442) 22-35-47, tel.: (8442) 54-05-88.

Editor-in-chief: Doctor of economics, Professor Aleksander Nikolaevitch Vashchenko

Editorial staff: First deputy of the Editor-in-chief, candidate of economics, associated professor, Morozova Natalya Ivanovna; Executive editor, Arkova Irina Evgenyevna



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 издателя, учредителя и редколлегии:
400010, г. Волгоград, ул. Качинцев, 63, каб. 104,
тел. (8442) 223547, 540588.
E-mail: meon_nauka@mail.ru
Сайт журнала: <http://vestnik.volbi.ru>

Подписано в печать 20.12.2011. Формат 60x84¹/₈.
Бумага офсетная. Печать офсетная. Усл. печ. л. 34,41.
Тираж 1000. Заказ 3771.
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.*

Цена свободная



САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ИНСТИТУТ БИЗНЕСА